

Capital social y redes sociales:

Tesis para optar al Título Profesional de Sociólogo

Por:

Marcela Cristina Freire Zawadsky

Director de Tesis: Fernando de la Cuadra Arancibia

Santiago, Chile 2005

Profesor Informante: Rubén de la Fuente Arancibia

..	1
Abstract . .	3
Introducción .	5
1. Marco teórico .	13
1.1. Escenario y perspectivas del capital social en Chile . .	13
Los Informes de Desarrollo Humano de 1998 y 2000 . .	13
1.2. Los alcances teóricos del concepto .	15
Capital social ¿Concepto progresista o neutro? .	19
1.3. La perspectiva civilista y el diagnóstico histórico detrás del capital social .	22
1.4. Manifestaciones del capital social en Chile .	25
La dinámica del capital social según el Informe del PNUD (2000): asociatividad, confianza, compromiso cívico y reciprocidad. .	25
El capital social desde el enfoque del Capital Humano . .	27
1.5. Usos del capital social . .	28
Capital social y políticas públicas: niveles macro y microsocial . .	28
El capital social como recurso estratégico La perspectiva estructural-funcionalista de Nan Lin .	30
Los enfoques de "red personal" y "asociatividad" .	31
1.6. El problema de la confianza .	34
1.7. El enfoque de Redes sociales: un modelo integral .	37
Aplicación del modelo integral de redes sociales a los ámbitos estudiados .	38
El contexto descrito y el potencial actual del capital social en Chile . .	39
2. Formulación del problema . .	41
2.1. Delimitación del tema .	41
El fenómeno de la asociatividad microempresarial . .	41
La visibilización del voluntariado en Chile .	47
2.2. Problema de investigación .	49
2.3. Pregunta de investigación .	53

2.4. Objetivos . .	53
2.4.1. Objetivo general . .	53
2.4.2. Objetivos específicos . .	53
2.5. Justificación del trabajo . .	54
2.6. Marco de hipótesis . .	54
3. Marco metodológico . .	57
3.1. Diseño de investigación . .	57
3.2. Universo de estudio . .	58
3.3. Muestra de sujetos . .	58
3.4. Técnicas de investigación . .	59
4. Resultados de investigación . .	61
Aproximación al concepto de voluntariado . .	61
4.1. Presentación de las Organizaciones de voluntariado juvenil . .	62
La Red de Voluntariado de la Universidad de Chile . .	62
La Corporación Crearte . .	63
La Fundación Gesta . .	64
4.2. Resultados analíticos . .	65
4.2.1. La dinámica de microempresarios y/o artesanos . .	65
4.2.2. La dinámica del voluntariado juvenil . .	71
4.3. Resultados finales . .	87
Las dinámicas de capital social en microempresarios y/ artesanos y jóvenes voluntarios . .	91
Bibliografía . .	99
Anexo . .	103
Técnicas de investigación usadas . .	103
Entrevista en profundidad: . .	103
Focus group: . .	104
Antecedentes acerca de Asociaciones microempresariales y/o de artesanos, “económico-productivas” y “gremiales” en comunas del Gran Santiago . .	105
La experiencia de “JALICOR” - Estación Central (entrevista a Fabiola Contreras,	115

presidenta) . .

Dimensiones y aspectos incluidos en las entrevistas a dirigentes, presidentes u otro cargo de las Asociaciones microempresariales y/o artesanales, sociedades o centros escogidos. . .	126
Aspectos considerados en la realización de entrevistas a jóvenes voluntarios .	127
Preguntas consideradas en las encuestas a jóvenes de la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile . .	128
Aspectos considerados en la realización de focus group con jóvenes de la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile . .	129
Dimensiones y aspectos considerados en focus groups con jóvenes de la Corporación Create y de la Fundación Gesta .	130

A todos quienes han aportado una gota en este mar de ideas y reflexiones sociológicas; madre, profesores, amigos y seres queridos, agradezco su contribución.

Abstract

Hasta hoy, muchos enfoques se han propuesto para comprender el fenómeno que está detrás de la formación de capital social en una sociedad, desde el planteamiento de Robert Putnam en la década de los ochenta, acerca de la “comunidad cívica” y la “tradición histórica del capital social¹” y su aporte al ‘discurso fundacional del capital social’ (North, Putnam) hasta la actualidad, en que se investiga su importancia en la formulación de políticas sociales y su articulación con las “redes sociales”, las “instituciones”, los “valores afectivos”, los “bienes socioemocionales” y el “poder^{2 3}” (paradigma del capital social).

La mirada de este trabajo, centrada en la dimensión asociativa del capital social, se dirige a descubrir el entramado de relaciones y redes sociales interpersonales que configuran el “capital social individual” y “grupal” de microempresarios y/o artesanos, y de jóvenes voluntarios chilenos, adscritos a Asociaciones económico-productivas (funcionales⁴) o gremiales de microempresarios y/o artesanos en el primer caso, u Organizaciones de voluntariado juvenil, en el caso de los jóvenes.

A partir de este contexto es que surgen preguntas acerca de la relevancia de las formas asociativas descritas para la construcción, movilización y fortalecimiento del capital social (constituido en recurso y relación social) de los sujetos estudiados, y sobre las oportunidades y desafíos sociales, económicos, culturales y políticos que se visualizan desde sus redes sociales interpersonales “focales” (egocentradas) y “ampliadas” (entre miembros de organizaciones e instituciones) así como la forma en que los procesos de modernización e individualización pudieran estar incidiendo en la generación de sus vínculos sociales y estrategias de acción.

El diagnóstico actual acerca del capital social en nuestro país, nos permite visualizar el escenario dinámico en donde cristaliza la formación de los vínculos sociales que estructuran el tejido social y condicionan la integración y el desarrollo social y humano de los individuos. En este escenario, creemos que las relaciones de “confianza”, “cooperación”, “reciprocidad” y “solidaridad”, constituyen fuerzas o principios activos que, en el espectro “modernización-individualización” (Informe de Desarrollo Humano, 2000) y a partir de acciones “estratégicas”, “integradoras”, “subjetivas” o “participativas”, configuran y dan forma hoy al capital social de jóvenes y sujetos emprendedores.

Más aún, creemos que en la incorporación a las Asociaciones y Organizaciones descritas subyace un potencial de “capital social latente”; potencial arraigado en formas de confianza, reciprocidad y cooperación cívica implícitas en las conductas de microempresarios y jóvenes. Potencial que ciertamente incidiría en los procesos de intercambio y vínculos sociales entre los sujetos estudiados, planteando desafíos individuales y colectivos con vistas a la vigorización del

¹ Bernardo Kliksberg, “Capital social y cultura: claves estratégicas del desarrollo”, BID, 2000.

² Raúl Atria y Marcelo Siles (compiladores) “Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma”, Segunda Parte, capítulo 3, “Capital social y pobreza en el marco analítico”, pág 52, CEPAL, Michigan State University, 2003.

³ Estas están inscritas en las municipalidades y se rigen por la Ley 19.418, al igual que las organizaciones territoriales.

⁴ Las organizaciones “gremiales” de microempresarios se rigen por el D.L 2757 y están inscritas en el Ministerio de Economía.

Capital social y redes sociales:

potencial acumulado.

Introducción

“Ningún hombre es una isla en sí mismo, cada hombre es parte del todo... La muerte (y la pobreza) de cualquier hombre me afecta, porque soy parte de la humanidad; por eso, nunca preguntes por quién doblan las campanas; lo hacen por ti (John Donne, poeta inglés, 1573-1631)⁵”

El análisis de las relaciones entre cultura, desarrollo social y crecimiento económico cobra relevancia en las últimas décadas, a partir de un conjunto de estudios que vinculan el desarrollo social y económico de los países, y sus oportunidades de movilidad social, con la noción de **capital social**.

Este concepto ha sido abordado desde diversas perspectivas en las últimas dos décadas, siendo identificado tanto como un "stock" acumulado históricamente, encarnado en "redes, normas y confianza social, que facilitan la coordinación y cooperación en beneficio mutuo"⁶ (Putnam, 1995) como "la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuos"⁷ (Bourdieu, 1985) como

⁵ Raúl Atria y Marcelo Siles (compiladores) "Capital social y superación de la pobreza en América Latina: en busca de un nuevo paradigma", capítulo 3, pág 51, CEPAL, 2003.

⁶ Bernardo Kliksberg, Op. cit., Parte I, pág. 114, 2000.

⁷ Pierre Bourdieu, Poder, derecho y clases sociales, capítulo IV "Las formas del capital social", pág. 148, 2000.

"la capacidad de los individuos de trabajar junto a otros, en grupos y organizaciones, para alcanzar objetivos comunes" ⁸ (Coleman, 1980) o bien como "la solidaridad que una persona o un grupo siente por los demás" ⁹ (Robison, Siles, Schmid, 2001).

No obstante estas definiciones, se ha reconocido la existencia de un "discurso fundacional" que, recibiendo los aportes de la antropología de Marcel Mauss, con los conceptos de "reciprocidad" y "sistemas totales de intercambio" ¹⁰, propios de la vida comunitaria, e integrando más tarde las visiones de North, Putnam ¹¹ y sus críticos posteriores, llega a constituir un "complejo coherente de teorías" o "paradigma aún emergente", dadas las numerosas controversias que permanecen vigentes.

Hay que destacar que las bases de este "discurso fundacional" del capital social atienden, según North y Putnam, tanto a la existencia de ciertas fuentes del capital social, arraigadas en las "*normas*" y "*redes de intercambio recíproco y solidario*", como a la presencia de algunos efectos esperados, consistentes en la "*reducción de los costos de transacción originados en los riesgos del desconocimiento entre agentes económicos* (Coase, 1937)" y en la "*densificación del tejido social*, condición necesaria para que haya una sociedad civil fuerte" (Putnam, 1993) como producto del "uso repetido de los stocks de reciprocidad y redes de actividad cívica."

A su vez, siguiendo el enfoque de Putnam y sus estudios en Italia, se plantea que existiría una "fuerte determinación histórica" en la cuestión de si el capital social ocurra o no, debido a que la "*tradición de capital social*" determinaría si un grupo dado aprovechará las oportunidades de desarrollo.

En este sentido, el debate en torno al concepto de capital social llega a Chile en nuestros días, influido por visiones culturalistas, economicistas y otras desarrollistas, que apelan bien a la importancia del capital social en favor del fortalecimiento de la cooperación interpersonal, la confianza y solidaridad social, y el espíritu democrático, por ende del bien común y la integración social; o en pos del desarrollo económico y social nacionales; en función de beneficios individuales y colectivos que permitirían superar la pobreza y acceder a una mejor bienestar social; o bien por enfoques que privilegian aspectos de las distintas posturas.

Estando básicamente de acuerdo con la afirmación de Robert Putnam acerca de que el capital social parece ser "*un prerrequisito para el desarrollo económico, así como para un gobierno efectivo*" ¹², al igual que un elemento central para el desarrollo social junto con el fortalecimiento de la sociedad civil, se ha reconocido incluso la relevancia del

⁸ James Coleman, en F. Fukuyama, "Confianza", Parte I, capítulo 1, págs. 28 y 29, 1996.

⁹ Raúl Atria y Marcelo Siles (compiladores) Op. cit, Segunda Parte, capítulo 3, pág. 52, CEPAL, 2003.

¹⁰ John Durston, ¿Qué es el capital social comunitario? pág. 9, Serie Políticas Sociales N° 38, CEPAL, 2000. "Los conceptos de *reciprocidad* y *sistemas totales de intercambio* se encuentran en el clásico "Ensayo sobre el Don" escrito por M. Mauss a comienzos del S. XX.

¹¹ Según estos autores, tanto el desarrollo capitalista exitoso como la consolidación de la democracia liberal surgen de una fuente común: "*las normas y redes de intercambio recíproco y solidario*", John Durston, Op. cit. pág. 10, 2000.

capital social como complemento o soporte del capital humano (Coleman, Kliksberg, De Vylder) así como un aporte esencial para el Desarrollo Humano (PNUD 2000). Sin embargo, las distintas teorías no logran converger hasta hoy en una definición consensuada, que permita determinar con precisión los beneficios del capital social y el grado de capital social presente en países, comunidades y grupos humanos.

No obstante, además de los estudios empíricos llevados a cabo por Putnam en Italia y E.E.UU, se han realizado investigaciones que intentan medir, principalmente por medio de encuestas, aspectos como la "confianza social" (Kliksberg, PNUD) o "confianza interpersonal" (Latinobarómetro) la "asociatividad" y las "redes personales" (V. Espinoza) la "asociatividad" ¹³ (PNUD) en términos de "capital social formal" (objetivado en organizaciones estructuradas por normas y funciones estables, duraderas en el tiempo) e "informal" (se despliega mediante vínculos más laxos, por lo general sin objetivo preciso o una meta puntual) y el capital social presente en comunidades (Durston).

Es así como los estudios de Kliksberg y las encuestas realizadas por Latinobarómetro hasta el año 2004, dan cuenta de una cierta tendencia consistente a la declinación de la confianza social ¹⁴ o "interpersonal" en América Latina, particularmente a contar de la década del noventa. Por su parte, el Informe de Desarrollo Humano del año 2000, plantea un debilitamiento en los "niveles de asociatividad" de los chilenos en comparación con las décadas del 60 y el 80. Ambas, situaciones que exponen la relevancia social y cultural de la promoción de vínculos que fortalezcan el "tejido social" como fuerza integradora.

En el contexto de las investigaciones más recientes, aparecen enfoques que describen al concepto como un "flujo", como un "recurso" y una "relación" (Kliksberg) "constante" o "variable" ¹⁵, o bien como un potencial "latente" (Robison, Siles, Schmid) arraigado en "puntos de coincidencia" "adquiridos" y "heredados" entre las personas. Este último enfoque (Cepal) es el que distingue entre un "*capital social de unión*" ¹⁶, existente en relaciones socialmente estrechas, caracterizadas por "intensos sentimientos de conexión"; un "*capital social de vinculación*", existente en relaciones sociales medianamente estrechas y en la mayoría de los casos, "basado en puntos de coincidencia adquiridos, a veces derivados de compromisos a mediano plazo"; y un

¹² Putnam, 1993, en Kliksberg, Op. cit. Parte I, pág. 115, 2000.

¹³ El PNUD entiende a "la asociatividad", como "la organización voluntaria y no remunerada de individuos o grupos que establecen un vínculo explícito, con el fin de conseguir un objetivo común", Desarrollo Humano en Chile, 2000 "Más sociedad para gobernar el futuro", capítulo 2, "Mapa Nacional de Asociatividad, pág. 114.

¹⁴ Kliksberg, Op. cit. pág. 115. Los bajos niveles de confianza social se basan en la yuxtaposición de algunas encuestas disponibles que incorporan la variable "confianza en otras personas". Se afirma en este caso, un descenso de la confianza social en América Latina desde un 22,3% en 1964 a un 18% en 1996.

¹⁵ Salazar, 1998, en Kliksberg, Op. cit. El "*capital social constante*" se objetiva en "asociaciones formales"; el "*variable*" se despliega a través de "vínculos informales".

¹⁶ Raúl Atria y Marcelo Siles (compiladores) Op. cit. Segunda Parte, capítulo 3, pág. 62, 2003.

capital social de aproximación", presente en "relaciones asimétricas entre personas que tienen pocos puntos de coincidencia, un contacto personal limitado y a menudo diferencias importantes en cuanto a los recursos que poseen".

En conjunto, las distintas concepciones acerca del capital social lo sitúan en la disyuntiva entre un determinismo cultural por un lado, que lo reconoce como un "stock" construido y acumulado históricamente y culturalmente (de acuerdo con Putnam) arraigado en la existencia de una "comunidad cívica", lo que haría difícil su desarrollo en un plazo razonable, y por otro lado, la apuesta por su construcción y fortalecimiento o potenciación, a través de políticas sociales y estrategias de desarrollo.

Entre estos últimos enfoques, aparecen los aportes de Bernardo Kliksberg, y de instituciones como el PNUD, la Cepal, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que se han orientado en la última década, más directamente hacia la constructibilidad del capital social, "el tema central en América Latina" según Kliksberg.

Así, el Banco Mundial ha planteado que el capital social "tiene implicaciones importantes tanto para la teoría como para la práctica y la política del desarrollo"¹⁷, argumentando que "*la presencia del capital social mejora la efectividad de los proyectos de desarrollo*", y que "*se puede estimular la acumulación del capital social mediante intervenciones selectivas* (1998)". Mientras tanto, el BID se encuentra en la actualidad implementando una política destinada explícitamente a poner atención al "*inmenso potencial de capital social latente en América Latina*"¹⁸ (Iniciativa Interamericana de capital social, ética y desarrollo).

En una perspectiva centrada en "las oportunidades y restricciones de la acción asociativa en Chile"¹⁹ el Informe sobre Desarrollo Humano del PNUD del año 2000, plantea que "el doble movimiento de globalización e individualización da mayor impulso a las estrategias individualistas" y que "Este formidable avance de la individualización no puede ser asumido verdaderamente, si no se redefine el vínculo social." En este sentido "*Se requiere un lazo social capaz de contener y potenciar al individuo*". Y frente a este desafío, no cualquier asociatividad es una fuerza productiva de Desarrollo Humano. "*Aquí interesa, en particular, aquel vínculo social que contribuya a mejorar la calidad de la vida social*". La noción de *capital social* es entonces el instrumento adecuado.

Esta última visión, coincide en sus líneas fundamentales con el planteamiento de Kliksberg, quien inscribe la tendencia a la declinación de la confianza social en el contexto de una "gran transformación cultural", donde surgen "*nuevas formas del vínculo social*", que se insertan en la "dialéctica de individualización y modernización" subyacente al Desarrollo Humano. Es así como una forma de conocer estos vínculos y superar el dilema moral, la posibilitaría el "capital social", entendido como "*la trama de confianza y cooperación desarrollada para el logro de bienes públicos*". Este autor caracteriza al

¹⁷ <http://www.bancomundial.org>

¹⁸ <http://iadb.org> La Iniciativa del BID está orientada a impulsar los valores éticos y el capital social en los países de la región.

¹⁹ PNUD, 2000, Op. cit. Parte III "Asociatividad y capital social", capítulo 1, "El capital social como elemento del Desarrollo Humano", pág. 108.

capital social como "una relación", concretamente "relaciones de confianza y cooperación cívica", y a su vez como "un recurso" que, en tanto tal, es "neutral" y "crece en la medida en que se hace uso de él", es decir, implica una *oportunidad de acumulación*. Asimismo, reconoce la importancia del contexto socio-histórico en la conformación de lazos sociales "fuertes" o "débiles" y en el establecimiento de un capital social que puede ser de tipo "instrumental" y/o "expresivo", es decir, basado en la búsqueda de beneficios personales o en el cultivo de relaciones de confianza y cooperación recíproca. Asimismo, destaca la posibilidad de una "acumulación concentrada y segmentada de capital social" sobretodo en países de fuertes desigualdades socioeconómicas.

En el contexto tanto de una transformación²⁰ o "informalización relativa" de capital social en nuestro país, en el sentido de cambio social y cultural, como de la construcción de este capital, en el sentido de mayor integración y movilidad sociales, y como parte del "paradigma del capital social" (Cepal, 2003) surge la noción de **red social**, entendida como "un capital social que permite articular diferentes recursos, mejorar la eficiencia adaptativa de la estructura económica y consolidar mecanismos de concertación social"²¹, y como medio de abordaje del funcionamiento del capital social, entendido como un flujo que puede ser más o menos intenso y estar más o menos disponible entre los individuos. Esto, considerando a su vez, que el "desplazamiento de las relaciones sociales fuertes y estables por vínculos flexibles" según Kliksberg, podría ser concordante con el "desarrollo acelerado de redes sociales".

La red social, aparece en el debate teórico acerca del capital social cuando se atiende a la "realidad multidimensional"²² a la que se refiere el concepto. En efecto, parte de la imprecisión y ambigüedad de éste, se atribuye al hecho de representar una "teoría unificada" que integra conceptos de diversos campos como los de "reciprocidad, redes sociales, participación social, sociedad civil".

Es a partir de estas diferentes connotaciones del capital social, que se plantea la posibilidad de abordarlo desde una doble perspectiva: en primer lugar, como "el conjunto de recursos que tiene un individuo inserto en un conjunto de redes sociales a fin de obtener beneficios que mejoren su situación económica y social" (Coleman, 1988) y en segundo término, como "un recurso de una determinada comunidad (micro o macro) fundado en la existencia de organizaciones e instituciones mediadoras que posibilitan un esfuerzo conjunto y vehiculizan la movilización de sus miembros en función de objetivos comunes (Putnam, 1994, 1995).

Así, la *red social*, comprendida por Putnam como "una de las dimensiones claves del capital social", se agrega a otras como son la "confianza", que "designa el tipo de relaciones que conforman red y posibilitan incrementar o no ese capital social" y "las

²⁰ De acuerdo al informe del PNUD 2000, la transformación de capital social en Chile se caracterizaría por "un desplazamiento desde vínculos sociales fuertes y duraderos hacia lazos más tenues y flexibles", PNUD, Op. Cit. "Parte III", capítulo 1, pág 112.

²¹ Kliksberg, Op. cit., pág. 118, 2000.

²² John Durston y Francisca Miranda (compiladores) "Capital social y políticas públicas en Chile: investigaciones recientes", Serie Políticas Sociales, Volumen 2, pág. 10, CEPAL, 2003.

redes que se formalizan en organizaciones (formales o informales) y/o asociaciones en las cuales participan los individuos en la sociedad civil". Y si bien algunos autores sostienen que las organizaciones no conforman redes sociales (Lomnitz, 1998) un "concepto comprensivo de capital social" que integra los enfoques de Putnam (1995) y Lomnitz (1998) plantearía la existencia de: **"redes de reciprocidad espontánea", "confianzas" y "organizaciones sociales."**

Ahora bien, el "Paradigma del capital social" (Cepal) considera a las "redes sociales" como un elemento más que se suma al propio *capital social, los bienes socioemocionales* (entendidos como "emociones que se expresan entre personas que muestran aprobación, manifiestan interés, o brindan información que aumenta el propio conocimiento y la autoestima") *los valores afectivos, las instituciones y el poder*²³. Las redes aquí pueden usarse para "*describir las modalidades de las relaciones o el lugar en que reside el capital social de una persona*" (de unión, vinculación o aproximación). Se entiende que la solidez de las relaciones varía, y "no todas las redes están conectadas mediante capital social".

En este sentido, una red puede mantener conectados a parte de sus miembros por potenciales "puntos de coincidencia"²⁴ (heredados o adquiridos) que, una vez descubiertos, podrían transformar un capital social "latente" en "efectivo". Además, "a medida que aumenta el capital social dentro de una red, también crece la productividad, y se reducen las diferencias de ingresos entre sus miembros, aunque pueden ampliarse las diferencias en términos de productividad e ingresos, entre los miembros de la red y quienes no son miembros de ella."

En la consideración de estas formas asociativas, también hay que tener en cuenta que las redes sociales fueron originalmente analizadas como parte de las "estrategias de subsistencia" de los pobres marginados de la ciudad en América Latina (Lomnitz 1998). A su vez, más recientemente se ha descubierto que en los procesos migratorios del campo a la ciudad, las redes sociales constituyen *un factor primordial en la adaptación e integración a las condiciones de vida urbana.*

Por su parte, estudios en el sector formal e informal de la economía han mostrado que "operan mecanismos informales que permiten a ciertos sectores no sólo sobrevivir, sino también ampliar su universo de intercambios sociales y económicos, como hacer negocios, estructurar procesos productivos y organizaciones empresariales". Se trata de *redes de intercambio recíproco* que operan sobre la base de lazos de confianza. Así, se constata que, por definición, "la red está compuesta de un conjunto de relaciones o lazos entre actores (individuales u organizacionales) y pueden tener "contenido" (tipo de relación) y "forma" (fortaleza de la relación)."

En este escenario, la asociatividad con fines económicos o empresariales y las organizaciones de voluntariado en nuestro país, se plantean como dos formas concretas por medio de las cuales, al parecer, es posible visualizar la conformación de relaciones sociales que movilizan eso que Putnam reconoce como "fuente de capital social", es

²³ Raúl Atria y Marcelo Siles (compiladores) Op. cit. Segunda Parte, "Capital social y pobreza: el marco analítico", pág. 75, 2003.

²⁴ Robison, Siles y Schmid plantean que el capital social se origina en rasgos comunes denominados "puntos de coincidencia", Raúl Atria y Marcelo Siles (compiladores) Op. cit. Segunda Parte, capítulo 3, pág. 60, 2003.

decir, *redes de intercambio recíproco y solidario*. Es en estos ámbitos a su vez, donde observamos que las *dimensiones instrumental y expresiva del capital social* se conjugan de distinta manera para activar los componentes valórico y normativo de este capital.

Es así como la integración a Asociaciones de microempresarios y/o artesanos y Organizaciones de voluntariado juvenil, aparece actualmente como una vía factible a través de la cual estudiar la intencionalidad estratégica, integradora, participativa y/o subjetiva de la acción asociativa, sus perspectivas futuras, y los efectos que para la conformación y acumulación de capital social se desprenden de estas acciones.

1. Marco teórico

1.1. Escenario y perspectivas del capital social en Chile

Los Informes de Desarrollo Humano de 1998 y 2000

El Informe de Desarrollo Humano en Chile del año 1998, "Las paradojas de la modernización", en su análisis sobre los alcances de la Seguridad Humana ²⁵, daba cuenta de la presencia de "tres temores básicos" arraigados en la gente: el temor al otro, el temor a la exclusión social y el temor al sinsentido. Temores que remitían, a "las coordenadas básicas del hecho social": *la confianza en los otros, el sentido de pertenencia y las certidumbres que ordenan el mundo de la vida cotidiana*. Es en este contexto como se anuncia un resquebrajamiento del "nosotros", es decir, de "la identidad,

²⁵ "La Seguridad Humana hace hincapié en el "capital social", ese fondo acumulado de confianza social, de creación compartida de las reglas del juego y asociatividad que se generan en sociedad. Este sustrato adquiere mayor gravitación en la actualidad, dado que mientras más se especializan las actividades, más dependen las personas de la cooperación con otros". PNUD, Desarrollo Humano en Chile 1998, "Las paradojas de la modernización", Sinopsis, pág. 28.

la confianza y la sociabilidad".

Y esta "retracción de la sociabilidad", expresada en un confinamiento cada vez mayor del "nosotros" a los "círculos íntimos de familiares y amigos", representaba tanto un "resultado de la creciente *autonomización y racionalización del individuo y de los sistemas sociales*", como un reflejo de las "paradojas" a que nos exponen los *procesos de subjetivación y modernización*, propios de la modernidad.

La "complementariedad entre subjetividad y sistemas" es, de acuerdo al Informe del PNUD, la base de la Seguridad Humana en la sociedad moderna, seguridad que en este caso incluye a la dimensión de la "sociabilidad". Esta última, definida como "el *despliegue de vínculos cotidianos entre los individuos que se sustentan en el mutuo reconocimiento como participantes de una comunidad de saberes, identidades e intereses*"²⁶.

Es importante destacar que este Informe se refiere al "capital social" para señalar que consiste en "la acumulación de experiencias compartidas que han ido estableciendo redes sociales, instituciones informales, lazos sociales, valoraciones comunes de los que es positivo o negativo para el desarrollo y la convivencia y ciertas identidades nacionales o subnacionales". El capital social se define también por ser "*un proceso de acumulación histórica*", en el que se va expresando la "subjetividad" y "sociabilidad" de las personas y formando las identidades culturales de los distintos grupos o comunidades. En este sentido, según el Informe, "una modernización llevada a cabo a espaldas del capital social de un país y de su experiencia y memoria histórica puede crear un desajuste entre los objetivos modernizadores y la sociedad".

Este deterioro o crisis de la sociabilidad, consecuente con el proceso de subjetivación moderno, pone de relieve, en el escenario actual del capital social en Chile, al "proceso de individuación" por el cual "los *actores colectivos* dejan paso cada vez más a *actores individuales* en la dinámica de las relaciones sociales". Este proceso y el diagnóstico que anuncia, son vueltos a considerar en parte por el Informe sobre Desarrollo Humano del año 2000.

Retomando el aporte de este último informe, éste anuncia la llegada de un "verdadero cambio de época"²⁷, inserto en un proceso de transformaciones que delimitan la transición del país hacia una "tercera modernidad" de la que se haría parte el desarrollo de Chile y en donde se hace evidente la obsolescencia de muchos de los referentes usuales: "el redimensionamiento del Estado, de las organizaciones sindicales, e incluso, de los propios partidos políticos".

En este contexto, el "perfil de la nueva época" viene a caracterizarse por la conjunción del *proceso de globalización*, impulsado por los "motores de la innovación científico-tecnológica y la economía capitalista de mercado", con el *proceso de individualización*, impulsado por una "tendencia secular que afecta el plano de la subjetividad" (modernización-subjetivación). Ambas transformaciones según el Informe,

²⁶ El Informe distingue entre la "*sociabilidad horizontal*", referida a "las relaciones entre las personas en cuanto individuos" y la "*sociabilidad vertical*", relativa a "las relaciones cotidianas de las personas con las instituciones y sus representantes." Op. cit. 1998.

²⁷ "Desarrollo humano en Chile: más sociedad para gobernar el futuro", PNUD, Parte I, capítulo 1, pág. 24, 2000.

influyen sobre el vínculo social, determinando a su vez, una *reformulación de las identidades colectivas*. Es así como *“al expandirse la autonomía individual, se socavan las normas, creencias, y convenciones que habían asegurado la cohesión de la vida social. Simultáneamente, sin embargo, surgen oportunidades para estrechar nuevos lazos sociales. La individualización significa, al mismo tiempo, desvinculación y revinculación”*.

De esta forma, *“globalización”, “individualización” y “reformulación de las identidades sociales”*, constituyen las “tres megatendencias” que redefinirían el marco de referencia de un Desarrollo Humano Sustentable; escenario donde se circunscribe el gran desafío de la época: *“compatibilizar un desarrollo económico sustentable con integración social y democracia”*. Estos serían objetivos que se entrelazan, reforzándose mutuamente.

En este escenario, tensionado por corrientes modernizadoras y subjetivistas, es donde encontramos que adquiere relevancia el concepto de “capital social”, como un elemento arraigado en valores, normas, instituciones y prácticas sociales y culturales que configuran al “nosotros chileno”, fuente de integración social y fortalecimiento democrático.

1.2. Los alcances teóricos del concepto

Ahora bien, en el intento de analizar el capital social en las redes sociales de microempresarios y jóvenes voluntarios y sus posibilidades de movilización, es preciso que atendamos a las categorías conceptuales configuradoras de capital social.

Frente a esta tarea y en el marco de una caracterización de los tipos de vínculos asociativos, además de las definiciones de los fundadores del concepto (Putnam, Coleman, Bourdieu) la del PNUD, Kliksberg y las de Robison, Siles y Schmid, acerca del *capital social de unión, de vinculación y de aproximación*, disponemos de las definiciones de John Durston con respecto a cinco formas de capital social²⁸, es decir, el *“capital social individual”*, el *“grupal”*, el *“comunitario y de barrio”*, el *“de puente”* y el *“societal”*.

Destaquemos que el **capital social individual** remite a aquel recurso que las personas han acumulado en relaciones sociales, previstas de favores que han realizado y que en cierto momento reclaman su reciprocidad. Es decir, se manifiesta en “relaciones sociales con características de un contrato informal diádico, con contenido de confianza y reciprocidad, y se extiende a través de *redes egocentradas* o centradas en cada persona”.

Por *confianza*, Durston entiende “una actitud basada en la expectativa del comportamiento de la otra persona que participa en una relación”. Esta tendría un soporte cultural en el “principio de reciprocidad” y un soporte emocional en el “afecto que se

²⁸ Andrés Palma, “Síntesis de los principales enfoques, métodos y estrategias para la superación de la pobreza”, Documento de trabajo, Mideplan, capítulo 2, pág. 23, Octubre de 2002, en “Las políticas para la superación de la pobreza: prioridades y proyecciones”, Cátedra Alberto Hurtado de Liderazgo social, 2003.

siente hacia personas que se muestran confiables y quienes muestran confianza en los otros". La *reciprocidad* en tanto, la entiende como "el principio rector de una lógica de interacción ajena a la lógica del mercado, que involucra intercambios basados en compensaciones de diverso tipo".

El **capital social de grupo** en tanto, es "una *extensión de las redes egocentradas* que se cruzan cara a cara en un grupo y se densifican conformando un grupo capaz de funcionar como equipo. A través de éste, pueden conformarse relaciones de poder en forma horizontal o vertical. Opera sobre la base de reciprocidad individual entre los miembros del grupo.

El **capital social comunitario** por su parte, "consta de las estructuras que conforman las instituciones de cooperación grupal. Reside "no sólo en el conjunto de las relaciones interpersonales diádicas, sino en sistemas complejos, en sus estructuras normadoras, gestonarias y sancionarias". En este caso, la *cooperación* se define como "la acción complementaria orientada al logro de objetivos compartidos de un emprendimiento en común entre las personas, grupos o comunidades".

El **capital social de puente**, extensión de las anteriores formas de capital social, se refiere a "los vínculos que dan acceso a personas e instituciones distantes, tanto horizontales como verticales." Es importante porque "*facilita el acceso a otras formas de recursos, económicos y políticos*"

En tanto, el "capital social societal" remite al "capital social de las sociedades", aunque existiría el debate acerca de si es posible hablar de este tipo de capital en "sociedades segmentadas".

Atendiendo a las posibilidades actuales del capital social en el plano de la subjetividad y considerando en primer término las formas de capital social "individual" y "grupal", la *individualización*, consistente en ese "proceso mediante el cual el individuo conquista su autonomía", aparece como factor relevante de considerar en la conformación de las lógicas de acción que derivan en una asociatividad basada en este capital. Esto último, teniendo en cuenta que la tendencia individualizadora, propicia la construcción de biografías personales movidas crecientemente por "ideales de autorrealización individual", donde el sentido asignado a las acciones se asienta sobre la base de la conciencia, las creencias, los valores y normas personales, todo lo cual, modifica las relaciones interpersonales. Es más, la individualización asume la premisa de que existe "la libertad de elegir lo que uno quiere ser", asumiendo el individuo no sólo la responsabilidad de "sí mismo", sino además, una "autonomía práctica y moral desconocida hasta ahora."

En el marco de la dialéctica individualización-socialización y de las acciones orientadas a la participación en redes, Norbert Lechner, en sus estudios sobre desarrollo humano, ha analizado el concepto de capital social para evaluar el "desempeño de la modernización en América Latina"²⁹. Según este autor, en sociedades complejas, "las redes establecen verdaderos nexos entre las personas y los grandes sistemas

²⁹ Lechner, 1999, en Irma Arraigada y Francisca Miranda (compiladoras) "Capital social de los y las jóvenes. Propuestas para programas y proyectos. Volumen II, pág. 12. División de Desarrollo Social, CEPAL, 2003.

funcionales como el mercado de empleo” (Lechner, 1999) mientras que la importancia del conocimiento y su lógica de obsolescencia harían del capital social “*el principal soporte de instancias de coordinación y cooperación, potenciadas por la retirada del Estado*”.

Así, al momento de lograr un empleo, “los jóvenes se insertan en una “trama de confianza y cooperación” desarrollada a niveles familiares, de vecindad y membresía a grupos sociales. Estas redes proporcionarían eventualmente al joven “una buena guía en la oscuridad actual del mercado laboral”.

Sin embargo, Lechner también describe al capital social como un “recurso que desnuda una *disponibilidad de atributos sociales adquiridos y heredados*: ubicación geográfica, género, edad, estrato socioeconómico, nivel educativo, etc”. La asimetría en la disponibilidad de estos recursos, produciría “círculos viciosos de acumulación de capital social”, que evidencian lo que Bourdieu denomina “violencia simbólica”. A partir de este enfoque, sería posible analizar la forma en que la concentración de redes de ingreso y educación es potenciada por la “distribución desigual de un capital social previo”.

En este sentido, Lechner acerca el capital social a los recursos adscritos y adquiridos que se expresan en el concepto de “capital cultural”³⁰ bourdiano.

Los alcances del concepto de capital social también han sido planteados por Cristián Parker, quien reconoce que si bien este capital se ha vuelto indispensable en el análisis de las políticas sociales en América Latina, el capital social “es un concepto todavía impreciso y se objeta que se haya transformado en concepto demasiado ambiguo y confuso, precisamente porque alude a una realidad multidimensional y porque se usa como una suerte de “teoría unificada” que integra conceptos de diversos campos”³¹.

El capital social, de acuerdo a este autor, puede ser visto desde dos perspectivas: Siguiendo a Coleman, podría entenderse “*Como el conjunto de recursos que tiene un individuo inserto en un conjunto de redes sociales a fin de obtener beneficios que mejoren su situación económica y social*”. En este sentido, el capital social consiste en “*una inversión de parte de las personas y las familias; inversión en recursos que provee la estructura social para alcanzar sus intereses*”. Por otro lado, en el marco de lo propuesto por Putnam, el capital social remite a “*un recurso de una determinada comunidad “micro o macro” fundado en la existencia de organizaciones e instituciones mediadoras que posibilitan un esfuerzo conjunto y vehiculizan la movilización de sus miembros en función de objetivos comunes*”.

Podemos ver que este tipo de análisis, al igual que lo observado por otros autores, sitúa al capital social tanto en el plano de **lo individual**, relacionándolo con un enfoque de “movilidad social ascendente”, como en el plano de lo **grupal y comunitario**, en la perspectiva de un “esfuerzo mancomunado de grupos y comunidades en función de

³⁰ Para Bourdieu, el capital cultural puede darse en forma “incorporada”, “objetivada” o “institucionalizada”, puede convertirse bajo ciertas condiciones en capital económico y resulta apropiado para la institucionalización, sobretodo en forma de títulos académicos, Bourdieu, Op. cit. págs. 135 y 136, 2000.

³¹ Parker Gumucio, “Capital social y representaciones socioculturales juveniles: un estudio en jóvenes secundarios chilenos” en John Durston y Fca. Miranda (compiladores) Op. cit. volumen 2, pág. 10, 2003.

objetivos colectivos”.

Esta distinción entre la dimensión individual, grupal y comunitaria del capital social, ha sido asimismo observada por Raúl Atria. Así es como éste distingue entre “*la capacidad específica de movilización de determinados recursos por parte de un grupo*”, y “*la disponibilidad de redes de relaciones sociales*”³². En este caso, la capacidad de movilizar recursos por parte de un grupo, la relaciona con las nociones de *liderazgo* y *empoderamiento*, mientras que la disponibilidad de redes remitiría a la *asociatividad* y al carácter *vertical* u *horizontal de las redes sociales*.

Pero el planteamiento de Parker no se queda en estos términos, su propuesta también se interroga acerca de la “naturaleza del capital social”, es decir, si éste reside en la **estructura social**, como lo observan Bourdieu y Coleman, o si corresponde más bien a una *regularidad observada en la dinámica de la interacción*. Para Parker, en forma similar a Coleman, para quien el capital social “son los recursos socioestructurales que constituyen un activo de capital para el individuo y facilitan ciertas acciones de individuos que están dentro de esa estructura”, el capital social viene a constituir “*un recurso contextual y dinámico, que cambia con la situación a la cual el individuo o grupo se incorpora*”.

La discusión acerca del origen estructural o interaccional del capital social, constituye una pregunta que ha sido esbozada a su vez por Nan Lin y respondida por éste desde una perspectiva estructural-funcionalista. Capital social es para Nan Lin una “*inversión en las relaciones sociales con expectativas de conseguir beneficios en el mercado*”³³ o los “*recursos enmarcados en la estructura social que son accesibles o que se pueden movilizar mediante una acción intencional*” o bien “los recursos accesibles mediante las conexiones sociales”.

En este sentido, centrado en las motivaciones del actor, el capital social es según este autor “un recurso que los actores manejan *tanto a nivel individual como grupal*, conformando *oportunidades y coacciones específicas para cada uno*”, y cuyo acceso o control determina *la posición de cada actor en la estructura*.

En este marco, considera el grado de determinismo que pesa sobre el actor, debido a los niveles de capital con que dispone, y también los procesos de acceso a cierto status a través del “uso del capital social para acceder a un trabajo”.

Es así como la definición propuesta por Nan Lin apela, según E. Barozet, al “*manejo instrumental del capital social*”, enfatizando *la acción* por sobre *la estructura* en la dinámica del capital social. Desde esta dimensión racional es que explora la noción de elección del actor, y cómo el conjunto de las elecciones de los actores, también influye en la conformación de la estructura social.

En este punto, debemos reconocer que más allá de la naturaleza estructural o interaccional del capital social, entendemos a éste como un recurso del que disponen

³² Raúl Atria, 2002, en Andrés Palma, Op. cit. capítulo 2, pág. 25, 2003.

³³ Emmanuelle Barozet, "Nan Lin, Social Capital. A Theory of Social Structure, and Action", Cambridge University Press. Revista de Ciencia Política, volumen XXII, N° 2, Instituto de Ciencia Política, Universidad Católica, 2002.

individuos, grupos y comunidades situados en determinados contextos sociales, económicos y culturales, por lo tanto, con capacidades de acceso a cierto estatus y posición socioeconómica que están determinados estructuralmente. Esto último, releva la estructura social en la que están insertos, no obstante, creemos, no permite fijar el origen del capital social exclusivamente en las *condiciones estructurales*, económicas, políticas y socioculturales, de sociedades marcadas por la desigualdad o igualitarias. En la formación y apropiación de relaciones de confianza, cooperación y reciprocidad, parecen incidir también aquellas *capacidades personales* innatas e infundidas por la cultura, de forjar lazos sociales y de cultivarlos en beneficio propio y/o de la colectividad, independientemente del rango social, educación o ingresos con que se cuente.

Capital social ¿Concepto progresista o neutro?

En la línea propuesta por Durston, el capital social da curso a distintos elementos, como “la memoria social, la identidad, la religión, la vecindad, la amistad, el parentesco, la reciprocidad horizontal y vertical y los satisfactores socioemocionales, es decir, pertenencia, afecto, honra, prestigio, autoestima y altruismo, entre otros”³⁴. Según este autor, el capital social no es un concepto neutral, sino más bien **progresista**, al radicar su importancia en que cambia el análisis reduccionista hecho hasta ahora respecto de la pobreza, siendo relevante para orientar el diseño de políticas públicas destinadas a la promoción de la participación en la superación de la pobreza.

Esta última interpretación sin embargo, hay que contrastarla con proposiciones como la de Cristián Parker, para quien el capital social debe ser analizado como “*factor neutro*”³⁵: “también existe capital social en un conjunto de acciones individuales o colectivas que no conducen necesariamente al bien común: por ejemplo el capital social de asociaciones delictivas, de grupos de narcotraficantes, o el factor capital social y su intervención en acciones de corrupción”. Por esto, Parker distingue entre el “capital social vertical”, “que es generalmente negativo como en bandas y carteles de delincuentes y drogas”, y el “capital social horizontal”, “generalmente positivo, como en las asociaciones y agrupaciones comunitarias”.

Durston en cambio, es uno de los autores que ha enfatizado los efectos positivos del capital social. Plantea que *la confianza, la ayuda recíproca y la cooperación* son los elementos promovidos por las normas, las instituciones y organizaciones que constituyen al capital social. Pero más específicamente, el “paradigma del capital social” al cual adhiere este autor, reconoce que “*las relaciones estables de confianza, reciprocidad y cooperación* pueden contribuir a tres tipos de beneficios”: *reducir los costos de transacción, producir bienes públicos y facilitar la constitución de organizaciones de gestión de base efectivas, de actores sociales y de sociedades civiles saludables*.

Y si nos remitimos a las formulaciones “fundacionales” del capital social, estas formulaciones coinciden en dos aspectos: “que se habla de capital social en el sentido de

³⁴ Durston 2001, en Andrés Palma, Op. cit. capítulo 2, pág. 23, 2003.

³⁵ Cristián Parker, en John Durston y Fca. Miranda (compiladores) Op. cit. pág. 11, 2003.

que es *un recurso* (o vía de acceso a recursos) que, *en combinación con otros factores*, permite lograr *beneficios* para los que lo poseen. Por otro lado, esta forma específica de capital social reside en las relaciones sociales”.

Corresponde destacar en este punto, sin embargo, que algunas críticas recientes a las definiciones establecidas sobre el capital social llegan a formular que lo que se ha escrito sobre el concepto "no aporta suficientes elementos nuevos como para considerarse un marco teórico (Portes, 1998)"³⁶. Así Portes plantea que "El conjunto de procesos cubierto por el concepto no es nuevo y ha sido estudiado bajo otras etiquetas en el pasado." Por su parte, Portes, Harris y Putzel, señalan que tanto el discurso fundacional de North y Putnam como sus difusores actuales, serían "intelectualmente desordenados", al confundir normas culturales abstractas con prácticas de comportamiento concreto.

Más aún, se ha criticado a los "fundadores del capital social" especialmente a Putnam, por intentar explicar al capital social simultáneamente "como causa y como efecto", infiriendo su presencia a partir de "efectos positivos previamente postulados (Portes, 1998)." La misma crítica a Putnam y sus seguidores es observada por Parker al referirse a la "recarga semántica del concepto". Según Parker, se afirma que "es necesario superar la tautología que significa suponer que el capital social es propio de la mayor existencia de civismo y de organizaciones cívicas y de que éste conduce a una sociedad sana cívicamente hablando".

A su vez, es Portes quien observa que esta forma de capital no es la única variable explicativa de los efectos que se le suelen atribuir, señalando que "la posesión de recursos materiales es tanto o más relevante que el acceso al capital social". Así "una persona que tiene una red social muy recíproca, muy rica en capital social, pero que carece de recursos económicos no logrará el éxito."

El problema parece radicar, según Durston, en elaborar una definición operativa que separe analíticamente los *orígenes* del capital social, de sus *características centrales*, y éstas de sus *efectos*. En este sentido, Durston relativiza los "efectos esperados del capital social" al plantear que, si bien el concepto de "capital" o el de "*recurso*" "siempre hacen referencia a los efectos beneficiosos que pueden resultar de su uso", el capital social "no siempre produce altos niveles de participación, ni sociedades civiles altamente democráticas", ni necesariamente resultaría en "aumentos de productividad ni del producto económico de empresas o economías".

En esta línea, Durston reconoce que hay una *sinergia virtuosa* en la "interrelación de *recursos materiales* con el *capital social*", que los críticos no siempre toman en cuenta. Es el caso de los "recursos sub-utilizados de las comunidades rurales" que se potencian a través de una asociatividad con redes dentro y fuera de la comunidad; logros que en este caso, constituyen una "creación de bienes públicos" al tiempo que "llevan a las comunidades pobres a valorar más sus propias organizaciones". Así, su argumentación le lleva a plantear que los elementos del capital social *son recursos que pueden contribuir al desarrollo productivo y al fortalecimiento de la democracia*, pero que no siempre lo harán,

³⁶ John Durston, en Andrés Palma, Op. cit. pág. 9, 2003.

ya que son "*una variable entre muchas* necesarias para lograr los resultados deseados".

De esta forma, se constata que los efectos esperados del capital social pueden darse en "casos específicos", ya que: "el capital social (institucional o individual, confianza interpersonal o cooperación grupal) puede ser, en ausencia de un conjunto de condiciones auspiciosas, insuficiente para producir un efecto esperado"; y "el efecto esperado del capital social, puede en los hechos ser resultado de factores totalmente ajenos".

En la misma perspectiva crítica a Putnam, es que se ha formulado la existencia de un "lado oscuro o downside del capital social", argumentándose que el capital social también lleva a "la discriminación, la explotación, la corrupción y la dominación por mafias y sistemas autoritarios (Portes y Landolt, 1996, Putzel, 1997). Desde esta perspectiva, Portes (1998) señala que "la sociabilidad puede ser fuente de bienes públicos, pero también puede llevar a males públicos, como el desincentivo a la iniciativa individual, la exclusión de los otros, la restricción de la libertad y el fomento de los conflictos intragrupales".

Acercándonos hacia una interpretación positiva con respecto al capital social, es posible analizar sus potencialidades en cuanto a lo que se ha considerado un factor indispensable a incluir en las políticas para superar la pobreza. En este ámbito, el Enfoque del capital social ³⁷ reconoce la existencia de un intenso debate compuesto por "un conjunto de hipótesis que constituyen un *foco conceptual emergente* de gran interés, rico en distinciones y altamente relevante para orientar el diseño de políticas públicas destinadas a la promoción de la participación en las estrategias de superación de la pobreza".

A partir de este debate teórico, se coincide en definir al capital social como "cierto recurso intangible, que posibilita o capacita a las personas en la *obtención de determinados beneficios*". Pero Flores y Rello amplían esta definición, distinguiendo tres componentes básicos presentes en la mayoría de las definiciones sobre este concepto:

- *Las fuentes y la infraestructura del capital social*; lo que hace posible su nacimiento y consolidación: las normas, las redes, la cultura y las instituciones
- *Las acciones individuales y colectivas* que esta infraestructura hace posible
- *Las consecuencias y resultados de estas acciones*, que pueden ser positivas o negativas

Lo interesante del aporte de estos autores, es que, complementando los análisis de Durston, Woolcock, Fukuyama y el Banco Mundial, plantean que lo esencial del capital social es "la potencialidad" que confiere a individuos y grupos, y de la que carece el individuo aislado, es decir, que es una capacidad. "*Representa la capacidad de obtener beneficios a partir del aprovechamiento de redes sociales*". Estos autores también distinguen entre el "capital social individual", el "empresarial", el "comunitario" y el "público", sin embargo afirman que las dos "formas básicas de capital social" son el "capital social individual", que reside en "redes interpersonales que varían de persona a

³⁷ Andrés Palma, Op. cit., capítulo 2, pág. 21, 2003.

persona", y el "capital social comunitario", que reside en "instituciones sociales más complejas."

Otro aporte importante de Flores y Rello es que reconocen al capital social individual como "un precursor del comunitario", y a este último como "uno de los recursos que sirve para la acumulación de aquél". En esta línea, plantean que, "en la medida en que el contrato diádico entre dos individuos pasa a conformar redes egocentradas, y éstas a su vez se densifican, emergen instituciones comunitarias de capital social."

A partir de esta perspectiva, surge el cuestionamiento acerca de desde donde emerge esta capacidad ¿Desde la individualidad de los sujetos, desde el ámbito de la cultura o desde los sistemas sociales complejos? Así, se sostiene que el capital social puede ser visto como el "*atributo de individuos*" expresado en "las redes a las cuales tienen acceso" y/o como un "*atributo de las estructuras sociales*", que son "propiedad de comunidades, clases y sociedades enteras".

Con respecto a este debate y de acuerdo a todo lo planteado, parece plausible argumentar la existencia de un tipo de capital social que transita entre el nivel micro de la acción individual hacia el nivel de las estructuras sociales que conforman el tejido social e institucional de la sociedad. Siguiendo lo propuesto por Parker y Nan Lin, un concepto abarcador de capital social, residiría en considerarlo como "*aquellas formas según las cuales, individuos y/o comunidades se insertan y participan en esas estructuras interrelacionales, compuestas por redes sociales, relaciones de confianza, y asociaciones y/o instituciones que conforman 'un determinado tejido social'*", y como esta inserción "*redunda en la obtención de oportunidades para la acción individual o colectiva*".

De esta forma, en el proceso de creación de capital social, *individuo, grupo y comunidad* por un lado, y *estructura social* por otro, se interrelacionan, conformando capital social, de acuerdo a la manera como los primeros absorben y aprovechan las normas, valores, relaciones sociales, redes e instituciones que constituyen recursos estructurales. Es así como la *acción individual*, de acuerdo a Lin, instrumental o expresiva, iría constituyendo o sedimentando la *estructura social*.

1.3. La perspectiva civilista y el diagnóstico histórico detrás del capital social

Los estudios de Robert Putnam acerca de las diferencias entre el desarrollo del Norte y el Sur de Italia en la década del ochenta, centradas en la tradición de relaciones cara a cara en el caso del Norte, han dado lugar a planteamientos como los de Robert Rotberg, para quien "las sociedades funcionan mejor y siempre han funcionado mejor, donde los ciudadanos confían entre ellos, trabajan cooperativamente para metas comunes y por lo tanto, comparten una "cultura cívica"³⁸.

Para Rotberg los "dilemas de la acción colectiva", en cualquier nivel, pueden ser

³⁸ Robert Rotberg, "Patterns of social capital: stability and change in historical perspective", pág. 1, 2001.

mejor resueltos "a través de *redes de confianza recíproca*, un componente clave del capital social y un ingrediente esencial de la democracia".

Desde este enfoque, las sociedades con mayores niveles de capital social, formado por medio de la acumulación de ``*confianza recíproca*´´, funcionan con un mayor grado de participación de sus ciudadanos. Para Rotberg "*altos niveles de capital social contribuyen a la creación de una cultura política que es abierta, pluralista, deliberativa, tolerante y democrática*". De esta forma, el capital social incide no sólo en la construcción de la sociedad civil, sino a su vez, en la formación de una cultura cívica abierta, pluralista y participativa, que contribuye en la estabilidad democrática.

Más aún, para Rotberg la confianza y la reciprocidad proporcionarían las bases para la acción grupal efectiva. Mientras que "*la escasez de capital social en una sociedad obstruye la movilidad social al igual que el crecimiento político y económico*".

El estudio de Rotberg enfatiza en cierta forma el carácter conservador del capital social, al relacionarlo con la presencia de ``civilidad´´ y de una cultura política consistente. Incluso, rescatando el aporte de Lucian W. Pye's acerca de la cultura política asiática y la función de las ``reglas de civilidad´´, plantea que "una civilidad fuerte y bien respetada se relaciona con una sociedad integrada y coherente", una sociedad donde la sociedad civil hace posible una "*democracia pluralista*".

Una visión distinta plantea Pedro Gûell en sus observaciones sobre el capital social y su incidencia en los problemas de corrupción. Según Gûell, se ha vuelto muy común afirmar que el capital social es "el punto de partida obligado y la palanca de éxito de los programas destinados a superar los problemas sociales"³⁹, sin embargo, las explicaciones de los "defensores del capital social como remedio universal", parecen ser "muy impermeables a la reflexión crítica". En este sentido, formula tres reservas generales a las "versiones relativamente ingenuas y circulares acerca de la relación entre capital social y corrupción".

En primer lugar, estas versiones tendrían grandes dificultades para dar cuenta de los hechos históricos y políticos, en circunstancias de que las explicaciones y políticas centradas en el capital social descuidan "la sedimentación histórica y cultural del fenómeno de la corrupción". Concretamente, plantea que las nociones corrientes del capital social reducen las causas, y por tanto los remedios de la corrupción, a los "vínculos primarios entre las personas".

En segundo lugar, habría una dificultad para hacerse cargo de los "efectos indeseados que puedan derivarse del capital social". De esta forma, afirma que existe evidencia empírica (Portes 1998, Durston 2000) de que "la intensificación de las relaciones interpersonales informales, de las lealtades, confianzas y normas grupales tienen efectos ambiguos sobre el paciente social". Para Gûell, "los lazos sociales fuertes de los grupos tienden a ser autorreferidos" poniendo mucho énfasis en su propia conservación e identidad. Esto podría limitar las "motivaciones altruistas" y dar lugar a "procesos de exclusión, marginación o discriminación". En grupos autorreferidos los

³⁹ Pedro Gûell, "¿Qué puede hacer el capital social en la lucha contra la corrupción?", pág. 88. Análisis del año 2002, departamento de sociología, Universidad de Chile.

intercambios tenderían a restringirse entre los participantes, mientras que la "reciprocidad cerrada" y la "lealtad" pueden obstaculizar "la transparencia de la acción grupal" para los que están fuera. En definitiva, "los lazos fuertes, la reciprocidad cerrada, el espíritu de cuerpo, la circulación restringida de información pueden llevar a hacer del grupo un objetivo para sí mismo".

La tercer reserva de Güell tiene que ver con que "la teoría del capital social no ha provisto hasta ahora de criterios que permitan superar sus efectos ambiguos". A esto se agrega que los orígenes y estímulos del capital social estarían aún difusos, por lo que reconoce que "resulta todavía muy arriesgado apostar al capital social como variable clave de las políticas públicas y ciudadanas".

En conclusión, para este autor "no existe un capital social bueno y otro malo". Más aún, tomado como "objeto de estrategias de acción" y específicamente, "respecto de la corrupción, de la democracia y el desarrollo económico", el capital social sería "ambiguo en sus efectos, y difícil de precisar los factores que lo crean".

La crítica al "uso farmacéutico del capital social" sin embargo, no impide a este autor vislumbrar la utilidad del concepto, considerando que sus potencialidades radican en "tomarlo como lo que originalmente fue: un nombre para observar y reflexionar un problema".

En este sentido, y en concordancia con el Informe del PNUD del año 2000, Güell ve detrás del concepto del capital social "un diagnóstico histórico" que arranca de la falta creciente de "sintonía entre *interés privado* e *interés social*", problema que replantearía la "fórmula clásica de la modernidad"⁴⁰, y que estaría derivando en una "pérdida de integración" y en la "debilidad de las normas sociales".

Así, Güell saca a la luz dos características del concepto de capital social. En primer lugar, el capital social estaría alertando sobre la "crisis" de los mecanismos que hasta ahora habrían servido para asegurar la complementación entre interés privado e interés social, es decir, por una parte, "*la crisis de la política, de la ideología y la utopía, de los partidos políticos y de los movimientos sociales*", en síntesis, *de la democracia y del estado nacional*, por otra, "*la crisis de las motivaciones éticas, cívicas y sociales de los individuos*", originada en los actuales *procesos de individualización*.

En segundo lugar, el concepto de capital no se contentaría con un diagnóstico. Según el autor, "el concepto de capital social toma partido por la *necesidad actual de articular interés privado e interés social*". Es así como el valor de la teoría del capital social estaría en poner "una voz de alerta frente a las tendencias que emergen de la ideología de la globalización y de las ideologías del mercado total que pretenden que el libre juego de los intereses individuales y de los vínculos privados bastan para producir por sí solos orden e integración social."

A su vez, Güell se pregunta ¿Qué hace que cuando las personas emprenden acciones con otros pongan a la dignidad y a los derechos de todos los demás que no están ahí como criterio para decidir si las ganancias de su acción son legítimas o no? La

⁴⁰ Pedro Güell, Op. cit. pág. 90, 2002. Según esta fórmula, "si las personas se orientan unas a otras con espíritu de cooperación y con confianza en las instituciones públicas, no sólo ganan ellas, sino que gana la sociedad en su conjunto".

respuesta la obtiene precisamente en aquello a lo que apunta el capital social, es decir, la consideración que harían las personas que establecen "vínculos de cooperación" acerca del "impacto de esa cooperación sobre todos los otros miembros de la sociedad". Así, argumenta que varios estudios empíricos recientes (Sudarsky, 1998) mostrarían que "el criterio decisivo que hace la diferencia entre disposición a la cooperación nociva o positiva para la sociedad es la existencia de un *espíritu cívico*".

1.4. Manifestaciones del capital social en Chile

La dinámica del capital social según el Informe del PNUD (2000): asociatividad, confianza, compromiso cívico y reciprocidad.

Retomando la mirada al capital social en Chile de acuerdo con el Informe de Desarrollo Humano del PNUD (2000) éste permite identificar ciertas manifestaciones de este capital, que se expresan en formas de *asociatividad*⁴¹ (pertenencia a organizaciones) *confianza interpersonal o social*, *confianza en las instituciones*, grado de *compromiso cívico* (adhesión a un conjunto compartido de normas sociales) y *percepción de reciprocidad*, todas estas expresiones evaluadas tanto en cuanto manifestaciones de "capital social formal" como "capital social informal".

Del Informe también se desprende la existencia de una mayor proporción de personas con alto "capital social informal" (46%) que personas con alto "capital social formal" (29%). Es así como se releva la importancia de los cambios en la sociedad chilena asociados a una *transformación del capital social*, en el sentido de "un *desplazamiento desde el capital social formal hacia un capital social informal*".

En el mismo sentido, las personas del grupo socioeconómico alto son las que presentan mayores niveles de capital social formal e informal, en tanto que las del grupo bajo presentan los niveles más bajos de estas dos formas de capital social. Esta situación ratificaría una de las conclusiones del Informe de 1998, en cuanto a que las primeras, "por familia, ingresos, educación, trabajo" disponen de más relaciones de confianza y sociabilidad, por tanto tendrían "mayor Seguridad Humana". Esta diferencia en la disposición de capital social, coincide a su vez con el diferencial en los niveles de "confianza interpersonal" entre los grupos alto, medio y bajo. Mientras un 53, 1% de los miembros del primer grupo indica que se puede confiar en las personas, un 62, 2% de los del grupo medio y un 68,4% de los miembros del grupo bajo, indicarían desconfianza en las personas.

Y en cuanto a la mayor disposición de capital social informal que formal, se comprende que son preferentemente los que se definen de izquierda o centro-izquierda,

⁴¹ Se entiende por *asociatividad*, "la organización voluntaria y no remunerada de individuos o grupos que establecen un vínculo explícito, con el fin de conseguir un objetivo común", PNUD, Op. cit. Parte III, capítulo 2, pág. 114, 2000.

aquéllos que pertenecen al tramo entre los 18 y los 28 años, así como el grupo de estrato medio. En tanto aquellas personas de derecha o de centro tenderían a no mostrar una diferencia importante entre ambas formas del capital social, mientras en las personas de estrato bajo, corresponde considerar un "escaso capital social", tanto informal como formal. Ambas formas de capital social, de acuerdo al Informe, parecen compartir orientaciones relevantes para la construcción de capacidades sociales. Así, se entiende que la mayor disposición de cualquiera de éstas formas "suele estar asociada a una expectativa positiva respecto del futuro del país, una mayor valoración de los sueños y mayor preocupación por el país".

En un contexto general, según el estudio realizado por el PNUD, se constata que las formas de asociatividad predominantes corresponden a "grupos religiosos", "juntas de vecinos" y "clubes deportivos". Otro aspecto importante destacado, es que entre seis ⁴² formas de organizaciones, son las formas de "potenciación estratégica" (cooperativas, asociaciones gremiales, sindicatos, colegios profesionales) las que presentan mayor incidencia entre los grupos de estrato alto, mientras que en los grupos medio y bajo predominan las "juntas de vecinos" y la "asociatividad religiosa". Se destacan en este sentido, como formas presentes en los tres estratos socioeconómicos, una "asociatividad instrumental" y una "asociatividad expresiva".

Asimismo, mientras que en los grupos de estrato alto, la dimensión instrumental redundaba en una asociatividad orientada estratégicamente (potenciación estratégica) en los grupos medios y bajos esta dimensión adquiere relevancia en la pertenencia a juntas de vecinos. Por su parte, la dimensión expresiva se manifiesta en los grupos socioeconómicos altos, principalmente a través de "organizaciones recreativas", a diferencia de la opción por la "asociatividad religiosa", presente en los grupos bajos y medios. En este caso, debe destacarse la relación importante que se constata entre *pertenencia a organizaciones* y *nivel de confianza social*, en términos de confianza interpersonal y en instituciones, especialmente en los grupos de estrato medio y bajo. Así, el Informe releva que "las personas que tienen experiencia asociativa muestran, en general, mayor integración social que las que no la tienen".

Ahora, el perfil de persona que el Informe define para aquéllos con "alto nivel de capital social", tanto formal como informal, tiene que ver no sólo con personas del grupo socioeconómico alto, sino también, con católicos observantes, con personas mayores de 54 años y personas de zonas rurales. Mientras que el perfil de los que cuentan con "bajo nivel de capital social", formal e informal, se definiría por personas del grupo socioeconómico bajo, de entre 36 y 44 años, predominantemente mujeres, dueñas de casa, y cesantes o trabajadores ocasionales.

En términos generales, es importante consignar, según los datos del Informe, que junto con la *debilidad del nosotros* (expresada en una evaluación mayoritariamente negativa con respecto a la "confianza en recibir ayuda de los demás", a la "facilidad para organizar a la gente", así como a la "confianza en recibir ayuda ante la agresión") existirían *bajos niveles de confianza interpersonal y asociatividad en ambos tipo de*

⁴² Estas son: potenciación estratégica; recreativas y culturales; asociatividad religiosa; juntas de vecino; centros de padre y partidos políticos, PNUD, Op. cit, Parte III, capítulo 3, pág. 139, 2000.

capital social, es decir, una mayor cantidad de población chilena declara no confiar en las demás personas ni participar en algún tipo de organización. A esto se suman bajos niveles de "confianza en instituciones" y de "reciprocidad" en el ámbito del capital social formal, y una débil "cooperación cívica" en el ámbito del capital social informal.

El predominio de asociaciones en las formas de "potenciación estratégica", "asociatividad religiosa" y "juntas de vecinos", según indica el Informe del PNUD, estaría señalando que los "anhelos de participación" se basan principalmente en dos motivaciones: "una búsqueda de sentido y de una mayor incidencia en la marcha de las cosas". De esta forma, se concluye que "la pertenencia asociativa ofrece oportunidades de mejorar el bienestar material a la vez que instancias de sociabilidad".

Este panorama asociativo, no obstante, saca a la luz aspectos relativos a la naturaleza de los vínculos, que ponen en cuestionamiento el tipo de relaciones sociales o de capital social establecido en el contexto general de estas asociaciones.

Así se destaca que la rica asociatividad descrita no parece tener "una fuerte estructuración interna" y que "los vínculos intergrupos son escasos y débiles y no se expresan en relaciones de cooperación estables". En este sentido, más consistente sería la "tendencia a articularse con determinadas instituciones públicas, en particular con aquellas que ofrecen recursos o proyectos a los grupos", estableciendo algunos grupos, "redes de segundo o tercer nivel", en las cuales es frecuente la existencia de alguna institución patrocinadora (Iglesia o municipio). En cualquier caso, estas formas asociativas parecen depender en gran medida de las oportunidades existentes, definidas principalmente por "el reconocimiento jurídico y los mecanismos exigidos para acceder a recursos".

El capital social desde el enfoque del Capital Humano

Específicamente, el enfoque del capital humano en el campo de la educación, comienza a estudiar en la década de los noventa, la "dimensión comunitaria de la educación"⁴³ bajo una forma específica de capital, que es el capital social. Esto, entendiendo que la formación de capital humano "es un proceso comunitario, un hecho social (Durkheim, 1976)". En investigaciones se ha sostenido que los logros educacionales pueden verse influidos por "variables de comunidad" como "redes sociales, normas y el grado de confianza interpersonal que existe en una comunidad", situación que llevaría a aceptar que "el nivel de capital social es un predictor importante del rendimiento escolar" (Putnam, 2001).

A partir de este enfoque centrado en "variables de comunidad", es que se plantea la consideración de tres indicadores de capital social que resultarían especialmente relevantes para el funcionamiento de la educación. Estos son "*confianza interpersonal*", "*interés en temas políticos*" (orientación hacia la esfera pública) y "*nivel de asociatividad*".

En este caso, sobre la base de estudios realizados por The World Values Survey

⁴³ J. Joaquín Brunner y Gregory Elacqua, "Capital Humano en Chile", Parte II "Formación del Capital Humano", pág. 53. La Araucana, Percade Ed. 2003.

(1995, 1997) y coincidiendo con el planteamiento de Fukuyama, se constata que los países latinoamericanos tendrían en general, “buenos niveles de asociatividad”, medida por la participación en organizaciones, pero un “bajo grado de confianza interpersonal” y “sólo una moderada orientación hacia los temas públicos”. Y Chile, entre siete países comparados ⁴⁴, muestra “un nivel promedio de asociatividad, un bajo índice de interés político, y un grado sólo regular de confianza interpersonal”.

1.5. Usos del capital social

Capital social y políticas públicas: niveles macro y microsocioal

El capital social entendido como “las normas o valores compartidos que promueven la cooperación social” ⁴⁵ (Fukuyama, 2003) refuerza aquella perspectiva que enfoca a la cultura desde un mirada “utilitaria”. En tal sentido, la cultura, además de considerarse un fin en sí mismo, se cree que desempeña “un papel funcional muy importante en toda sociedad” al ser “el medio por el cual grupos de individuos se comunican y cooperan en una gran variedad de actividades”. En este mismo sentido, se sabe que no todas las culturas son creadas iguales en cuanto a disposición de normas y valores, por tanto, no todas tienen la misma capacidad de fomentar el crecimiento económico. Es así como también “no todas las sociedades tienen la misma reserva o stock de capital social”.

Desde esta perspectiva, una de las mayores dificultades para trabajar con este concepto de capital social, parece radicar en cómo insertarlo en las políticas. Y para los propósitos de construirlo, surge la interrogante acerca de “cómo generar capital social en sociedades donde éste no existe”.

En este sentido, la situación más difícil de abordar desde el punto de vista de las políticas, tiene que ver con “aquellas sociedades que carecen por completo de confianza social”. Es decir, situaciones como Colombia actualmente, que dan cuenta de sociedades donde la confianza ha sido minada por el conflicto permanente y el quiebre social, al igual como la explosión de conflictos étnicos y sectarios durante la última década en los Balcanes, el Oriente Medio y el Africa Subsahariana, han perjudicado al capital social ahí existente.

En estos últimos casos, se cree que el fracaso económico tiene hondos “raíces culturales” y que sería ingenuo pensar que políticas económicas relativamente sencillas o esfuerzos destinados a la formación y reforma institucional pudieran revertir la situación. Más bien, según Fukuyama, no habría nada que organismos financieros internacionales o

⁴⁴ Estos son: Finlandia, Corea del Sur, España, México, Chile, Argentina y Brasil; en J. Joaquín Brunner y Gregory Elacqua, Op. cit. Parte II, pág. 54, 2003.

⁴⁵ F. Fukuyama, “Capital social y desarrollo: la agenda venidera”, en Raúl Atria y Marcelo Siles (compiladores) Op. cit. Primera Parte, capítulo 2, página 37, CEPAL, 2003.

los gobiernos puedan hacer para “mitigar las dimensiones culturales del problema”.

Desde una mirada macrosocial, el mayor problema que parecen presentar las “sociedades con bajo nivel de confianza” es que el “radio de confianza promedio de los grupos cooperativos tiende a ser reducido”. Situación que plantea una evidente desconfianza de individuos insertos en determinados grupos, principalmente con intereses económicos, hacia otros grupos sociales. Aquí es cuando el familismo presente en “el grueso de América Latina” surgiría como un impedimento real a la creación de capital social. Debe tenerse en cuenta, no obstante, que históricamente, la forma en que las sociedades en vías de desarrollo de Occidente logran ampliar su radio de confianza y establecer la cooperación entre extraños, es a través del “*imperio uniforme y transparente de la ley*”.

Ahora, el problema es que el capital social presente en la mayoría de los países en desarrollo, ha tendido a basarse en “grupos de parentesco” o “grupos sociales tradicionales”, como linajes, tribus, cofradías o asociaciones comunales, grupos que pueden ser “obstáculos para el desarrollo” por ser “demasiado aislacionistas” o “resistentes al cambio”. En estos casos, lo que se necesitaría son “organizaciones más modernas de amplio radio, que traspasen las fronteras tradicionales, étnicas, de clase o condición social” sirviendo de base para organizaciones políticas y económicas modernas.

Remontándonos en la historia, la creación de capital social a nivel agregado en la sociedad, lleva a mirar casos como los del Reino Unido o los Países Bajos, donde el “fortalecimiento de instituciones formales” refuerza tradiciones arraigadas en la cultura, como el derecho romano y consuetudinario; instituciones legales que permiten entonces ampliar el radio de confianza. En este sentido, la formación y promoción de “capital social societal”, se plantea como una tarea más bien institucional, que compete y se ve condicionada por el campo de la cultura.

Una forma más viable de crear capital social parece radicar en “los niveles micro”, nivel donde sería posible observar cómo organizaciones, empresas y burocracias han creado capital social de forma intencionada. En este nivel es donde el ámbito de las microfinanzas, surge como “una de las instancias más exitosas en la creación y aprovechamiento del capital social”. La pregunta aquí es cómo aprovechar el capital social disponible en forma de “redes sociales”, para generar beneficios económicos individuales y colectivos, y conjuntamente mayor capital social.

En este punto, una de las críticas que economistas como Loury (1977) hacen con respecto a las teorías económicas tradicionales, es que son demasiado individualistas por su “énfasis casi exclusivo en el capital humano individual”, Ahora, creemos que el concepto de capital humano no deber ser alejado de la noción de capital social, en tanto posible efecto de este último. Más aún, teniendo en cuenta que autores fundadores de este concepto (Coleman) han destacado “el rol del capital social en la generación de capital humano”⁴⁶

⁴⁶ O. Dávila León, C. G. Honores, J. Sandoval Moya, I. Goicovic Donoso, "Capital social juvenil y evaluación programática hacia jóvenes", pág. 5, Injuv, Interjuven, 2003.

El capital social como recurso estratégico La perspectiva estructural-funcionalista de Nan Lin

La relación entre el capital humano y el capital social cobra importancia cuando nos centramos en los distintos niveles de capital social, específicamente en las formas "individual" y "grupales" de éste, y las perspectivas de movilización e intercambio de recursos por parte de individuos y grupos.

Hasta ahora, el problema de la incorporación del capital humano y de la dimensión humana en el análisis del capital social, lleva a considerar la distinción entre el uso más individual, estratégico o instrumental del capital social y su uso expresivo, y las posibilidades de movilidad social que estas formas del capital social ofrecen.

A partir de una mirada centrada en la relación acción - estructura social, el capital social, visto como "el *capital capturado a través de relaciones sociales*"⁴⁷, ha sido inscrito por Nan Lin en la línea de la *neo-capital theories*⁴⁸, al igual que el capital humano y el capital cultural. No obstante, mientras para estas dos últimas teorías, el capital consiste en la "inversión o producción de actores individuales, sean vistos como independientes o aleatoriamente atomizados al interior de la sociedad" en el caso del capital humano, o como "individuos indoctrinados en la adopción de los valores dominantes" en el caso del capital cultural, desde la perspectiva del capital social en cambio, el capital tiende a concebirse más como "un *activo social por virtud de las conexiones de los actores y el acceso a recursos en las redes o grupos de las cuales éstos son parte*".

Este enfoque coincide con las visiones de Bourdieu y Coleman, en cuanto a que el capital social consiste en "los recursos incrustados (o incorporados) en relaciones sociales y en la estructura social, que pueden ser movilizados cuando un actor desea aumentar la probabilidad de éxito de una acción propuesta".

En este sentido, por un lado, al igual que el capital humano, el capital social puede entenderse como una "inversión por parte del individuo, con el fin de aumentar la probabilidad de éxito de una acción propuesta", por otro lado, a diferencia de la "inversión en entrenamiento y adquisición de habilidades, conocimiento y certificaciones" que representa el primero, el capital social remite más bien, según Lin, a una "inversión en relaciones sociales a través de las cuales los recursos de otros actores pueden ser tomados en préstamo o apropiados".

En esta línea, la definición de capital social que sintetizaría un cierto consenso teórico emergente (Portes, Burt, Lin) es aquella que lo describe como "*los recursos*

⁴⁷ Nan Lin, "Social Capital: a theory of social structure and action", Capítulo. 2, pág. 19. Cambridge University Press, USA, 2001.

⁴⁸ A diferencia de ver el capital como parte del proceso de explotación de clase en la sociedad, al modo de la teoría marxista clásica, las neo-capital theories favorecen una explicación microanalítica de cómo los trabajadores individuales, como actores, hacen las inversiones necesarias para obtener un valor agregado de su trabajo en el mercado. Nan Lin, Op. cit. Capítulo 1. pág. 17, 2003.

accesibles a través de lazos sociales que ocupan localizaciones de red estratégicas y/o posiciones organizacionales significativas".

De esta forma, el concepto de capital social descrito por Lin, retoma las dos dimensiones relevantes del capital social antes señaladas: una social; "*representa los recursos incorporados en relaciones sociales más que en individuos*", y otra individual; "*el acceso y uso de estos recursos reside en los actores*". La dificultad de esta distinción, sin embargo, radica "cuando el capital social es discutido como ``bienes colectivos'' o incluso ``públicos'', al lado de la confianza, las normas y otros bienes colectivos o públicos". Es así como se plantea que el capital social, como un "activo relacional", debería ser distinguido de los activos colectivos y de bienes como la cultura, las normas, la confianza y otros.

Desde esta perspectiva, el capital social, como otra forma de ``capital''⁴⁹, se entiende como una "inversión de individuos en relaciones interpersonales, que es útil en los mercados", por ejemplo, en el mercado laboral. Un aspecto a destacar en este caso, es que el actor debe estar "cognitivamente consciente de la presencia de estos recursos en sus relaciones y redes, y de que hace una elección al evocar estos recursos particulares".

Este enfoque, claramente enfatiza la utilidad práctica individual a que conllevan los usos del capital social, no obstante, distinguir entre "acciones instrumentales" y "acciones expresivas". En tal sentido, otra distinción de Lin permite esclarecer una controversia esencial con respecto al esperado requisito de que existiría "clausura o densidad" en las relaciones y redes sociales, tal como parecen asumirlo Bourdieu, Coleman y Putnam.

Para Lin, el hecho de preferir una red densa tiene que ver con "cierto interés de retorno". De esta manera: "Para preservar o mantener recursos, *las redes densas* pueden tener una ventaja relativa. Así, para la clase privilegiada, sería mejor tener una red densa de tal forma que los recursos puedan preservarse o reproducirse". En cambio "para buscar u obtener recursos no disponibles, como buscar un trabajo o un mejor trabajo, los puentes accesibles y extendidos en las redes serían más útiles". Esta fórmula, sigue el planteamiento inicial de Mark Granovetter (1973, 1974) con respecto a que "los lazos débiles ofrecen acceso a un mejor capital social general"⁵⁰.

Los enfoques de "red personal" y "asociatividad"

Si bien en el contexto de grupos o redes asociativas, las posibilidades de movilizar o acumular capital social individual operan en función de la acción colectiva y las capacidades generalizadas de intercambiar relaciones de confianza, cooperación y reciprocidad, complementándose las formas individual y grupal del capital social, en estudios empíricos realizados, sin embargo, se sigue distinguiendo entre un enfoque de "*redes personales*"⁵¹ orientado por una "racionalidad instrumental", y uno de

⁴⁹ Para Nan Lin el "capital" consiste en "una inversión de recursos con retornos esperados en el mercado", Nan Lin, Op. cit. capítulo 1, pág. 3, 2003.

⁵⁰ Granovetter, 1973, 1974, en Nan Lin, Op. cit. capítulo. 7, pág. 110, 2003.

asociatividad", desde una lógica más bien "integradora". Esto, desde una mirada que sitúa la superación de la pobreza como una forma especial de movilidad social y ocupacional, por medio del uso de capital social, a partir del supuesto de que "las relaciones de las personas contribuyen a la movilidad en cuanto aumentan el acceso a oportunidades".

Bajo esta conceptualización, el enfoque de "red personal" privilegia el logro de beneficios individuales, en el marco de acciones estratégicas orientadas al acceso de recursos escasos, enfatizando en el potencial "conector" del capital social (capital social de puente). El enfoque de "asociatividad" en tanto, cercano a la definición de capital social de Putnam, enfatiza los componentes de socialización, identidad, cohesión social, bienes públicos, refuerzo de recursos existentes, consenso normativo, confianza o amistad, solidaridad y el potencial de "reunión" incorporado en el concepto de capital social.

El primer enfoque de *red personal* o redes egocentradas nos advierte acerca del *uso instrumental* que puede otorgarse al capital social, recordándonos la definición de Nan Lin con respecto al capital social. El segundo enfoque de "asociatividad", por su parte, pone de relieve la *dimensión integradora (o expresiva) del capital social* y su función como mecanismo que reúne al individuo con normas y valores sociales, en el contexto de grupos o asociaciones. Ambas dimensiones se relacionan con la noción de Atria acerca del capital social, tanto como disposición de redes personales, como la capacidad de un grupo de movilizar recursos.

Ahora, desde estos dos enfoques es posible distinguir tres distintas "orientaciones a la acción" por parte de los actores individuales, que se complementan y compiten en ocasiones en los procesos de movilización de recursos. Estas se guiarían por una *lógica de integración*, favorable a la movilización de recursos como un medio para mantener y reforzar la posición del actor al interior de la sociedad; una *lógica estratégica*, a partir de la cual los actores movilizan recursos en condiciones de competencia en una sociedad donde tiene primacía el mercado; y una *lógica de subjetivación*, desde la cual el actor se representa como un sujeto crítico, confrontado a una sociedad concebida como sistema de producción y dominación, frente a la que toma una distancia reflexiva.

Profundizando en el análisis, la constatación empírica del funcionamiento de estas tres lógicas, permite a los investigadores plantear que cuando un actor es capaz de combinar estas tres lógicas o utilizar el repertorio de acuerdo con el contexto, "tiene más posibilidades de movilizarse ocupacionalmente que quien actúa sólo dentro de una de ellas".

Lo novedoso de esta propuesta es que permite visualizar un conjunto de elementos presentes en las redes personales, como el tamaño, la fuerza de los lazos, la calidad de los contactos, la heterogeneidad entre los miembros de la red, la proximidad en términos de acceso físico a éstos y la mediación, que conecta al actor con desconocidos. Este enfoque releva no sólo la importancia de "la calidad del contacto" para un acceso a

⁵¹ Vicente Espinoza, "Indicadores y generación de datos para un estudio comparativo de capital social y trayectorias laborales", pág. 25, en John Durston y Francisca Miranda (compiladores) "Capital Social y políticas públicas en Chile: investigaciones recientes", Vol. 1, División de Desarrollo Social, CEPAL, 2001.

información o a una recomendación o consejo en el ámbito laboral, sino también, la "fuerza de los lazos débiles" en el acceso a recursos escasos, aspecto que en forma similar a Granovetter, Dennis Wrong observa como que "a menudo es el miembro heterogéneo de una red, aquel con lazos débiles y afinidades rotas, el que sirve de conducto para las nuevas ideas e información en un grupo cerrado"⁵². Asimismo, la variedad de atributos o heterogeneidad de los miembros de la red, supondría una mayor posibilidad de acceder a recursos y una menor redundancia de la información que se transmite al interior de la red personal.

Desde el enfoque asociativo, por su parte, parecen adquirir importancia aspectos como la densidad de la red, la semejanza entre contactos, la centralidad del actor en la red, la mediación o potencial de conexión grupal y el grado de fraccionamiento del grupo. En este sentido, la "red cohesiva representa un recurso valioso", porque "favorece el compromiso y la generación de normas comunes", mientras la centralidad de un actor, la mediación grupal (contactos que llevan a otros nuevos) y el menor fraccionamiento, también se consideran aspectos positivos, al permitir una cierta apertura a nuevos contactos y una mejor coordinación de la red. La semejanza entre contactos en cambio, se visualiza como algo relativo ya que, si bien favorece la comunicación, reduce la exposición a novedades.

La perspectiva de "redes personales", vimos, enfatiza el acceso a información y la relación con contactos prestigiosos, como recursos estratégicos a los que es posible acceder y aprovechar con fines de movilidad ocupacional o estabilidad laboral. Esta disponibilidad de recursos junto con otras funciones del capital social, son también postuladas por Nan Lin, para explicar por qué "los recursos incorporados en redes sociales refuerzan los resultados de las acciones". En este caso, Lin plantea cuatro aspectos relevantes:

En primer lugar, el capital social parece facilitar el *flujo de información*. En las usuales situaciones imperfectas del mercado, los lazos sociales ubicados en ciertas posiciones estratégicas y/o jerárquicas podrían otorgar al individuo información útil acerca de oportunidades de otra forma no disponibles.

En segundo lugar, estos lazos sociales pueden *ejercer influencia* sobre los agentes (reclutadores o supervisores de una organización) que juegan un rol crítico en las decisiones que involucran al actor (despido, promoción). Se cree que algunos lazos sociales, debido a sus localizaciones estratégicas y posiciones (autoridad y supervisión) también acarrearán más recursos valorados y ejercitan gran poder sobre las decisiones de agentes organizacionales.

En tercer término, los lazos sociales pueden ser concebidos por una organización o sus agentes, como *certificaciones de las credenciales sociales* del individuo, algunas de las cuales reflejarían la accesibilidad del individuo a recursos, a través de sus redes sociales y relaciones.

Por último, se espera que las relaciones sociales refuercen la *identidad* y el

⁵² F. Fukuyama, "Capital social y desarrollo: la agenda venidera", en Raúl Atria y Marcelo Siles (compiladores) Op. cit. Primera Parte, capítulo 2, pág. 41, CEPAL, 2003.

reconocimiento personal. En este caso, el ser reconocido como individuo y miembro de un grupo social, que comparte intereses y recursos similares, proporcionaría no sólo un soporte emocional sino además, el reconocimiento público del reclamo personal de ciertos recursos.

Estos cuatro elementos, según Lin, explicarían por qué el capital social funciona en acciones instrumentales y expresivas, no aplicables a otras formas de "capital personal", como el capital económico o el capital humano. Lin, reconoce también una cierta función de "control" que puede cumplir el capital social en algunas circunstancias, y que reflejaría las "localizaciones de red estratégicas", así como las "posiciones en la estructura jerárquica", aunque no sería tan visible ni prioritaria como las anteriores. Esta función, sin embargo, como una forma de control social, al igual que las relativas al flujo de información y a la identidad y reconocimiento, las encontramos presentes como parte del capital social que opera en ciertas comunidades campesinas en Chile (Durston, 2001).

1.6. El problema de la confianza

El factor "confianza", es desde Putnam, uno de los tres componentes centrales del capital social, junto con las "normas de reciprocidad" y las "redes de compromiso cívico", necesarios para hacer funcionar la democracia. Mientras que la "confianza en la comunidad inmediata"⁵³ parece ser, según este autor, uno de los rasgos principales de toda "cultura cívica", necesaria para el buen desempeño de los gobiernos regionales.

Según recientes investigaciones relativas a la crisis social en Argentina, la confianza entre las personas o "*confianza generalizada*"⁵⁴, que determina en gran parte "la capacidad de los individuos y grupos de la sociedad para cooperar en la solución de problemas colectivos", tendría una influencia significativa en el funcionamiento de la política, en el desarrollo económico y en muchas áreas de la vida social".

Por el contrario, se constata que "la falta de cooperación entre los sectores políticos y económicos del país, la falta de respecto a la ley, las altas tasas de delito, la corrupción, la mala calidad de las instituciones y la escasa disposición de los ciudadanos a ejercer responsabilidades cívicas", son problemas que dentro de un "conjunto complejo de causas" tendrían una "importante base común" en el "bajo nivel de confianza interpersonal"⁵⁵ que caracteriza a sociedades como la argentina. Más aun, se observa

⁵³ Robert Putnam, "Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy" 1993, en José Eduardo Jorge, "Capital social en Argentina: los efectos de la baja confianza sobre el desarrollo y la vida social", pág. 4, 2004, www.cambiocultural.com.ar

⁵⁴ José Eduardo Jorge, Op. cit. pág. 3. Una medida para evaluar el nivel de confianza generalizada entre los países es una pregunta estándar que se hace a los encuestados: ¿Diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?"

⁵⁵ José Eduardo Jorge, Op. cit. pg 5. Según la Encuesta Mundial de Valores y Latinobárometro, la confianza interpersonal en Argentina varía desde un 23% en 1990 a un 15% en 2004.

una fuerte relación entre “la confianza” y “el desempeño de los gobiernos, la productividad del poder legislativo, el voluntariado y la caridad y la tolerancia hacia las minorías”.

Siguiendo los estudios de Kliksberg, según la encuesta Latinobarómetro ⁵⁶, a diferencia de las naciones del norte de Europa o de los países escandinavos, cuyos porcentajes de población que “confía en la mayoría de las personas” fluctúan entre el 66 y el 58% (Estudio Europeo de Valores, 1999-2000) América Latina parece destacarse por su “bajo nivel de confianza interpersonal” donde el porcentaje global para América del Sur y Central desciende desde un 20% en 1996 a un 16% en 2004.

La importancia de la confianza social o “confianza generalizada”, y su relación con la estabilidad democrática y el desarrollo económico, a su vez viene a ser reforzada por las investigaciones de los economistas Paul Zak y Stephan Snack, y por la Encuesta Mundial de Valores de Ronald Inglehart. Así, mientras Zak y Snack testean un modelo según el cual las “*sociedades con alto grado de confianza interpersonal*” exhiben un “*mejor desempeño económico que aquellas donde es bajo*” ⁵⁷, la Encuesta Mundial de Valores (1981 y 1991) encuentra una “fuerte correlación entre el *porcentaje de confianza interpersonal* en una sociedad y los *años en que sus instituciones democráticas han funcionado en forma continua*”.

Zak y Snack llegan a concluir que la distribución del ingreso es uno de los principales factores que afectan la confianza. Según los autores, el aumento de un punto en el coeficiente de Gini (de 0 a 1) reduce la confianza en 0,76 puntos. Asimismo, una de las pocas áreas en las que el gobierno podría intervenir para fomentarla, ya sea a través de transferencias redistributivas que traspasan recursos a los pobres, o por medio de la expansión de la educación y de las libertades cívicas.

De esta forma, mientras para Putnam la caída de la confianza interpersonal en Estados Unidos, se origina en una “declinación del compromiso cívico” que parece tener una “base generacional”, para Uslaner, siguiendo el modelo anterior, esta caída tendría su causa principal en el “aumento de la desigualdad socioeconómica”.

En la línea de Uslaner, teniendo en cuenta que los determinantes fundamentales de la confianza generalizada serían el “optimismo en el futuro”, el “sentido de control sobre nuestro destino” y los “valores igualitarios”, el aumento o disminución de la desigualdad económica tiene un “efecto apreciable sobre la confianza generalizada”, en la medida en que “el grado en que el bienestar está extendido determina si es racional para las personas confiar o no en los demás”. Desde este punto de vista, se cree que la desigualdad afecta el optimismo, y a través de éste, la confianza, cuando la inequidad hace que las personas desconfíen de sus propios medios para salir adelante.

Ahora bien, los estudios del Banco Mundial, efectivamente prueban que los países escandinavos, con los niveles más altos de confianza interpersonal, son también las

⁵⁶ Jos Eduardo Jorge, Op. cit. pg. 3, www.latinobarometro.org

⁵⁷ Jos Eduardo Jorge, Op. cit. pg. 4. De acuerdo al modelo de Zak y Snack, el aumento de un 15% en el nivel de confianza generalizada de un país incrementa su ingreso per capita en un 1% anual.

naciones con menor desigualdad de ingreso. En contraste, América Latina, con muy bajos niveles de confianza, sería “la región más desigual del mundo”, con un promedio del coeficiente de Gini para las décadas de los 70, 80 y 90, de un 0, 505, frente a un 0, 406 de Asia y un 0, 330 de los países de la OCDE.

De acuerdo con Putnam en cambio, en una sociedad compleja, la confianza, que “entraña una predicción sobre la conducta de un actor independiente”, tiende a sustentarse en relaciones más impersonales e indirectas que en pequeñas comunidades.” Sin embargo, parece existir un mecanismo que nos conduce de la confianza personal a la confianza social, es decir, “la interacción de las personas en redes sociales y la existencia de normas de reciprocidad”. Es así como “*confianza, redes y normas*” se reforzarían entre sí, formando un círculo virtuoso; “cuanto más grande es el nivel de confianza en una comunidad, mayor es la probabilidad de cooperación. Y la cooperación alimenta la confianza”.

Pero la “confianza mutua” parece ser la base fundamental de lo que distingue a la “reciprocidad generalizada”, es decir, aquella que nos lleva a hacer algo por alguien sin esperar una devolución inmediata. Estas normas de reciprocidad, según Putnam, se crean y refuerzan en las *redes formales e informales de compromiso cívico*⁵⁸, desde los grupos de voluntarios, hasta las relaciones entre vecinos o miembros de un club deportivo. Así, una vía para aumentar la confianza, sería la “creación de redes de compromiso cívico”, en especial las que tienden puentes entre personas de distintos sectores sociales.

Se destaca en este sentido, que las bondades de la confianza difieren dependiendo del tipo de confianza y del tipo de capital social al que se haga referencia. Mientras Putnam distingue entre un “capital social lazo”, encarnado en las relaciones sociales entre conocidos y grupos homogéneos y el “capital social puente”, formado por las relaciones entre individuos distantes y grupos heterogéneos de la sociedad, Uslaner plantea diferencias entre la “confianza generalizada” y “particularizada”, y entre la “confianza estratégica” y la “confianza moral”.

La distinción entre “confianza generalizada”, en la gente en general, y “confianza particularizada”, en personas conocidas, nos aproxima a la importancia de los lazos débiles, planteada por Granovetter. Así, se arguye que los mayores beneficios para la sociedad dimanarían de un “grado elevado de la confianza que suele llamarse “*liviana*” (en la gente en general) más que de la confianza “*densa*” o *particularizada*”, hacia las personas con las que se mantienen vínculos estrechos. Y así como los lazos sociales débiles permiten el acceso a recursos escasos, las relaciones basadas en la confianza generalizada se asocian a un “mejor funcionamiento del gobierno, de la economía y de la sociedad”.

En este escenario, Uslaner observa que la confianza predominante en sociedades como la argentina es aquella *confianza particularizada*, hecho que tendería a generar los

⁵⁸ Se plantea que las redes facilitan la comunicación y el flujo de información sobre la confiabilidad de los individuos, y encarnan los éxitos de las experiencias pasadas de cooperación, que sirven como marco cultural para la cooperación futura, en Jos Eduardo Jorge, Op. cit. 2004.

problemas asociados al capital social negativo, cuando “los distintos grupos no ven intereses comunes, desconfían entre sí, y son incapaces de cooperar o trabajar unos con otros” (“bajo radio de confianza promedio de los grupos cooperativos”, Fukuyama).

Pero Uslaner también observa una diferencia entre “*confianza estratégica*”, ligada con el capital social de tipo instrumental, y la “*confianza moral*” o “*generalizada*”, que se relaciona más con el capital social expresivo, diferencia que se basa tanto en las diferentes motivaciones de los sujetos que confían, como en las personas hacia las que se dirige esta confianza.

Así, mientras la *confianza estratégica*, considera “confiar, con fines específicos, en determinadas personas cuya conducta predecimos basándonos en información previa”, por tanto, sus logros consistirían en reducir los costos de transacción mediante la obtención de información adicional, la confianza “en la gente en general”, parece basarse en la creencia profunda de que las personas desconocidas con las que establecemos contactos, comparten con nosotros “ciertos valores fundamentales”.

Ahora, la base moral de este último tipo de confianza, que consiste básicamente en la “fe en la conducta y en los principios valóricos de los demás”, Uslaner la relaciona con los sentimientos de deber moral y altruismo que conllevan a acciones de voluntariado y caridad. De esta forma es como las personas que manifiestan confianza generalizada participarían en mayor proporción que el resto en actividades de voluntariado y de caridad. Sin embargo, a pesar del “fuerte incremento del voluntariado en Argentina”, entre 1990 y 2004 (una actividad que suele conectar con gente desconocida y por tanto, promover la confianza social, Uslaner) las estadísticas dan cuenta de una “trayectoria descendente” en la formación de “confianza generalizada” en Argentina; situación que se habría visto promovida por un “impulso contrario a los potenciales efectos del voluntariado, originado en el aumento de la desigualdad social”.

1.7. El enfoque de Redes sociales: un modelo integral

Investigaciones científicas en el campo de la intervención social, plantean que el “modelo de las Redes sociales”⁵⁹ surge y se desarrolla durante la segunda mitad del siglo XX, como una aplicación de la teoría moderna de la comunicación al “tejido de interacciones que se configura alrededor de las personas”. Así, centrado en el ámbito clínico se extiende progresivamente hacia otras áreas de las Ciencias Sociales, hasta constituir en la actualidad en nuestro país, “una de las herramientas teórico-metodológicas más usadas en el diseño y ejecución de proyectos de acción social en temas como el consumo de drogas, el riesgo social, el maltrato infantil y el desarrollo local”.

Desde la perspectiva señalada y no existiendo una “teoría unificada de redes sociales”, aparece un modelo que integra el enfoque “más individual”, orientado a las “micro redes personales (familia, amigos, pares, colegas) con el “componente más macro”, relativo a las “redes entre grupos, organizaciones e instituciones, en relación con

⁵⁹ Marcela Abarca Villaseca, “Redes sociales: hacia un modelo de intervención”, pág. 9, Sename, 1997.

objetivos de alcance social comunitario". Así, "la red", concebida como "*un sistema de vínculos entre nodos orientado hacia el intercambio de apoyo social*"⁶⁰, fundamenta su existencia en el otorgamiento de apoyo social a los nodos (personas, actores sociales, grupos, organizaciones) en las formas de apoyo emocional, afectivo, material, financiero, asistencia física, información y contactos sociales.

Según este modelo, en la vida cotidiana las personas están vinculadas tanto con "*redes sociales focales*", es decir, "un sistema de conversación/acción que se estructura en torno a un sujeto foco que puede ser una persona, pareja, familia, grupo pequeño, institución u organización", y con "*redes sociales abiertas*", que poseen un "sujeto foco social difuso" y constituyen "un sistema de conversación/acción más amplio y flexible de articulaciones multidimensionales entre organizaciones, instituciones, asociaciones, grupos y actores individuales". Ambos tipos de redes articuladas, constituyen un "sistema básico de apoyo".

Luego, desde este mismo modelo la red también se concibe como "*un sistema de conversación/acción orientado hacia el intercambio de apoyo social*". Así, la red social se construye a partir de "un proceso conversacional", siendo la conversación "lo que contribuye en forma decisiva a producir sistema, organización". La red es entonces "un conjunto de conversaciones entre los nodos". Y al constituir "un conjunto de interrelaciones relativamente estables y duraderas entre individuos" se define entonces como un sistema.

Desde este enfoque, la red a su vez puede ser conceptualizada como "un sistema autoorganizado de conversaciones con clausura operacional"⁶¹, siendo la conversación, "lo que contribuye en forma decisiva a producir sistema, organización, es decir, la clausura operacional necesaria para generar un sistema autopoietico".

Así definida la red, se distinguen, además de los nodos, los "vínculos" (procesos conversacionales) un "sistema de vínculos", y un "contorno" (membrana conversacional) que define las conversaciones que pertenecen a la red y la diferencia con otras redes conversacionales (Bronstein, 1994).

A esto hay que agregar que una red focal, constituida tanto por un "sujeto-foco" como por varios "participantes", puede situarse en diferentes niveles de complejidad y organización (individual, grupal, organizacional y comunitario). Así, la red social de un individuo es "el sistema organizado de interrelaciones (conversaciones recurrentes) entre dicho individuo y las personas con las cuales establece un vínculo social."

Aplicación del modelo integral de redes sociales a los ámbitos estudiados

⁶⁰ Según este planteamiento, en la sociedad moderna "las redes desplazan a las comunidades tradicionales como principal soporte de integración social", Lipovetsky 1986, en Marcela Abarca, Op. cit. pág. 9, 1997.

⁶¹ La clausura operacional "es condición para el establecimiento del sistema, para su autoproducción y conservación de identidad", Marcela Abarca, Op. cit. 1997.

Siguiendo el modelo anterior y con el fin de caracterizar las formas asociativas que nos proponemos estudiar, en el contexto de las asociaciones de microempresarios y/o artesanos podemos identificar a una "red focal" en donde el sujeto-foco lo constituye "el microempresario" o "artesano" y la microempresa en la cual trabaja, y los nodos, el resto de las personas con las que mantiene vínculos sociales cercanos (familiares, amistosos, laborales) incluyendo a los microempresarios o artesanos partícipes de la asociación a la que pertenece. Las redes abiertas de microempresarios y artesanos en tanto, estarán formadas por el microempresario y/o artesano foco y sus vínculos sociales distantes (relaciones con miembros de otras organizaciones microempresariales e instituciones).

Por otro lado, en el marco de las "redes focales" en las Organizaciones de voluntariado juvenil, el sujeto-foco lo constituirá "el joven voluntario", y los participantes o nodos, todas las personas con las que éste se vincula de forma cercana, incluyendo por ende, a los demás jóvenes voluntarios adscritos a la organización en la que participa. Mientras, la red abierta del joven voluntario estará formada por el voluntario y el resto de las personas con las que se relaciona en forma aproximativa (voluntarios de otras organizaciones, miembros de instituciones).

El contexto descrito y el potencial actual del capital social en Chile

El capital social, más allá de ser entendido como sentimientos de solidaridad hacia otros, o relaciones de confianza, cooperación y reciprocidad, nos remite a su potencialidad en tanto "capital", susceptible de ser creado, mantenido, intercambiado y cultivado en relaciones interpersonales, redes, grupos, comunidades o en un contexto inter-institucional más amplio. En este sentido, se desataca su valor social intrínseco como recurso social que, de una u otra forma, permite conectar no sólo a distintas personas como individuos, sino a éstas como depositarias de ciertas potencialidades expresadas en compromiso recíproco, en actitudes de confianza, cooperación, respeto, solidaridad y liderazgo, así como en un sentido de bien común.

Ahora, en una perspectiva centrada en su posible fortalecimiento en la sociedad chilena, y sin desentendernos de la definición de Lin referente al capital social como "los recursos capturados a través de las relaciones sociales", privilegiamos aquí aquella forma integral u holística de entenderlo, en el contexto de sus relaciones con las nociones de red, bienes socioemocionales, valores afectivos, poder e instituciones (paradigma del capital social).

En este sentido, resaltan no sólo las redes sociales, como los contextos asociativos modernos en donde tendería a residir y ser movilizado el capital social, sino a su vez el poder, como aquella instancia que sigue actuando en gran parte como eje motivador del dinamismo del capital social en sus distintas formas. Asimismo los bienes socioemocionales y las instituciones, como fuentes canalizadoras de las demandas por este capital, al tiempo que promotoras del mismo.

En estas circunstancias, apuntando hacia la construcción de capital social, emerge una pregunta central ¿Cómo conectar aquello que nos habla de puntos de coincidencia, adquiridos y heredados, como factores originantes de capital social, y las fuentes del

capital social, con los distintos usos y motivaciones para acceder a éste o acumularlo?.

En primer lugar, más allá del stock de capital social acumulado en el país o la disponibilidad agregada de éste, distinguimos diversas **dinámicas de este capital** en distintos escenarios sociales, conformados por intereses, actores sociales y grupos etéreos diferenciados. Al interior de estos escenarios y como parte de cada dinámica, relevamos la existencia de un cierto **potencial de "capital social latente"** .

Es este potencial el que estaría arraigado, por un lado, en tradiciones culturales presentes en formas de confianza interpersonal, cooperación cívica, reciprocidad, espíritu asociativo, vida familiar, solidaridad de grupo y valores adquiridos por medio de la socialización (lógicas de integración y participación). Por otro lado, en las dinámicas más emergentes o modernas del capital social, estarían más bien presentes impulsos hacia la realización de intereses individuales o proyectos de vida en forma acompañada o cooperativa con otras personas (lógicas estratégica, subjetiva y participativa).

Esta situación, observamos, releva la estructura de oportunidades sociales y culturales existente actualmente en Chile, como potencial de asociatividad, así como las posibilidades de conexión entre los niveles individual, grupal, comunitario y societal del capital social. Esto, considerando que el capital social individual podría actuar como precursor del capital social grupal y comunitario, y que el capital social societal constituye de alguna forma, una extensión y un reflejo de las redes sociales interpersonales.

Ahora bien ¿Cuánto podemos estar invirtiendo en capital social los chilenos? En la medida en que los retornos esperados de esta inversión se transfieran a capital económico o a un puesto de trabajo, las apuestas reales debieran estar expandiéndose en un contexto de alta valoración de la esfera laboral y donde los puestos de trabajo no constituyen ofertas masivas. Es en este contexto precisamente, donde la disponibilidad de capital social en el ámbito del trabajo en general, y de microempresarios y/o artesanos en particular, pareciera devenir en función estratégica relevante para acceder no sólo a mejores posiciones socioeconómicas y laborales, sino también a aquel otro capital que en una sociedad del conocimiento viene a ocupar un sitio de honor, como es el capital humano.

En el plano de la generación joven chilena actual, se destaca la construcción de la identidad y de las biografías personales, como el horizonte primero que parece vincular crecientemente a los jóvenes con organizaciones de voluntariado y con un tipo de acción solidaria y participativa. Una acción que tendería a movilizar valores y motivaciones humanitarias en los jóvenes, desde orientaciones reflexivas, por tanto subjetivas, en estrecha relación con instancias de compromiso cívico y cooperación interpersonal.

2. Formulación del problema

2.1. Delimitación del tema

El fenómeno de la asociatividad microempresarial

La literatura reciente califica a las “Asociaciones Locales de Microempresarios” en América Latina, como un fenómeno “nuevo”⁶², es decir, distinto de las organizaciones tradicionales de pequeños productores, así como de la historia de la organización urbano-popular; “limitado en su magnitud”⁶³ y “aún emergente”, es decir, que tenderá a acrecentarse en el futuro. Asimismo, como un fenómeno que respondería más bien a las necesidades de organización de un actor económico poco visible y valorado en

⁶² Aunque desde hace tiempo existirían “expresiones de componentes de este microempresariado popular urbano, como organizaciones de comerciantes ambulantes, feriantes o artesanos”. Raúl González Meyer, “El debate acerca de la asociatividad entre microempresas”, Op. Cit, pág. 121, Programa de Economía del Trabajo, 1999.

⁶³ “Desde las experiencias y conocimientos de los participantes en el Seminario Taller acerca de asociatividad entre microempresas en A.L., no se le reconoció como algo “fuertemente presente en el sector microempresarial”, Raúl González Meyer, Op. Cit. pág. 120, 1999.

su dimensión real, como es la microempresa o el “microempresariado urbano”.

Con relación al concepto de microempresa, que adquiere relevancia en Chile a comienzos de los noventa, como efecto principalmente de la “cooperación internacional”⁶⁴, y se instala de forma más definitiva a contar de 1995, existen distintas definiciones, siendo desde un comienzo asimilado al sector informal de la economía. Así, la “génesis de la microempresa”, identificada como una “unidad económica de pequeña escala”, ha tendido a estar estrechamente asociada a “la informalidad”, entendida como ilegalidad, desestructuración y ausencia de una ‘buena ley’⁶⁵.

Aunque el “grado de formalización”⁶⁶ se considera como uno de los criterios por medio de los cuales es posible definir a estas unidades económicas, en función del cumplimiento o no de “regulaciones legales” (patente municipal) y “tributarias” (iniciación de actividades ante el S.I.I) así como del “tipo de organización jurídica” (personalidad jurídica) no se excluyen otros criterios que las definen ya sea a partir de los “ingresos obtenidos” (aquellas unidades que tienen ventas anuales inferiores a UF 2.400) de la “población objetivo” y su heterogeneidad, según la “lógica económica” predominante en su interior, o de acuerdo a sus “articulaciones con los mercados”.

En términos generales y para efectos de un análisis de asociaciones económico-productivas y gremiales de microempresarios y/ artesanos, se comprenderá a la microempresa como *“una pequeña unidad económica generadora de ingresos, caracterizada por utilizar escaso capital, emplear pocos trabajadores, valerse principalmente de trabajadores familiares no remunerados y extraer de esta unidad su ingreso principal”*⁶⁷.

No obstante las microempresas también pueden constituir “todas las unidades económicas unipersonales y multipersonales de hasta nueve trabajadores, incluido el dueño (empleador o patrón)”⁶⁸. En este ámbito, la “microempresa familiar”⁶⁹ legalmente definida, corresponde a aquella que pertenecen a una o más personas naturales (no más de cinco personas extrañas a la familia) que residen en una casa habitación (ocupante

⁶⁴ José Andrés Herrera Chavarría, “Crédito a la microempresa en Chile: una revisión cualitativa 1991-2001,” A fines de los ochenta, el Banco Mundial, el BID y la Agencia para el Desarrollo Internacional revelan que en la mayoría de los países, “se observan millones de iniciativas microscópicas, que no sólo contenían rasgos empresariales (aunque micro) sino también participaban del sector no estructurado de la economía”, pág. 40, 2003.

⁶⁵ Márquez y Van Hemelryck, “Fenomenología y génesis de un concepto: la microempresa en América Latina” 1996, en José Andrés Herrera Chavarría, Op. Cit, pág. 40, 2003.

⁶⁶ Mideplan, “Caracterización de las microempresas”, Documentos económicos, pág. 12, 1998.

⁶⁷ José Andrés Herrera Chavarría, Op. Cit. pág. 40, 2003.

⁶⁸ Corresponde a una definición elaborada a partir de la Encuesta Casen de 1994, Mideplan, Op. Cit., pág. 12, 1998.

⁶⁹ De acuerdo a la Ley 19.749 del 25 de agosto de 2001, <http://www.quillota.cl/Rentas%20%Patentes/aspectos generales%20ley%19.749>

legítimo) donde se desarrollan labores profesionales, oficios, industria, artesanía o cualquier otra actividad lícita, ya sea de prestación de servicios o de producción de bienes, excluidos aquellos contaminantes, molestos o peligrosos.

Así, la presencia de las microempresas sirve a una amplia gama de categorías, por ejemplo, entre las “empresas unipersonales”, las “multipersonales con socios y/o familiares”, y las “multipersonales con trabajadores contratados” (Mideplan, 1998). Categorías sugerentes para una comprensión del fenómeno relativo al capital social en microempresarios *de subsistencia*, es decir, empresarios de “unidades económicas con pocas posibilidades de sostenibilidad, maquinarias y equipos muy rudimentarios, productos de baja calidad y malos sujetos de crédito”⁷⁰, unidades que tienen carácter unipersonal, aunque ocasionalmente incluyen fuerza de trabajo familiar, otros *de reproducción simple*, es decir, aquellos que trabajan en una empresa “que genera ingresos regulares generalmente por encima del sueldo mínimo” y otros *de reproducción ampliada*, “pequeñas empresas con mano de obra semicalificada o calificada y en las que los empresarios suelen tener calificación técnica o universitaria”⁷¹.

Frente a lo que es la asociatividad microempresarial en el “segmento menos precario”⁷², es decir, aquella que no se encuentra entre las de subsistencia o de ingresos complementarios al hogar, se han distinguido diversos “tipos de asociatividad” que varían en función de sus propósitos. Es así como es posible visualizar una asociatividad de tipo “*gremial*”, definida en términos de “*representación ante otros*”, especialmente frente al Estado, y que estaría dando cuenta de una situación de “falta de poder económico”, así como de la poca valoración cultural que se ha tendido a ejercer sobre la micro y pequeña empresa; otro tipo de asociatividad microempresarial que tiene como función “*el mejorar el desempeño empresarial*”, “*el hacer mejores negocios*”, que sería más escaso; y otra asociatividad “*de ayuda mutua*”, que sirve para “brindar ayuda a los asociados”.

En este campo, el Informe sobre Desarrollo Humano del año 2000, plantea la existencia de un tipo de “asociatividad económica”, dentro de otros seis tipos de asociatividad en Chile (además de la asociatividad religiosa) definiéndola como “todas aquellas formas de asociatividad que dicen relación con actividades productivas, presencia en el mercado de trabajo, desarrollo de profesiones u oficios, y acceso al consumo”. Este tipo de asociatividad estaría representando un 21, 7% del total de formas asociativas registradas en el país (mapa nacional de asociatividad, PNUD).

Junto con las asociaciones gremiales, cooperativas productivas, federaciones y

⁷⁰ Pamela Allan y Silvia Lamadrid, “Microempresas de mujeres pobladoras: sobreviviendo en el liberalismo”, Revista de Economía y Trabajo N 11, pág. 235, PET, 2001.

⁷¹ Estas, a diferencia de las “de subsistencia” y “de reproducción simple”, han sido parte de programas de fomento y apoyo a la pequeña y mediana empresa a partir de 1991. Estudio diagnóstico de “fortalecimiento de las organizaciones gremiales de la micro y pequeña empresa”, “Antecedentes bibliográficos para un marco conceptual de las asociaciones gremiales en la micro y pequeña empresa”, Focus; estudios y consultorías, Sercotec, Indap, 2003.

⁷² Marcelo Monsalve, “Bloqueos y facilitadores de la asociatividad microempresarial” (Sercotec), en González Meyer, Op. Cit, pág. 99, PET, 1996.

confederaciones (formas tradicionales de asociatividad empresarial) el PNUD sitúa “nuevas formas de asociatividad empresarial impulsadas por la búsqueda de mayor competitividad”, entre éstas, los grupos de transferencia tecnológica y las asociaciones de empresarios en torno a proyectos productivos. Así, observa un sostenido crecimiento desde el año 1996 a 1998, de esta última forma de asociatividad en función de Programas de Fomento Productivo (PROFOS) como los desarrollados por la CORFO. Programas destinados a proveer a los empresarios de capacidades técnicas que les permitan aprovechar de mejor forma las oportunidades del mercado (Vicens, 1995).

Ante estas circunstancias, el Informe plantea que “para el sector empresarial de cualquier tamaño, la asociatividad es un recurso fundamental para su capacidad de gestión productiva y ella no es contradictoria con la adhesión a principios de competencia e interés individual.”

Otras clasificaciones distinguen según los objetivos de las asociaciones, es decir, entre aquellas asociaciones “político-gremiales”⁷³ y las “económico-comerciales”, siendo estas últimas más frecuentes en el nivel local, que en los niveles meso (provincial y regional) y macro (nacional) mientras las primeras estarían presentes en todos los niveles.

Respecto de la “asociatividad gremial”, se ha observado su importante presencia en países como Perú, Chile y Brasil, en particular en las escalas local y nacional, observándose “una cierta multiplicación de organizaciones de representación microempresarial de escala local”, que buscan reivindicar problemas ante los poderes locales. En Chile, se destaca la radicación de este proceso en la Región Metropolitana⁷⁴, donde se constituyen dos Federaciones metropolitanas de microempresarios que establecen relaciones esporádicas con el sector estatal y no gubernamental, y recientemente, una Confederación Nacional de Microempresarios y Artesanos, que busca mejorar las condiciones laborales y la seguridad social de los sujetos representados, con el apoyo del Programa de Economía del Trabajo.

Particularmente destacado en este caso, ha sido el proceso de organización de las “Asociaciones Microempresariales Locales”⁷⁵ (AML) en Santiago a contar de 1992, y más visiblemente desde 1995. Se trata en este caso, de la “formalización de al menos 30 asociaciones de microempresarios” a nivel de la mayoría de las comunas de la provincia de Santiago, especialmente en las “populares”. Son estas asociaciones, “reagrupamientos que buscan representar a sujetos que están definidos desde una actividad productiva mercantil y que articulan esa naturaleza con la de ser parte de un territorio local comunal, vinculando por tanto, economía con territorio local”.

En cuanto a la asociatividad de tipo “económica” entre microempresarios, se ha

⁷³ Libero Van Hemelryck, “Los tipos de asociatividad microempresarial y sus limitaciones” (Sur Profesionales) en Raúl González Meyer, Op. cit. pág. 93, 1996.

⁷⁴ El Ministerio de Economía registra actualmente 52 Asociaciones gremiales de microempresarios y/o artesanos en la Región Metropolitana, PET, 2005.

⁷⁵ Raúl González M., “Economía y Trabajo en Chile” N 6, “Las Asociaciones Microempresariales Locales”, pág. 225, PET, 1996.

señalado como una práctica no muy extendida, destacándose un “impulso externo” (institucional) en la conformación de estas asociaciones. Las asociaciones más comunes en este caso, serían las que se organizan para hacer ventas o compras conjuntas o buscar instancias de comercialización, a diferencia de la dificultad que existe para que haya asociación entre quienes son parte de una cadena vertical productiva.

También se ha distinguido una asociatividad microempresarial sobre la base de los “proyectos”, “programas” y “políticas” que las asociaciones ejecutan o en los que están insertos. Más allá de estas caracterizaciones, sin embargo, se destacan dos factores que tienen que ver con el “tipo y grado de organización de las micro y pequeñas empresas”. Primero, el hecho de que las “organizaciones de micro y pequeños productores” son “incipientes” o se han generado a partir de “esquemas más tradicionales de organización” como las cooperativas, los sindicatos y los gremios; segundo, el hecho de que la mayoría de estas organizaciones se ha estructurado “en torno a reivindicaciones frente al Estado o frente a las prácticas de los intermediarios”, por un lado, o “a partir de la búsqueda conjunta de soluciones para problemas muy específicos”, por otro (el crédito, la participación en un parque industrial, etc.).

Lo primero, tiene que ver con el carácter urbano de estas asociaciones, a diferencia de las “organizaciones tradicionales de pequeños productores”, principalmente rurales y representativas de sectores de la actividad económica primaria, como la agricultura y la pesca. En este plano, se destaca el hecho de que la asociación de pequeños productores en el “espacio urbano metropolitano”, desde una referencia comunal, “no ha tenido una presencia significativa en la historia de organización de los pequeños productores”, siendo lo más expresivo hasta ahora, algunas experiencias ligadas al “comercio” y a los “artesanos urbanos”. Especialmente en el primer caso, las “cámaras locales de comercio” y la presencia de “comerciantes ambulantes” y “feriantes” que han debido resolver con los municipios, la autorización y localización para vender.

Lo segundo, se relaciona con el hecho de que estas formas asociativas, en general se refieren a organizaciones de tipo local o “microlocal”, que representan “unidades que producen, compran insumos y venden bienes y servicios”, donde quienes componen estas unidades, dependen del éxito que en esto tengan para su “supervivencia”. Esta situación es la que tendería a definir un conjunto específico de problemas y oportunidades, aparejados con su “inserción precaria en esa esfera mercantil, en planos como la comercialización, el crédito y la tecnología”.

Al considerar el proceso que está detrás de la formación de estas Asociaciones “económicas” y “gremiales” de microempresarios y/o artesanos o “Asociaciones Locales de Microempresarios”, estudios recientes han planteado algunos elementos importantes a tener en cuenta, como “factores que inciden en la asociatividad entre microempresas”⁷⁶.

En primer lugar, resalta la consideración de los *costos* y *beneficios* relacionados con el asociarse, donde si bien se reconocen dos tipos de racionalidades, una más ligada al “cálculo costo-beneficio” propiamente tal y otra relativa a “valores y modelos normativos”, se observa que los microempresarios serían particularmente sensibles a “beneficios

⁷⁶ Raúl González Meyer, Op. Cit., pág. 123, 1996.

prácticos muy nítidos”, sin existir objetivos espontáneos de asociarse o una tendencia asociativa “per se”.

Por otro lado, se ha observado la *intervención de agentes externos* en la promoción de la asociatividad microempresarial, siendo la situación más considerada, la “acción estatal que promueve asociatividad”. Se reconoce aquí que una de las causas que explican el asociacionismo microempresarial es “que sea condición para el aprovechamiento de una oferta de recursos estatales”.

En tercer lugar, existirían *factores psicosociales y culturales*, como “la confianza” y “la afectividad”, que parecen explicar la presencia o permanencia de este tipo de asociacionismo. Es aquí donde se ha reconocido que su “enorme desconfianza”, es “algo que limita fuertemente la asociatividad de los microempresarios”.

En cuarto lugar aparece una *falta de representación* de este sector por otros canales, especialmente en el caso de la “asociatividad gremial”, a diferencia de las organizaciones tradicionales de la pequeña y mediana empresa y organizaciones populares como sindicatos u otras organizaciones de tipo local vecinal. Esto, sumado a la necesidad de plantearse frente a los constantes problemas de financiamiento, acceso a mercados, comercialización, falta de tecnología y de capital de trabajo, etc.

La *heterogeneidad y representación en el mundo de la microempresa* por su parte, aparece como una causa que dificulta la asociatividad microempresarial, sobretudo a escalas mayores como en las federaciones. En este sentido, se reconoce que la problemática y necesidades de las microempresas “de subsistencia” pueden ser muy distintas que las “de reproducción ampliada”.

Por último, estarían los *aspectos legales* implicados en la constitución de estas asociaciones, aspectos que se refieren, por ejemplo, a la necesidad de contar con personalidad jurídica y patente municipal para poder ser reconocidas como asociaciones formales.

Para efectos de comprender el carácter de algunas de las Asociaciones de microempresarios y/o artesanos estudiadas, podemos considerar la definición que corresponde a las “*organizaciones comunitarias funcionales*” inscritas en las municipalidades de cada comuna de la Región Metropolitana, y que se rigen por la Ley 19.418. En este sentido, son organizaciones funcionales comunitarias, “aquellas con personalidad jurídica y sin fines de lucro, que tienen por objeto representar y promover valores e intereses específicos de la comunidad dentro del territorio de la comuna o agrupaciones de comunas respectivas.”

No obstante esta definición, existen casos de agrupaciones, como la “Agrupación sector sur de La Pintana”, donde se hace presente una categoría que combina estatutos de asociación gremial con estatutos de asociación funcional.

Otra es la definición que se aplica para las asociaciones que se consideran “*gremiales*”, que se rigen por el Decreto Ley 2757. Según lo establecido legalmente, “las asociaciones gremiales son entidades que tienen por objeto promover y cautelar el desarrollo de las actividades comunes a sus miembros, en razón de su profesión, oficio o rama de la producción o servicios, y de las conexas a dichas actividades comunes”⁷⁷. Su

objetivo por tanto, consiste en “promover la racionalización, desarrollo y protección de las actividades comunes a sus asociados, en el ámbito de las relaciones gremiales y económicas”. Esto, con el fin de “representar intereses del sector de los pequeños productores ante el Estado u otros agentes”.

Ahora bien, para establecer una distinción entre las funciones que puede realizar una asociación gremial, se destaca entre aquellas “funciones gremiales” propiamente tales, o de defensa de intereses corporativos directos del empresariado ⁷⁸; las “económicas”, dirigidas a hacer viable una actividad económica y/o mejorar su eficiencia y rentabilidad; las funciones “políticas”, encaminadas a obtener visibilidad y pronunciamiento sobre la realidad y política nacional; y la “asociatividad hacia el interior de los asociados”, que es capaz de generar tipos de servicios de bienestar social.

La visibilización del voluntariado en Chile

En el plano del voluntariado juvenil, se ha observado en el último tiempo una “valoración social del voluntariado”, entendido como “un compromiso por el que gente da su tiempo, energía, creatividad y/o habilidades específicas, voluntaria y gratuitamente, en un contexto formal, durante un período concreto” ⁷⁹, valoración que nacería desde el propio ámbito de individuos o grupos dedicados a ella. Así, se entiende que los “emprendimientos voluntarios, agrupados en organizaciones de la sociedad civil”, asumen una “corresponsabilidad con el Estado en la lucha contra todo tipo de exclusión social”.

En Chile en particular, se destaca la emergencia de una “visibilización del voluntariado” ⁸⁰, expresada en distintos ámbitos. Por un lado, en el “aumento de organizaciones que trabajan con voluntarios; el incremento del número de voluntarios (especialmente jóvenes, personas de la Tercera Edad y profesionales) el apoyo del Gobierno a través del Programa de Fortalecimiento al Voluntariado y el creciente apoyo del sector privado a través de donaciones”. Por otro, se reconoce una creciente valoración del voluntariado en cuanto a práctica y en cuanto a concepto, en la medida en que “el *concepto voluntariado ha comenzado a ser distinguido y relacionado, cada vez más, con la práctica voluntaria*” (forma de acción solidaria) lo que permitiría que éste sea adoptado como “definición de múltiples prácticas solidarias”.

Es así como se ha destacado una marcada tendencia en los últimos años, promovida por los gobiernos y las agencias internacionales, de valorar el voluntariado en términos de su “contribución al ejercicio de la ciudadanía y de la participación de las personas”.

⁷⁷ Focus; estudios y consultorías, Sercotec, INDAP, Op. Cit, II “Antecedentes bibliográficos para un marco conceptual de las asociaciones gremiales de la micro y pequeña empresa”, pág. 15, 2003.

⁷⁸ Hidalgo L., 2001, en Focus, Sercotec, INDAP, Op. cit. pág 15, 2003.

⁷⁹ M. Henriques, “El voluntariado de los jóvenes: una experiencia para aprender y vivir”, en Hugo Cabrera, “Voluntariado Juvenil en Chile: algunos casos interesantes”, 2005, www.fundaciongesta.cl

⁸⁰ Sebastián Zulueta, “Solidaridad y voluntariado: un análisis sistémico”, Cátedra Alberto Hurtado de Liderazgo Social, CIS, 2003.

También, en tanto “*expresión de cooperación y del capital social*”, con una evidente “*intencionalidad reivindicativa*”.

Esta situación, conocida como “giro ciudadanizador del voluntariado” es la que justificaría una política pública de reconocimiento del mismo, materializada en el Programa de Fortalecimiento de la Sociedad Civil (mayo de 2001) programa a través del cual el Gobierno se compromete a generar una “política de promoción y fomento de la cultura solidaria”, asumiendo un rol activo en el apoyo institucional a las organizaciones que desarrollen trabajo voluntario y ampliando el “campo de la acción voluntaria”, como “expresión de compromiso social ciudadano y participación social”.

Específicamente, el *Programa de Fomento al Voluntariado*⁸¹ se desarrolla a contar del año 2001, como parte del Programa para fortalecer Alianzas entre el Estado y la Sociedad Civil (2001, BID, División de Organizaciones Sociales) teniendo como objetivo “*motivar, estimular y ampliar el rol y campo de acción del voluntariado, como expresión de la participación ciudadana*”. Entre sus logros se cuentan la implementación de cuatro centros regionales de voluntariado en las regiones IV, V, VIII y Región Metropolitana (actualmente con 1091 organizaciones en total) la realización del Encuentro Internacional “Movilizando el Capital Social y el Voluntariado en América Latina”, con más de 3000 participantes (mayo de 2003) además de la licitación de dos estudios; uno acerca de la situación del voluntariado en Chile y otros cinco países (Consultora Alcalá) y otro sobre el estado de la conversación social y opinión pública en el país respecto del voluntariado (FLACSO, Mori, Cerc).

De esta forma, se ha reconocido el cumplimiento de casi todas las metas propuestas inicialmente por el Programa, destacándose como una de sus mayores virtudes, la “capacidad de generar y movilizar un capital social que se encontraba disperso y poco visible que hoy es parte de una red social dispuesta a trabajar”.

En este sentido, se destaca también la formación de una “Red Voluntarios de Chile” (octubre de 2002) con organizaciones a lo largo de todo el país, y cuya misión consiste en “ser una red de organizaciones de voluntarios que actúe coordinadamente y sin fines de lucro, para compartir experiencias, sensibilizar a la sociedad, promover la asociatividad y facilitar el voluntariado”, reconociendo que es necesario “generar propuestas democráticas en torno a la legislación de este tipo de participación social”. Esta Red, que reconoce a su vez como uno de sus objetivos, el “velar por el prestigio y difusión del voluntariado”, promoviendo los intereses del voluntariado chileno ante toda iniciativa pública o privada que lo afecte en su conjunto, cuenta actualmente con numerosas organizaciones, siendo 17 la registradas en la Región Metropolitana.

En este marco, la pertenencia a Organizaciones de voluntariado juvenil se concibe como resultado, tanto de la reformulación de las identidades colectivas, como de los procesos de reorganización e individualización modernos. En efecto, la creciente acción voluntaria juvenil asume los rasgos de un estilo de vida comprometido con las carencias y requerimientos de individuos socialmente distantes, pero desde una práctica que se desliga de clásicos referentes políticos y religiosos. Una práctica que incorpora la

⁸¹ <http://www.chilevoluntat.cl/temas/profase.html>

subjetividad de los jóvenes en la decisión de contribuir en la superación de la pobreza y conjuntamente definir sus identidades.

Así, encontramos que la participación de los jóvenes chilenos en acciones voluntarias, enfrenta la doble tarea de asumirse como acción solidaria y como manifestación de una responsabilidad social e individual libre y subjetivamente decidida. Responsabilidad para con otros y hacia sí mismos.

2.2. Problema de investigación

El análisis contemporáneo del capital social, efectúa un diagnóstico que describe procesos de cambio asociados a transformaciones en los niveles de *asociatividad* (PNUD, 2000) *confianza social*, interpersonal e institucional, (PNUD, Kliksberg) y formas de *vínculos sociales*, tanto en chilenos como en la población de los países latinoamericanos en general. A partir de este diagnóstico, influido por estudios acerca de la Seguridad Humana y el Desarrollo Humano Sustentable (PNUD) el desarrollo económico, social y cultural (Kliksberg) y las políticas de superación de la pobreza (Cepal) toma posición la noción de “capital social”, entendida como “*la trama de confianza y cooperación desarrollada para el logro de bienes públicos*”, o como “*la solidaridad que un individuo o grupo sienten por los demás*”.

Desde esta perspectiva, consecuente con el paradigma teórico emergente acerca del concepto (década de los noventa) que articula postulados desde autores como Robert Putnam, con su énfasis en la “tradición histórica del capital social”, hasta los planteamientos actuales que distinguen distintos “niveles de capital social” (Durstun) es como se posiciona conceptualmente el capital social, como “un recurso” o “un activo” de individuos, grupos, organizaciones, comunidades y de la sociedad misma, que en conjunto con otros elementos, permitiría obtener mejores niveles de bienestar social y económico, además de generar desarrollo humano, integración social y fortalecer la democracia.

Desde otra mirada, aparece el capital social como “una relación” o más específicamente, como el “*conjunto de recursos que tiene un individuo inserto en un conjunto de redes sociales a fin de obtener beneficios que mejoren su situación económica y social*” (Coleman). Es aquí donde aparece la “red social” como una forma específica de capital social, que movilizaría relaciones de confianza, cooperación y reciprocidad, tanto a nivel del sujeto individual (redes egocentradas) como de grupos y colectivos mayores (redes extendidas).

En el escenario social que circunscriben los procesos de modernización e individualización en nuestra sociedad, configurado por declinantes niveles de asociatividad, confianza social, y cooperación cívica (PNUD, Kliksberg) rescatamos la presencia de diferentes *dinámicas del capital social*, relacionadas específicamente con los actores, intereses y relaciones sociales que en ellas entran en juego. Dinámicas que ponen de manifiesto distintas formas de interacción “acción individual - estructura social”,

que mueven las dimensiones “instrumental” y “expresiva” del capital social, y que articulan indistintamente los elementos reconocidos por el Paradigma del capital social, es decir, el propio capital social, las redes sociales, las instituciones, los bienes socioemocionales, los valores afectivos y el poder.

En este contexto social dinámico, marcado por lógicas de acción “estratégicas”, “integradoras”, “subjetivas” y otras “participativas”, inscribimos nuestro interés por la creación, movilización y potenciación del capital social en dos tipos de sujetos que hoy adquieren visibilidad: los **microempresarios y/o artesanos** y los **jóvenes voluntarios**, adscritos a Asociaciones “económico-productivas” o “gremiales”, locales (comuna) o supralocales (comunales) de microempresarios y/o artesanos, en primer lugar, u Organizaciones de voluntariado juvenil, en segundo término.

En el primer caso, la **asociatividad entre microempresarios** en el ámbito urbano y local, se sitúa como un fenómeno más bien “nuevo” y “posiblemente emergente”⁸² o con tendencia a aumentar en el futuro, que logra hacerse visible sólo en la década de los noventa, gracias al esfuerzo de concertación de dirigentes sociales y sujetos emprendedores, así como el reconocimiento de éstos, como destinatarios de políticas públicas desde la acción estatal⁸³ y municipal.

Es a partir de 1992 y sobretodo desde 1995, que se observa en la mayoría de las comunas de la provincia de Santiago, especialmente las “populares”, la constitución formal de un conjunto de Asociaciones Locales de Microempresarios (AML) entidades conformadas principalmente en un nivel “microlocal”, aunque en ocasiones buscando un ámbito de acción mayor (comunal o zonal) que “agrupan y buscan representar a microempresarios de unidades productivas con diferentes tipos de propiedad y gestión: familiar, unipersonal, cooperativa, semicapitalista, artesanal, etc.”. Asociaciones a su vez, “de tipo gremial y representativo, distintas de las de naturaleza estrictamente económica”.

Es este proceso organizativo, que lejos de abarcar al universo amplio y heterogéneo de la microempresa, según la literatura especializada, el que adquiere “una cierta dimensión mínima crítica que lo convierte en significativo aún con su precariedad”. Proceso que relevará una particular “originalidad” que lo distingue de la historia de las “organizaciones locales en el medio urbano popular” y de la historia de las “organizaciones tradicionales de la pequeña producción”. Proceso en cuya formación parecen incidir tanto “factores de tipo estructural” o de “larga duración”, como la “presencia urbana de la pequeña producción”; la “existencia de una cultura organizativa y asociativa nacional”; la “mixtura espacial entre la función residencial, productiva y comercial en la realidad microempresarial”; y la “falta de representación por otra vía de los microempresarios”, así como “factores de tipo contingente” y más directos, tal como las “políticas estatales de apoyo a la microempresa durante los años noventa”.

⁸² Raúl González Meyer, “Microempresa y asociatividad”, “El debate acerca de la asociatividad entre microempresas”, pág. 120, PET, 1996.

⁸³ Es sobretodo a partir de 1990 cuando se expanden los programas de crédito a la microempresa como el Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa, ejecutado por el Fosis, Jaime Ruiz –Tagle 1992, “El crédito para la microempresa en Chile”, en “Economía y Trabajo en Chile N° 6”, PET, 1996.

Es en torno a estas Asociaciones, a las dos Federaciones metropolitanas a las que dan lugar, y a la actividad de sus dirigentes, como se llega a conformar más densamente, un entramado de relaciones y contactos entre estas entidades, las estructuras estatales municipal, regional y ministerial, y otras instituciones, como “ONGs, universidades, prensa, partidos políticos, bancos e instituciones financieras”, que ha venido otorgando visibilidad al sector microempresarial. Es en los años noventa también, cuando las municipalidades, siguiendo la acción de ONGs durante los ochenta, ejecutan parte de la política estatal orientada hacia la microempresa, iniciando “políticas de apoyo” a los microempresarios en distintos ámbitos, aunque con “disparidades en términos del crédito, la asistencia técnica, la gestión y formalización asignados”.

En el **escenario juvenil** y desde una mirada centrada en las perspectivas de integración social de los jóvenes, el análisis de la Cuarta Encuesta Nacional de Juventud (Injuv, 2004) reconoce que “El cambio estructural de la sociedad y la economía constituyen el trasfondo de un proceso de cambios cuya real magnitud y proyección puede apreciarse preferentemente, a través de comportamientos y biografías específicas, que dan origen a su vez a *particulares estilos de vida*, antes que movimientos de acción colectiva”⁸⁴. De esta forma, dada la “permeabilidad de la estructura social” que exige “una alta demanda de ‘procesamiento’ de la experiencia individual”, es como se concibe que “*los jóvenes elaboran el marco que les permitirá vivir en medio de la complejidad del entorno, es decir, que les permite orientar la construcción de sus propias biografías o proyectos de vida*”.

Así, en el marco de una integración social definida por “la fuerza y permanencia de los vínculos que unen al individuo con la sociedad, aquellos que le hacen pertenecer al sistema social y mantener una identidad con éste”, y caracterizada por la conjunción de lo macro y lo microsocio con las dimensiones estructural (integración/exclusión) y subjetiva (ciudadanía/individuación) aparece la “dimensión microsocio” o “tercer nivel de vínculos”, referido a “los contextos de interacción inmediata, es decir los lazos que el individuo establece con grupos, familias y otros individuos”. En este plano se consideran las *redes de apoyo*, la *participación en asociaciones* y la *formación de capital social*.

Desde este análisis, la definición de la biografía de los jóvenes modernos se puede entender en el espectro de una sociedad donde “la originalidad reflexiva cuenta más en el logro, que la adhesión a normas y valores dominantes”, espectro en donde se reconoce a una *individuación juvenil* que se realiza como contrapartida al “debilitamiento de referentes colectivos, como la religión y la actividad política”.

Es en este contexto como la Encuesta del Injuv observa el “auge de nuevos tipos de organizaciones donde se integran los jóvenes” siendo los “grupos de voluntariado”, el tercer tipo de organización donde más participarían los jóvenes, especialmente “mujeres, menores de 20 años y de menores recursos”, después de los “grupos de chat o comunidades virtuales”, y los “grupos de hobby o juego”. Tendencia que respondería a la prevalescencia de dos tipos de intereses en los jóvenes; por un lado “las actividades deportivas y culturales”, por otro, el “*interés por formas de participación colectiva que*

⁸⁴ Vicente Espinoza, “La integración social de los jóvenes en Chile, 1994-2003; individualización y estilos de vida de los jóvenes en la sociedad del riesgo”, Cuarta encuesta nacional de juventud, pág. 12, INJUV, 2004.

poseen más un carácter social que político, esto es, que se conciben dentro de un modelo de voluntariado que apoya a los desventajados, antes que en otro transformador de la sociedad”.

En este marco, se tienen presentes tres grandes formas que se han destacado acerca de “cómo salir adelante en la vida”⁸⁵ entre los jóvenes, entre aquellos que buscan más bien el “reconocimiento social” y han elegido hacer “lo que la sociedad espera de ellos”; los que han optado por privilegiar la “autorrealización”, “buscar su propia voz, salir adelante, llegando a ser ellos mismos”, y por último, aquellos jóvenes que buscan “conciliar ambas lógicas”, pero que “difícilmente lo logran”. Estas concepciones enmarcan los proyectos de vida de cada uno de los jóvenes, definiendo personas más o menos ofensivas o defensivas frente a su futuro.

Y estas mismas concepciones parecen estar presentes en la articulación de otras seis estrategias o “lógicas del sujeto”, es decir, “maneras de construir su identidad personal administrando sus relaciones con los otros”, según exista más o menos inclinación por la *búsqueda de reconocimiento social* (lógicas de la movilidad y de la integración) por la *autorrealización personal* (lógicas de la autenticidad y hedonista) o por la *consonancia existencial* (lógicas pragmática y anómica).

En este sentido, se destaca que la construcción de la identidad personal del sujeto joven, consistente en el “arte de alcanzar a la vez estos tres objetivos igualmente deseables”, se elabora más bien sobre la base de “arbitrar las tensiones” que estas estrategias, siempre presentes en forma simultánea en la conducta de los jóvenes, les imponen constantemente.

Así, en el horizonte que delimita el entrecruzamiento de la integración a la sociedad (dimensión macrosocial) con la dimensión relacional del individuo (microsocial) confluyendo con las perspectivas estructural (movilidad social) y subjetiva (ciudadanía) de la integración social, ubicamos las acciones de la generación joven chilena actual. Acciones que estarían derivando en una creciente “acción voluntaria juvenil”, y que expresan un marcado desapego hacia las formas tradicionales de participación política y movimientos sociales, dando pie, según reconoce el análisis de la Cuarta Encuesta del Injuv, a “procesos de individualización recíprocamente referidos”.

Es así como en este panorama asociativo de microempresarios y/o artesanos y jóvenes voluntarios, buscamos luces acerca de la naturaleza actual de las acciones, vínculos y redes sociales de sujetos insertos en diferentes dinámicas de capital social, cada una con su propia especificidad. Microempresarios de subsistencia y en desarrollo, formales e informales y jóvenes conservadores y otros liberales, más o menos comprometidos socialmente, constituyen algunos de los rasgos que caracterizarían a los sujetos estudiados.

Estas diferencias dan cuenta de una cierta conformación y distribución de capital social individual y grupal, efectivo y latente, en microempresarios y artesanos, y jóvenes voluntarios al interior de los ámbitos descritos, situación en la que observamos, confluyen

⁸⁵ Guy Bajoit y Abraham Franssen, “Les jeunes dans la compétition culturelle”, 1995, en « Jóvenes a la vista », III, pág. 12, Injuv, Interjuven, 2002.

las redes sociales interpersonales “focales” o egocentradas y “abiertas” o extendidas de los sujetos implicados. Situación que a su vez, nos quiere señalar acerca de las oportunidades y desafíos que en los campos económico, social, cultural y político, pudieran tener tanto microempresarios y/o artesanos como jóvenes chilenos, en relación con otros no relacionados con las asociaciones y organizaciones consideradas.

2.3. Pregunta de investigación

¿Qué oportunidades y desafíos presenta el escenario de las redes sociales interpersonales de microempresarios y/o artesanos y de jóvenes partícipes en organizaciones de voluntariado juvenil, para la construcción, movilización y potenciación de su capital social?

2.4. Objetivos

2.4.1. Objetivo general

Estudiar la relevancia, oportunidades y desafíos que enfrenta la construcción, movilización y potenciación de capital social, en el contexto de las redes sociales interpersonales de microempresarios y/o artesanos y jóvenes voluntarios en Chile, con miras hacia un desarrollo socioeconómico y humano, así como la integración social de los actores estudiados.

2.4.2. Objetivos específicos

Estudiar la relevancia que adquiere la construcción, movilización y potenciación de capital social en sujetos partícipes de Asociaciones económico productivas y gremiales de microempresarios y/o artesanos y Organizaciones de voluntariado juvenil en el Gran Santiago. 1.

Estudiar la implicancia de los conceptos de red social focal (egocentrada) y extendida (entre miembros de asociaciones) en los ámbitos de Asociaciones de microempresarios y/o artesanos y Organizaciones de voluntariado juvenil del Gran Santiago, para visualizar las potencialidades y desafíos del capital social presente en microempresarios y artesanos, y jóvenes voluntarios. 2.

Conocer las formas de "vínculo social" subyacentes a la participación de microempresarios y/o artesanos y jóvenes voluntarios en las formas de asociatividad descritas, desde la perspectiva moderna individualización – socialización. 3.

2.5. Justificación del trabajo

En el escenario económico y social de nuestro país, las Asociaciones de microempresarios y/o artesanos, definidas como económico-productivas y gremiales, describen un proceso asociativo más bien “emergente” (desde la década de los noventa) que pretende representar a un sector que actualmente aporta alrededor de un 40% de la fuerza de trabajo nacional, y que ha sido poco reconocido en su carácter de actor social, económico y político, y sólo hace una década, concebido como sujeto de políticas públicas.

Específicamente en este caso, interesa destacar el tipo de capital social que está detrás de la emergencia y visibilización del sector microempresarial y artesanal, como uno inserto en el engranaje social del país, y que de alguna forma estaría incidiendo en los campos económico y societal nacionales.

Por otra parte, elegimos estudiar a jóvenes, por ser un segmento fundamental en el desarrollo del país, que también adquiere reconocimiento en los últimos años como sujeto de políticas gubernamentales que relevan un cierto “capital social juvenil” (Injuv, Interjoven) e insertos en Organizaciones de voluntariado juvenil, dado que según lo expuesto, muestran un creciente compromiso con esta forma de asociatividad más de tipo “expresiva”, y guiada por la búsqueda de satisfacer expectativas relacionadas con la superación de la pobreza.

Es así como, apostamos por la importante presencia de dos tipos de sujetos, orientados según distintas lógicas de acción, no necesariamente excluyentes entre sí, en el contexto que definen sus redes sociales personales y ampliadas, y en el espectro que delimitan los procesos de modernización e individualización en nuestro país, conformando así, dos formas diferentes de capital social.

2.6. Marco de hipótesis

- Las asociaciones de microempresarios y/o artesanos y las organizaciones de voluntariado juvenil en Chile constituyen vías para la movilización de un “capital social latente” en sujetos emprendedores y jóvenes chilenos.
- En la formación de redes sociales interpersonales de microempresarios y/o artesanos, y de jóvenes voluntarios, subyacen nuevas formas de “vínculo social” atinentes a la dialéctica moderna “individualización”/“socialización”, que concuerdan con distintas lógicas de acción por parte de los sujetos (estratégica, integradora, subjetiva y participativa).
- Estas formas de asociatividad constituyen dos maneras diferentes de movilizar

relaciones de confianza, cooperación y reciprocidad, en un eje que distingue confianza estratégica y confianza social.

3. Marco metodológico

3.1. Diseño de investigación

El enfoque de este trabajo responde a las características definidas por las Ciencias Sociales para las investigaciones de tipo “cualitativo”, es decir, donde la definición del problema a investigar está orientada esencialmente hacia la “búsqueda de significado”⁸⁶, significado cuya definición es, en principio, “una demarcación abierta en múltiples sentidos”, tanto en su “contenido” como en su “comprensión”. En cuanto a su contenido, dado que se desconoce de entrada su naturaleza precisa, y en cuanto a su comprensión, puesto que es susceptible de inesperadas e insólitas ramificaciones.

Es así como el diseño de este trabajo es un “diseño cualitativo” (J.I Ruiz Olabuénaga) que responde a las características de flexibilidad y provisionalidad, es decir, está “abierto a posibles cambios” en el transcurso de su desarrollo, junto con incluir una mirada holística respecto del objeto de estudio y próxima a la realidad inmediata.

A su vez, se articula de acuerdo a los parámetros del “Paradigma Constructivista”, que consiste en comprender y construir realidades locales, siguiendo una “metodología

⁸⁶ José Ignacio Ruiz Olabuénaga, “Metodología de la investigación cualitativa”, capítulo 2, “El diseño cualitativo”, pág. 51, Universidad de Deusto, 2003.

hermenéutica/dialéctica”. Esto, considerando como sustento de “confiabilidad”, la inclusión de los criterios de credibilidad, que reconoce el “valor verdad de la investigación” o validez interna en las ciencias cuantitativas, de transferibilidad o validez externa, que apela a la “aplicabilidad de los resultados”, es decir, el grado en que los sujetos analizados representan al universo de estudio, de dependencia o fiabilidad, que mira la consistencia de los datos y confirmabilidad u objetividad, que asegura fidelidad ética en la obtención y presentación de los datos.

En este caso, se ha optado por asegurar la credibilidad, dependencia y confirmabilidad de la información recogida, siguiendo estrictamente los requisitos de las técnicas escogidas: *entrevistas en profundidad*, *focus group* y *encuestas*; corroborando la información obtenida con los documentos, estudios e investigaciones revisados, es decir triangulando entrevistas, focus group, encuestas y bibliografía, e intermezclando las fases de recolección, sistematización y análisis de la información.

En tanto, la transferibilidad y confirmabilidad de los resultados, a su vez se intentan mediante una selección idónea de las Asociaciones de microempresarios y/o artesanos y Organizaciones de voluntariado juvenil, representativas de “microempresarios y/o artesanos” y “jóvenes voluntarios” del Gran Santiago, y que hemos estimado cubren un sector metropolitano significativo o presentan características extendibles al resto de la población cubierta por el universo de estudio.

3.2. Universo de estudio

El universo del estudio lo componen todos los sujetos inscritos en Asociaciones “económicas” o “gremiales”, sociedades o centros, de microempresarios y/o artesanos de las distintas comunas del Gran Santiago, y el conjunto de jóvenes que participan o han participado durante los últimos años en Organizaciones de voluntariado juvenil, también a nivel del Gran Santiago.

3.3. Muestra de sujetos

La muestra de sujetos está compuesta por los dirigentes, presidentes, vicepresidentes u otro cargo entrevistados, que representan a catorce Asociaciones económico-productivas o gremiales, sociedades o centros de microempresarios y/o artesanos de una o más de las comunas del Gran Santiago. Estas asociaciones son, “Microempresarios de Pedro Aguirre Cerda”, “Asociación de microempresarios, confeccionistas y artesanos de Pedro Aguirre Cerda”, “Agrupación de microempresarios y artesanos de Colina”, “Asociación de microempresarios sector sur de La Pintana”, “Asociación de emprendedores Peñalolén –Chile”, “Asociación de pequeños industriales del cuero y calzado”, “Sociedad los mil cien”, “Micro y pequeños empresarios de San Joaquín”, “Agrupación de artesanos de Los Domínicos”, “Centro social cultural y artesanal Los Emprendedores”, “Agrupación de

artesanos de Ñuñoa” y “Agrupación gremial de la micro pequeña y mediana empresaria”.

A su vez, la muestra la componen jóvenes que realizan o han realizado labores de voluntariado desde hace por lo menos dos años, al participar en alguna de las actividades de la “Red de Voluntariado de la Universidad de Chile”, en los talleres artísticos desarrollados por la “Corporación Create” o en los trabajos voluntarios propuestos por “Gesta – Fundación Marista por la solidaridad”.

Siguiendo las bases del “muestreo intencional” (Olabuénaga) la selección de las unidades de análisis se ha hecho de acuerdo a una forma intencionada, y no según leyes del azar o un cálculo de probabilidades. En este caso, se han seleccionado los sujetos a estudiar, de acuerdo al carácter del “muestreo opinático”, en función de criterios de “accesibilidad”, “idoneidad” y “representatividad de los sujetos”, o a través de la información proporcionada por los mismos entrevistados.

Así, en el caso de microempresarios y artesanos, se han obtenido los sujetos básicamente gracias a la información aportada por el Programa de Economía y Trabajo, por las municipalidades de Santiago, Estación Central y Peñalolén y a través de las personas entrevistadas. En el caso de los jóvenes voluntarios, asistiendo directamente a las sedes de las Organizaciones de voluntariado juvenil escogidas o por medio del contacto vía email (Red de Voluntariado Universidad de Chile).

3.4. Técnicas de investigación

- En el ámbito de las Asociaciones de microempresarios y/o artesanos:

Entrevistas en profundidad (según definición de J.I Ruiz Olabuénaga, ver anexo) a dirigentes, presidentes, vice-presidentes o secretarios de las Asociaciones de microempresarios y/o artesanos, sociedades o centros presentes en la muestra (ver dimensiones y aspectos considerados en anexo).

Entrevistas no estructuradas a autoridades municipales e institucionales.

- En el caso de las Organizaciones de voluntariado juvenil:

Entrevistas en profundidad y focus group (R. Hernández, C. Fernández Collado, ver anexo) a jóvenes voluntarios de las organizaciones escogidas (ver dimensiones y aspectos considerados en anexo).

Cuestionarios con preguntas abiertas a jóvenes de la “Red de Voluntariado de la Universidad de Chile”, partícipes de Trabajos Veterinarios, considerando dimensiones y aspectos similares a los de las entrevistas.

En este trabajo los focus group se hacen con preguntas abiertas dirigidas a todos los participantes y con la participación de tres a siete integrantes de las Organizaciones de voluntariado escogidas, que en algunos casos corresponden a personas que han sido entrevistadas. Se optó por escoger a jóvenes voluntarios con al menos dos años de

participación en este tipo de actividad.

En el caso del focus group realizado con integrantes de la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile, se tomó en consideración la oportunidad de aprovechar una instancia de reunión de siete de los ocho miembros del Consejo asesor de esta red (con el fin de ser parte de otro grupo focal administrado en forma previa). De esta forma, los sujetos no fueron especialmente escogidos ni invitados a participar de la sesión. Sin embargo, se logra obtener la disposición de todos los participantes para dar a conocer sus opiniones acerca de la temática tratada.

En el caso de los otros dos focus group, éstos se realizan con la participación expresa de los jóvenes, conociendo de antemano la asistencia al encuentro donde se discuten las temáticas propuestas.

4. Resultados de investigación

Aproximación al concepto de voluntariado

Para un análisis de experiencias de voluntariado juvenil en Chile, consideramos dos niveles en la definición de voluntariado (Injuv, 2002). De acuerdo a un “nivel nominal”, el voluntariado se puede definir como ***“el conjunto de prácticas a través de las cuales los ciudadanos realizan voluntariamente aportes o donaciones de trabajo, con el fin de satisfacer necesidades esenciales humanas insatisfechas en individuos, personas o grupos concretos, acción que realizan en el marco de procesos sistemáticos, especiales o discernibles de intervención social, vinculados a grupos u organizaciones de la sociedad civil”***⁸⁷.

Desde el “nivel real” en tanto, distinguimos tres dimensiones; la “*dimensión organizacional*” (organización) “la *dimensión práctica*” (acción) y la “*dimensión del sujeto*” (voluntarios).

En cuanto a las organizaciones, es posible identificar “organizaciones exclusivamente voluntarias” y “organizaciones no exclusivamente voluntarias”, “formales”

⁸⁷ Instituto Nacional de la Juventud, “Voluntariados en Chile: lo plural y lo diverso, “Aproximaciones al concepto de voluntariado”, pág. 39, 2002.

(con personalidad jurídica) o “informales” (sin personalidad jurídica)⁸⁸, e “integradas sólo por voluntarios” o “mixtas”, es decir, integradas por voluntarios y otros participantes.

Asimismo, se distingue entre las organizaciones que se han adjudicado fondos concursables⁸⁹, aquéllas de derivación de voluntarios y otras con vínculos distintos de colaboración (talleres, seminarios, redes de relaciones).

La “acción voluntaria” por su parte, consistente en aquella “*práctica de libre elección, pero colectivamente organizada, que tiene por objeto el apoyo a otros que padecen una situación o una condición que, a juicio de quien emprende la práctica, requiere de apoyo solidario*”⁹⁰, puede ser “*endógena*”; aquella que se dirige a personas que pueden ser del propio grupo social o comunidad a la que pertenece el voluntario y/o su organización, o “*exógena*”, es decir, que se dirige a personas o grupos externos y distintos a la propia organización o comunidad del voluntario, o *mixta*; aquella que se dirige tanto a personas del propio grupo o comunidad del voluntario, como a quienes no pertenecen a éstos.

En cuanto a los “sujetos voluntarios”, se distinguen un “*perfil del voluntario*”, relativo al “nivel de convergencia entre el perfil del voluntario y el de los destinatarios” (voluntario-beneficiario o voluntario externo) un “*tiempo de dedicación a las labores de voluntariado*” (mayor o menor implicación temporal) y las “*motivaciones personales para efectuar trabajo voluntario*”, que pueden ser “auto-referidas”, es decir, “que se estructuran en torno a la aspiración o la expectativa de obtener un beneficio personal” o “alter-referidas”, estructuradas sobre la base de “la expectativa de aportar un beneficio a los demás”.

4.1. Presentación de las Organizaciones de voluntariado juvenil

La Red de Voluntariado de la Universidad de Chile

La Red de Voluntariado de la Universidad de Chile, definida como “el punto de encuentro de personas y grupos organizados de la Universidad dedicados a desarrollar proyectos de voluntariado”⁹¹, nace luego de la experiencia del verano del año 2004, donde se

⁸⁸ En Chile no hay una definición legal especial para estas organizaciones, acogiéndose la mayoría a las disposiciones de las organizaciones sin fines de lucro, Injuv, Op. Cit. pág. 42.

⁸⁹ A partir del Programa de Fortalecimiento al Voluntariado se estima la ejecución de 343 de estos proyectos con 9.420 voluntarios movilizadas por ésta vía. www.chilevolunt.cl/red.html

⁹⁰ Martín Hopenhayn, “Juventud y acción voluntaria: una ecuación con sentido”, pág. 1, División de Desarrollo Social, CEPAL, 2004.

⁹¹ Comité Asesor, Red de Voluntariado Universidad de Chile, “Primer Informe: conformación de la Red”, 2004.

congregan por primera vez quinientos estudiantes de los distintos grupos de voluntariado de la Universidad para trabajar con comunidades en cinco regiones del país.

La misión de esta Red se caracteriza por “reunir y potenciar las distintas iniciativas dentro de la comunidad universitaria en torno al voluntariado”, siendo sus objetivos generales, además de ser “un punto de encuentro entre iniciativas voluntarias que vivan al interior de la Universidad”, coordinar las iniciativas, generando una plataforma que aumente sus potencialidades; difundir las actividades y acciones voluntarias de los integrantes de la Red dentro y fuera de la Universidad; centralizar la información relevante, abriendo espacios de orientación que faciliten la creación y realización de las iniciativas voluntarias; promover el profesionalismo y compromiso en los proyectos, para mejorar la calidad de las iniciativas voluntarias que integran la red.

En definitiva, las expectativas de esta Red son ser un punto de encuentro autónomo y abierto a personas de distintas disciplinas y procedencias; promover un voluntariado que nazca de “una entrega generosa y desinteresada”, enfatizar el “respeto y reconocimiento de la idiosincrasia de las comunidades beneficiadas”, impulsar una “labor no asistencialista”, basada en la entrega de herramientas que potencien la fortaleza de estas comunidades, junto con lograr que los proyectos de la Red alcancen “resultados sustentables”, promoviendo además una formación integral de profesionales, que complemente la formación académica con un contacto con las necesidades del país.

En este marco es como la Red congrega actualmente a siete grupos de voluntariado, que desarrollan proyectos de educación, desarrollo social, pecuario y ambiental, desde la primera a la décima regiones del país. Estos grupos son: “Trabajos Red Ambiental de la Universidad de Chile” (Rauch) –Reserva Altos de Lircay, “Trabajos Voluntarios” –Purén, “Trabajos Voluntarios Universitarios” (TVU) –Cochamó, “Trabajos Periscopio” –Polpaico, “Trabajos Veterinarios” –Lonquimay, “Trabajos Pecuarios” –Putre y “Misiones Católicas” –Salamanca.

La Corporación Create

Create es una institución de voluntariado que prepara a monitores para la realización de talleres artísticos a niños de escasos recursos de distintas escuelas en la Región Metropolitana. Se forma gracias a la iniciativa de un grupo de jóvenes, quienes en 1992 diseñan el proyecto y logran constituirse como Corporación en 1999.

Su propósito es principalmente promover la autoestima, creatividad y habilidades sociales infantiles, a través de la acción de 120 jóvenes de 18 a 29 años, que cada año realizan una labor monitorea semanal. Para el año 2005 la Corporación tiene como meta ampliar el número de talleres realizados, comprometiéndose con las carencias sociales y educativas de niños en escuelas de las comunas de Recoleta, Santiago, Peñalolén, Puente Alto, La Pintana y San Joaquín.

A su vez, está coordinada por un directorio y un grupo ejecutivo de profesionales voluntarios que ejecutan un trabajo permanente, aportando en diferentes áreas de la Corporación.

Los talleres que realiza Create corresponden a temáticas como pintura, dibujo,

poesía, manualidades, danza, literatura, teatro y fotografía. Esto, además de paseos culturales y recreativos.

La Fundación Gesta

Gesta, “Fundación marista por la solidaridad” se concibe como una institución que promueve un voluntariado juvenil a partir de orientaciones educativas o “líneas de acción”, que permiten conducir, guiar y dar sentido a sus decisiones, orientan la generación de programas y planes de trabajo y permiten evaluar las acciones y el cumplimiento de sus objetivos.

Entre estas orientaciones están el “carisma marista” como forma de presentarse a la comunidad, el “testimonio” como promotor del evangelio, “la opción católica, como opción universal” y “la opción preferencial por los pobres, que se construye en el apoyo a otros, desde lo que el otro es y hace”.

Así, entre sus principios se asume “la solidaridad”, como “elemento central de la personalidad humana y como la forma permanente de relacionar la propia vida con la de los demás”. De esta forma es como busca promover una “cultura de la solidaridad basada en la justicia y la equidad”, a través de una educación en la solidaridad, donde las personas toman conciencia permanente de las inequidades existentes.

Asimismo, asume el “papel protagónico de los jóvenes en la construcción de una sociedad más justa, plural y fraterna”, especialmente los “comprometidos con la acción pastoral de las obras maristas”, buscando desarrollar la potencialidad de servicio para con su comunidad. Fomenta un “estilo de acción que invita a conocer e involucrarse gratuitamente con las personas desde un plano de igualdad y horizontalidad”, a través del trabajo en comunidad y la experiencia vivencial. Cree en la “vocación creadora y de servicio que Dios regala a cada hombre” y desarrolla una “acción solidaria respetuosa de los pobres y de su dignidad”, tendiente a impulsar una cultura más fraterna y participativa.

Con estos lineamientos es que Gesta ha realizado desde 1997 distintas actividades recreativo-educativas, como campamentos y colonias recreativas dirigidos a niños de colegios de escasos recursos en distintos sectores del país y acciones de asistencia a personas de la tercera. Además, Gesta cuenta un grupo de servicio que realiza actividades educativas en colegios de la comuna de La Pintana y otro que realiza salidas nocturnas de asistencia a personas pobres. Debido al replanteamiento de la Fundación para el año 2005, son sólo estos dos últimos grupos los que se mantienen en la actualidad realizando en trabajo sistemático un día a la semana durante todo el año.

Gesta también forma parte de La “Red Voluntarios Chile” junto a otras instituciones de voluntariado en la R.M, como la Asociación de guías y scouts, Bomberos de Chile, la Corporación de beneficencia María Ayuda, Corporación Jesús Niño, Corporación Nuestra Casa, Cruz Roja de Chile, Damas de la Fraternidad, En Todo Amar y Servir, Fundación Coanil, Fundación de auxilio Maltés, Fundación Trascender, Hogar de Cristo, Un Techo para Chile, K-Sar Chile y YMCA Asociación de jóvenes cristianos.

4.2. Resultados analíticos

4.2.1. La dinámica de microempresarios y/o artesanos

Análisis de las experiencias de Asociaciones económicas y gremiales, Sociedades o Centros de microempresarios y/ o artesanos.

Las experiencias estudiadas acerca de este tipo de asociaciones, sociedades o centros de microempresarios y/o artesanos, permite distinguir en un plano general, la importante presencia e imbricación de dos tipos de capital social analizados. Por un lado, un “capital social individual”, arraigado en el conjunto de relaciones interpersonales y contactos que constituyen activos de los dirigentes, presidentes, vice-presidentes o actores entrevistados, por otro, un “capital social grupal”, fundado en el entramado de lazos y contactos sociales basados en la confianza, la reciprocidad y la cooperación mutua entre los socios o miembros al interior de cada una de estas asociaciones.

En una primera instancia, y en el marco de lo que incidiría en la “red social focal” del microempresario o artesano entrevistado, notamos una disposición y motivación iniciales en ellos, por concretar intereses compartidos y concertar a los pares en estas agrupaciones, que no parten más que de un objetivo general de resolver problemas comunes a los asociados. Esta disposición y motivación personales por emprender o crecer de dirigentes, presidentes, vice-presidentes u otro cargo dentro de estas asociaciones, constituyen en gran medida precursores del capital social individual que aquí se plantea, y en algunos casos aparece como una fuente importante, sino la principal, que contribuye en la formación de estas organizaciones y en su mantenimiento.

Así, la buena disposición e iniciativa personal de socios que parten en algún cargo directivo, como es en los casos de Amicap (director-director interino) la Agrupación de microempresarios y artesanos de Colina (director) y Asempe (presidente) o que en forma posterior a la formación de estas asociaciones llegan a ejercer algún cargo de presidente, director, vice-presidente o secretaria, como en Ames (directora) Jalicor (presidenta) en la “Asociación de microempresarios y artesanos de San Joaquín” (vice-presidenta) Agad (vice-presidente) Apiccal (ex presidente) el Centro “Los Emprendedores” (presidenta) y “Empremjer” (presidenta) actúan como factores proclives a la conformación de estas agrupaciones microempresariales y/o artesanales, que en algunos casos no sólo motivan a los demás socios, sino que además potencian sus capitales sociales individuales, y en un comienzo generan una unión productiva de intereses y acuerdos de acción entre los mismos, aspectos que contribuyen en el fortalecimiento de sus redes sociales focales.

Ahora, esta fuerza inicial que cubre a las asociaciones estudiadas, naturalmente se ve más o menos fortalecida según las disposiciones y actitudes de los asociados en su conjunto, actitudes que sin embargo, en no pocos casos, manifiestan expectativas de resultados prácticos a corto o mediano plazo. Estas actitudes precisamente, son las que

tienden a desgastar a las organizaciones y desvirtúan aquellas uniones productivas de intereses y acuerdos de acción, en vistas de la desmotivación y descontento crecientes de los socios, así como la poca participación que muestran.

Así y todo, puede observarse que en general los “puntos de coincidencia” que unen a los distintos miembros en principio y motivan la permanencia de estas asociaciones, tanto económicas como gremiales, tienen que ver con el compartir la búsqueda de beneficios prácticos relacionados, ya sea con espacios para la comercialización de productos, la adjudicación de proyectos, la formalización (patente municipal, personalidad jurídica) la capacitación laboral, el financiamiento, o la representación del sector propiamente tal.

Son esencialmente por tanto, “puntos de coincidencia adquiridos”, los que tienden a vincular a microempresarios y artesanos en las asociaciones estudiadas, en función de las condiciones en que se desarrolla esta actividad económica, el rubro de actividad practicado, y el interés generalizado por mejorar las condiciones socioeconómicas y laborales que les dan sustento y permiten subsistir en muchos casos, además del hecho de estar vinculados en general, por la cercanía territorial que los reúne en una misma comuna.

Si situamos las asociaciones descritas en el contexto local o comunal en donde la mayoría se constituye, se destaca por lo general la presencia activa de las instancias municipales, que en la forma de invitaciones a cursos de capacitación o ferias, subvenciones o simplemente ayudas para la obtención de personalidad jurídica y patente, actúan como promotores del asociacionismo entre microempresarios y/o artesanos.

A su vez, la acción de ONGs como el Programa de Economía y Trabajo e instituciones como Sercotec, aparecen en el discurso de los entrevistados como fuentes articuladoras de una asociatividad microempresarial, más bien gremial en el caso del PET, y más de tipo económica o productiva, en el caso de Sercotec.

Ahora bien, en el capital social individual de los socios entrevistados de cada asociación, encontramos presente la conformación de redes focales que mueven recursos tales como información, apoyo laboral, conocimientos, afectividad, cierto grado de confianza y cooperación y poder de decisión. Esta disposición de recursos tiene que ver ciertamente con el cargo de los entrevistados en la agrupación, el tipo de microempresa de la que forman parte, las condiciones de la asociación que integran, el tipo de actividad económica o rubro en el que están comprometidos, así como con el apoyo familiar y laboral en general. Todos recursos que denotan el manejo de un cierto poder, sea en forma individual o colectiva.

En este ámbito, si bien muchos de los microempresarios cuentan con algún tipo de apoyo familiar, ya sea por medio de la ayuda del esposo, esposa, hijos, madre, hermano u otro tipo de relación familiar, o con algún socio o trabajadores contratados en algunos casos, se observa una tendencia de los microempresarios (as) a salir adelante y buscar salidas por sí mismos, aunque esto varía según la asociación y las relaciones que se dan en su interior, existiendo también bastantes diferencias entre agrupaciones microempresariales y artesanales.

En el caso de las asociaciones artesanales analizadas, se observan dos realidades; una en que la interacción social entre artesanos está dada más bien por el contacto

regular que posibilita el convivir diariamente en un mismo espacio de trabajo (Agrupación de artesanos de Los Domínicos) otra en que la poca frecuencia de interacción (Centro social, cultural y artesanal “Los Emprendedores”) tiende a generar relaciones de tipo laboral, comercial o de aproximación relativa entre los socios. En el primer caso, aunque se destaca un reconocimiento mutuo entre los socios, se aprecia un relacionamiento distante entre muchos de éstos, que tendría que ver en parte, con el quehacer autónomo propio de los artesanos. Una situación similar se observa en el caso del taller “Los Emprendedores”, aunque aquí el contacto infrecuente entre los artesanos se basa también en la ausencia de espacios o instancias de sociabilidad e interacción informal entre los socios.

Así también, difiere el establecimiento de relaciones interpersonales, por tanto las redes sociales focales, entre las asociaciones formadas únicamente por mujeres, como Jalicor, Aquelarre 21 (Estación Central) y Empremujer y las conformadas por hombres y mujeres.

En el caso de las dos primeras asociaciones mencionadas, dada la falta de medios frente a la que muchas mujeres jefas de hogar parecen encontrarse en la comuna, la incorporación de las socias a estos grupos parte básicamente como una instancia de conducir “estrategias de subsistencia”, es decir, como una forma de viabilizar una actividad ya iniciada y obtener ingresos con que sacar adelante a familias y hogares.

Son motivaciones iniciales compartidas, que se ven canalizadas por el involucramiento de la municipalidad, que invita a un curso de capacitación en uno de los casos, y a la participación en una feria, en el otro, posibilitando por tanto, la formación de estas agrupaciones y su formalización. Y son así, objetivos definidos, como la constitución como empresaria, la exposición y comercialización de productos y la obtención de financiamiento, los que aquí mueven una acción principalmente de tipo estratégica e integradora.

En este plano, se observa que las relaciones que conectan a las distintas socias, en principio tienden a basarse en el reforzamiento mutuo y la complementariedad como microempendedoras, aspectos que vinculan las acciones y conocimientos de una socia, con la práctica, habilidades y conocimientos de otra. Más adelante, en la agrupación que lleva más tiempo (Jalicor) estas relaciones derivan en un intercambio más fluido de información y conversaciones en reuniones, y un estrechamiento de vínculos con cierto contenido de confianza y amistad entre las asociadas, aunque con un mayor entendimiento y conexión entre las directoras. En el caso de Aquelarre 21, se constata que el poco tiempo de la agrupación (6 meses) unido a la falta de movilidad de las directoras, obstaculiza el despegue de la asociación y la obtención de beneficios, así como un contacto más estrecho entre las socias.

Ahora, la incorporación a estas agrupaciones como una forma de canalizar estrategias de subsistencia, es una alternativa que tiende a presentarse entre los integrantes de las asociaciones estudiadas, por cuanto la actividad microempresarial normalmente surge a partir de prácticas económicas incipientes, en contextos relativamente carentes de recursos. Así, el crecimiento y el acceso a recursos escasos aparecen como una opción también fuertemente presente en Empremujer, agrupación

que, contando con una cantidad significativamente mayor de socias (104) en distintas condiciones empresariales (microempresarias recientes, iniciadas y pequeñas empresarias) y estando bien organizada y dirigida, configura redes entre sus socias basadas en un tipo de capital social propiamente “de vinculación”.

Es un capital de vinculación más o menos distante, que se ve facilitado por los medios tecnológicos (Internet) y por la activa comunicación que se da entre todas sus integrantes, pero que por el tiempo compartido, considerando reuniones una vez cada tres meses, escasamente permite desarrollar lazos afectivos importantes de confianza y amistad. Es por tanto, un capital social que conecta primariamente las motivaciones emprendedoras de mujeres que se reconocen como pares en la meta común de crecer, acción que las empodera en cierta forma y les facilita interactuar socialmente, pero que tiende a oponer el campo de la familia (escenario de capital social de unión) con el ámbito del trabajo y la participación asociativa.

A pesar de estas dificultades, se relevan la cooperación y el compromiso recíprocos que cada socia parece poner en su accionar, y que por sus obligaciones, tiende a unir mayormente a las directoras entre sí, motivándolas a luchar por instalar una Casa de la mujer que contenga una comercializadora; instancia que permitiría desarrollar relaciones comerciales entre las socias. En este caso, sin embargo, se destaca la presencia institucional de la Conupia y Fempia (Federación metropolitana de medianos, pequeños y microempresarios) entidades que respaldan a la asociación en un comienzo, así como del Sernam y Prodemu, que contribuyen en su formación y/o difusión.

Esta situación no obstante, difiere en parte del contexto que describen asociaciones compuestas por microempresarios de distintos rubros, algunos de los cuales logran proyectar sus actividades en microempresas “iniciadas” o potenciadas, como en los casos de Asempe y Apiccal.

Especialmente en el caso de Asempe, se observa una forma de organización notoriamente distinta, donde no sólo su presidente muestra visibles rasgos de liderazgo personal, sino además, donde las condiciones de pertenencia y permanencia en la asociación se rigen por normas claramente estipuladas y difundidas entre sus miembros. Es decir, Asempe muestra un ejemplo en que las relaciones de complementariedad, confianza y cooperación entre los socios en cada uno de sus cinco rubros, conforman una cultura solidaria de trabajo; una cultura donde los socios participan conjuntamente en la elaboración de proyectos, donde se promueve la capacitación y el acceso al desempeño microempresarial, a través de las mesas de trabajo, y donde existen acuerdos en que se comparte la información de mercado.

Apiccal en cambio, muestra el caso de una asociación donde si bien existirían microempresarios iniciados en un rubro desarrollado dentro de la misma, el número de socios (80) y la falta de organización y participación de éstos, sumado a la ineficiente gestión y falta de transparencia de los directores, provoca una dispersión de objetivos e intereses que ciertamente motiva la renuncia de su presidente.

Ahora, la falta de organización y participación de los miembros en estas asociaciones, es algo que se destaca reiteradamente y que, según el discurso de algunos entrevistados, surge como algo propio de los tiempos actuales, a diferencia de décadas

atrás. No sólo se enfatiza en la falta de una mentalidad para establecer alianzas y elaborar proyectos colectivos (Amicap) que jugaría en contra del establecimiento de redes de contacto de negocio entre microempresarios y/o artesanos, sino a su vez, un cierto espíritu de autosuficiencia e individualismo que se ve motivado por desconfianzas e intereses competitivos. Así, la competencia que imponen los mercados sumada a la falta de medios económicos en estos casos, orientan una disposición hacia el “arréglatelas con tus propias uñas”, disposición que jugaría en contra de la unión de fuerzas y la articulación de intereses entre distintos rubros.

Esta misma falta de organización y preocupación de los socios es la que se observa en la Agrupación de artesanos de Los Domínicos; organización que sin embargo releva una cultura de convivencia y trabajo que promueve un cierto sentido de pertenencia. En este caso, al parecer, el trabajo permanente y estable en un local dentro del Centro unido a las condiciones de un trabajo realizado frecuentemente en forma independiente, derivan también en un capital social de vinculación más o menos distante, según las afinidades que se presentan entre algunos socios.

Esta misma desmotivación parece perjudicar el aprovechamiento de las reuniones y espacios de interacción entre los socios, junto con oportunidades como Internet en algunos casos. Aunque el ejemplo de dos de las asociaciones de microempresarias mujeres (Jalicor y Empremujer) da cuenta de una clara disposición de las socias a usar este tipo de herramientas, además de participar activamente en las reuniones, hecho que tiende a repetirse en “Aquelarre 21”.

En este contexto, lógicamente se observa que la responsabilidad por fortalecer este asociacionismo no sólo está en manos de los asociados, sino también de sus relaciones institucionales y el apoyo recibido por parte de la municipalidad, organismos de gobierno ONGs y otras instituciones. En el caso de las agrupaciones Jalicor y Aquelarre 21, hay que considerar que es la municipalidad la que concierta en principio a los sujetos y les concede facilidades para reunirse, exponer en ferias y capacitarse. Las facilidades para formarse como asociación otorgadas por las municipalidades aparecen en forma reiterada en el caso de las organizaciones estudiadas, sin embargo se observa que esta acción municipal inicial que concita al agrupamiento es muchas veces descontinuada, siendo después poco estimuladora de la asociatividad y desempeño microempresarial (Ames, Amicap, Agrupación de artesanos de Ñuñoa, Mipe-Mesa).

Estas facilidades, en otros casos son canalizadas a través de la acción de ONGs como el Programa de Economía y Trabajo (Amicap, Ames, Asempe, Agad) y la Fundación Solidaria Trabajo para un Hermano (Sociedad los mil cien) que ofrecen espacios de encuentro y cursos de capacitación en que se orienta la actividad microempresarial, en el caso del PET, y salas para que microempresarios y artesanos se reúnan constantemente, así como préstamos de dinero, en el caso de TPH. En este sentido, los recursos que aparecen como más difíciles de acceder son los puntos de comercialización de productos, ferias y proyectos de Fondos Concursables en que se promueva la gestión y asociatividad entre microempresarios, donde si bien las municipalidades en parte ofrecerían su apoyo, se critica el costo de dinero en general que significa contar con espacios de exposición y venta de productos, junto con la necesidad de estar “muy bien parado”.

Es aquí cuando la gestión activa de presidentes o gestores, como en la “Agrupación de microempresarios y artesanos de Colina”, en la “Agrupación de artesanos de Ñuñoa” y en el “Centro social, cultural y artesanal los emprendedores”, aparecen como oportunidades reales motivadoras del desempeño de los socios y de la asociatividad entre éstos, en los intentos por conseguir el anhelado centro o punto de comercialización.

Ahora, respecto de lo que vienen a ser redes institucionales, ciertamente se destacan notorias diferencias entre asociaciones como Asempe, Amicap, Empremujer y la Sociedad los mil cien, y otras como Jalicor y Aquelarre 21. Es en las primeras donde la combinación de directivas bien organizadas junto con el contacto de los socios con canales institucionales, como la municipalidad, el PET, TPH, el Comercio Justo, el Sernam, o la Red de Economía Solidaria⁹², posibilitan y refuerzan la inversión de los asociados en este tipo de acción asociativa.

Así, en un plano general, destacando los elementos que estarían favoreciendo el capital social asociativo de microempresarios y artesanos, visualizamos el surgimiento y mantención de asociaciones en vistas de:

- El aprovechamiento de proyectos ofrecidos tanto por instituciones estatales (municipio, Fosis, Sercotec) como ONGs (PET).
- El apoyo municipal en la formación, formalización y fomento productivo de las asociaciones microempresariales.
- La necesidad de subsistir y obtener ingresos para el hogar, espacios de venta y promoción de productos, patente y crédito.
- La búsqueda de oportunidades ligadas al empleo, al “hacer negocios”, obtener espacios de comercialización de productos, participar en ferias, acceder a la banca y al mercado de las tarjetas de crédito.
- La necesidad de crecer, capacitarse y consolidarse como microempresario (a).
- La existencia de amistad entre dirigentes o cercanía entre los socios a través de experiencias organizativas previas o contactos sociales (laborales, de vecindad, amistosos).
- La iniciativa personal de presidentes, dirigentes o gestores con trayectorias organizativas, liderazgo (social y/o económico) y visión de largo plazo, formación profesional y visión empresarial (sumados a los recursos y la organización adecuados) o capacidad para generar confianza y simpatía entre los socios.
- La existencia de cierta homogeneidad entre los socios (perfil microempresarial o condición de género).
- La presencia de una organización con normas claras y bien estipuladas, que permita desarrollar una cultura solidaria y equipos de trabajo.
- Las expectativas representacionales de los socios vinculadas con la participación en la Confederación Nacional de microempresarios y artesanos.

⁹² Esta Red surge en octubre de 2001. La forman la Vicaría Pastoral Social, la Fundación Solidaridad, Fundación Comparte, Universidad Bolivariana, Espacio y Fomento, Centro Ecuménico Diego de Medellín, CET-sur y el PET.

Entre las dificultades para establecer redes entre los sujetos estudiados en las asociaciones microempresariales y entre asociaciones, constatamos:

- La desmotivación y falta de participación en general de los socios, ligadas a expectativas de beneficios a corto plazo.
- La despreocupación y falta de liderazgo de las directivas, que desincentiva la motivación y participación de los socios.
- La ausencia de una mentalidad empresarial asociativa, unida a un sentido de autosuficiencia.
- La falta de apoyo institucional del municipio y organismos de gobierno.
- La escasez de recursos económicos en un entorno desafiante y competitivo.
- La falta de capital humano y cultural en los asociados, que genera desconfianza.
- La escasez de un espíritu cooperativo y solidario entre los socios.
- La heterogeneidad en los rubros de actividad, que limita la formulación de proyectos.
- La excesiva rotación de los asociados.

4.2.2. La dinámica del voluntariado juvenil

Análisis de la experiencia de la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile a través de focus group con jóvenes del Consejo asesor.

A través de un focus group realizado con siete de los ocho estudiantes integrantes del Consejo que forma parte de la “estructura orgánica” de la red y cuyo rol es fijar las líneas de acción de la red a mediano y largo plazo, constatamos que el capital social que tiende a conectar a los distintos miembros de la Red, se deriva en algunos casos, de la pertenencia a grupos de voluntariado existentes en la Universidad en forma previa a la constitución de esta red. En este sentido, se reconoce a la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile como una formación reciente que ha intentado articular los esfuerzos de voluntarios adscritos a los distintos proyectos de voluntariado dentro de la Universidad, que canalizan un tipo de acción social directamente relacionada con los intereses que definen el compromiso social y el perfil de la Universidad.

En el plano de la caracterización del “sujeto de acción voluntaria” en este caso, reconocemos el sentido y vocación social en general que inspiran la participación de los integrantes del Consejo en esta iniciativa organizada, que refuerza las acciones solidarias inicialmente desarrolladas en los trabajos voluntarios de esta institución superior, y promueve un trabajo sistemático en diferentes comunidades campesinas e indígenas del país.

Desde esta perspectiva, la “acción voluntaria” realizada por los miembros de los distintos grupos que pertenecen a la Red, se orienta sobre la base de la confianza moral que inspiran específicamente los sujetos beneficiados y la realidad de sus comunidades. Es asimismo, una acción voluntaria de tipo “exógena”, es decir, que conecta a sujetos en

condiciones socioeconómicas e identitarias diferentes.

De otra forma, constatamos a su vez, que los “puntos de coincidencia” que conectan a los integrantes de esta Red son por un lado, “heredados”, con respecto a la edad (entre 20 y 25 años) y por otro “adquiridos” en la experiencia de ser estudiantes universitarios de una misma Universidad y principalmente, en el compartir la pertenencia a grupos de voluntariado preexistentes a la configuración de la Red. En este caso, aparece como predominante la existencia de un “capital social de vinculación”, que se nutre esencialmente de estos puntos de coincidencia adquiridos, que en algunos casos han llegado a configurar lazos de amistad y confianza mayor, traduciéndose en un “capital social de unión”.

No obstante, los esfuerzos puestos en la realización de distintas iniciativas de voluntariado en el marco de una organización que lleva poco tiempo y por lo tanto, que no ha permitido un contacto cercano entre los diferentes grupos, parece dar cuenta más bien, de la existencia de un capital social de aproximación relativa entre los estudiantes voluntarios, que aparece como un “capital social latente”, como un potencial para el establecimiento de relaciones verdaderas de confianza, amistad y cooperación mutua.

Análisis de la experiencia de la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile, a partir de encuestas y entrevistas.

Ahora, sobre la base de la información otorgada por integrantes de los “Trabajos Voluntarios Veterinarios” en Lonquimay (X región) comprobamos que en este caso, las motivaciones que orientan las acciones de los voluntarios, aunque surgen principalmente de la vocación social y del compromiso por mejorar las condiciones de vida de las comunidades campesinas e indígenas intervenidas, a su vez éstas se conjugan con la existencia de “espíritus aventureros”, con la oportunidad de realizar prácticas profesionales en medicina veterinaria, con la posibilidad de potenciar un equipo de voluntariado y aprovechar las instancias para capacitarse en planificación y evaluación de proyectos, así como con el hecho de poder conocer y contactarse con el mundo rural y campesino, que enriquece las experiencias personales de vida.

En este sentido, se destaca el requerimiento en general, de un sujeto voluntario con sentido solidario y fuerte compromiso social, tolerante y altamente participativo, que sea capaz de resolver oportunamente los problemas que demanda la práctica veterinaria. Particularmente, se destaca aquí la combinación de un estudiante de medicina veterinaria interesado en aprender de la disciplina o realizar una asesoría técnico profesional, conocer el mundo rural, compartir con compañeros y con las personas beneficiadas y desarrollar un trabajo social en localidades pobres; actitudes que se reflejarían en una amplia disposición a trabajar y cumplir metas.

Como parte de la “acción voluntaria”, en cuanto al intercambio entre voluntarios y beneficiarios, se destaca el rico intercambio de recursos que tiende a producirse en la medida en que las comunidades beneficiadas obtienen un servicio de atención veterinaria gratuito y de calidad, fármacos, ropa y otros materiales, además de un mejoramiento de la salud humana y animal, junto con desarrollar lazos afectivos con los voluntarios, que se fortalecen a través del intercambio cultural. Por su parte, el voluntario se vería

enormemente recompensado con la adquisición de conocimientos acerca de las costumbres y tradiciones de las comunidades indígenas y campesinas, con el flujo de saberes teóricos y prácticos sobre la especialidad, con el conocimiento en terreno de la salud animal, del mundo rural y de la agricultura familiar campesina, además de la satisfacción personal asociada a la entrega de herramientas para el mejoramiento de la calidad de vida de las familias beneficiadas y el descanso que la experiencia en sí reporta.

En este contexto, se visualizan beneficios tanto para los destinatarios de las acciones voluntarias como para los sujetos voluntarios, cuyas acciones conjugan un sentido de cooperación, respeto y solidaridad hacia “otros distantes”, así como el real interés por desarrollarse en la actividad profesional y en el campo personal, al establecer contactos directos con los beneficiarios de las comunidades y fortalecer las relaciones con los compañeros de trabajo voluntario.

Con respecto a las relaciones que se producen entre voluntarios y personas beneficiarias, se reconoce en un principio o durante el primer año, la existencia de algún grado de desconfianza, especialmente por parte de mapuches y pehuenches, desconfianza que, no obstante, después de un tiempo de conocimiento mutuo y aprecio de los resultados obtenidos, se tendería a tornar en lazos afectivos con contenido de confianza y cooperación o en “confianza casi ciega” en los voluntarios. Es esta confianza la que se vería motivada con la asistencia prolongada por tres años a una misma localidad.

Así, durante el trabajo realizado, se reconoce la existencia de cierta amistad con los beneficiarios y muy buena comunicación, con relaciones horizontales, de cooperación mutua y de mucho compartir; situación que permite mucha cercanía del voluntario con la fuente de trabajo del campesino.

Sin embargo, en general se observa que los lazos entre beneficiarios y jóvenes no serían muy fuertes, excepto algunos casos en que se forman vínculos estrechos que se extienden durante un año o más, programándose visitas, ayudando materialmente a las comunidades o manteniendo un contacto telefónico con cierta frecuencia.

Entre los mismos jóvenes voluntarios, tanto compañeros de grupo como miembros de la Red en general, se observa un predominio de relaciones “informativas”, “de confianza” y “cooperación mutua”, que tienden a movilizar un importante sentido solidario. Relaciones donde el fuerte compromiso en la entrega de recursos, junto con el interés en la realidad observada, troncan en lazos de amistad que se refuerzan por medio del trabajo realizado. De esta forma, con la permanencia en el trabajo se lograrían desarrollar entre los jóvenes, relaciones de confianza, reciprocidad y compañerismo a toda prueba, que permiten establecer gran amistad, con contactos duraderos entre los voluntarios.

Se constata a su vez, que los conocimientos profesionales y valóricos es uno de los importantes recursos intercambiados entre los voluntarios durante las dos semanas en que se extienden los trabajos. Y el “ambiente de confianza” que permite este intercambio y que se crea a partir de la “idea de red”, es decir, con el compartir experiencias entre los distintos grupos de voluntariado, es otro aspecto que se valora en el contexto

Ahora bien, los jóvenes tienden a percibir muchos beneficios personales a través de

esta acción voluntaria, como la ejecución de una práctica profesional, el intercambio cultural y el conocimiento de costumbres desconocidas, las relaciones interpersonales y la convivencia en general. En otro plano, se valoran ganancias en cuanto a capacidad de gestión y planificación de proyectos, coordinación de personas, representación de los estudiantes, reconocimiento de la universidad y autoridades interesadas, experiencia para ejecutar iniciativas, evaluación del propio proyecto de voluntariado, demostración de capacidades personales, conciencia social, mejora de la autoestima y gran satisfacción asociada a los logros obtenidos por medio de un trabajo no remunerado.

En el contexto de la confianza y cooperación existente entre compañeros de agrupación y miembros de la Red en general, se tiende a reconocer que si bien existiría un buen grado de cooperación y confianza, algunas veces se crean desconfianzas derivadas de la falta de comunicación entre la organización y los voluntarios. Así, se considera que “la unión” y “la confianza” siempre dejan buenos frutos y permiten trabajar más eficaz y eficientemente, posibilitando postular a los concursos con mayor peso, por lo cual sería conveniente fortalecerlas, sobretodo considerando que la Red está recién comenzando.

El capital social en la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile

Frente a la tentativa de caracterizar el capital social en el marco de la Red de voluntariado de la U. de Chile, distinguimos dos instancias que resaltan como oportunidades importantes para interactuar socialmente, intercambiar recursos y ampliar las redes sociales de los jóvenes voluntarios.

En primer lugar la acción comprometida de los jóvenes con el grupo o agrupación de voluntarios a cargo de un proyecto determinado de voluntariado en la Red. En segundo término, los espacios de sociabilidad que posibilitan la acciones ejecutadas como parte del ser integrante de la Red, y que conectan no sólo a los compañeros de grupo sino a los voluntarios en general, ya sea en reuniones y acuerdos de acción o en los mismos trabajos voluntarios. En este último ámbito, aparece la participación en el Consejo asesor, como una instancia que articula la acción social de los estudiantes, con sus acciones asesoras movidas por la iniciativa personal de promover las capacidades gestoras y planificadoras de cada uno.

En este sentido, se visualiza un “potencial latente” de capital social en la disposición y esfuerzo de los estudiantes asesores y voluntarios en general, por promover el voluntariado juvenil a través de esta organización en red, que no sólo articula a los distintos proyectos y grupos de voluntariado de la Universidad entre sí, sino también, permite dar visibilidad a los estudiantes dentro y fuera de la Universidad, conectándolos con autoridades académicas y otros canales institucionales, estatales y privados.

Estimulando este proceso organizativo, se encuentra la acción de la División de Organizaciones Sociales (Ministerio Secretaria General de Gobierno) que en el año 2003 hace un llamado a un grupo de voluntarios de la Universidad, para postular a Fondos Concursables con el fin de realizar trabajos sociales. A partir de esta propuesta, es como se canaliza y orienta la disposición de los jóvenes voluntarios a unir sus voluntades en un proyecto concreto en común.

Así, la conjunción de la propuesta de la D.O.S con las fuerzas organizativas e inspiración social de un grupo de estudiantes de la Universidad, decanta en esta acción colectiva y asociativa mayor, que integra a un volumen numeroso de voluntarios, con distintos intereses personales, condición socioeconómica, nivel educativo, carreras y proyectos de vida. Es así como se logra formar una articulación de iniciativas voluntarias diversas que, en el marco de la ejecución de cada proyecto, cruza sensibilidades sociales semejantes y capitales sociales individuales, ampliando las redes focales de cada voluntario.

¿Qué se intercambia en este entrecruzamiento de voluntades, acciones y recursos? Primeramente, al parecer, un espíritu solidario que conecta la disposición de aquel que asiste a trabajos voluntarios por un ánimo de compenetrarse con la realidad adversa de comunidades pobres, con aquel otro que se compromete fielmente en la entrega de una visión religiosa de la vida o con el aporte gratuito de una atención veterinaria. Intercambio que en un ambiente de tolerancia, moviliza el respeto y la cooperación mutua entre voluntarios con altas expectativas de transformación social y superación personal.

Ahora, al margen de los beneficios que los voluntarios logran mediante cada uno de los trabajos que realizan, se observa una importante reserva de “confianza social” o “moral”, fuente de capital social, que en este caso actúa como un punto de coincidencia adquirido, punto que se ve fuertemente activado entre los miembros de la Red y que logra proyectarse en el intercambio de apoyo y bienes socioemocionales.

Esta misma confianza es la que tiende a depositarse en los beneficiarios de los trabajos voluntarios, transmitiéndose en la forma de una acción solidaria que genera beneficios recíprocos para voluntarios y comunidades pobres.

Así, la confianza hacia los miembros de las comunidades beneficiadas unida a la confianza interpersonal entre los integrantes de la Red, junto con la disponibilidad de recursos cognitivos y materiales por parte de los voluntarios, generan algo así como una “sinergia virtuosa” (Durstun) que hace posible no sólo el funcionamiento de la Red, sino a su vez el fortalecimiento de las iniciativas voluntarias enmarcadas en la misma.

De esta forma, más allá de los resultados tangibles que se pudieran desprender para cada uno de los siete proyectos ejecutados, se visualiza en general una visión compartida entre los jóvenes de lo que es el voluntariado y de la capacidad de movilizar recursos que esta acción posibilita. Es así como en el marco de una organización que cuenta con un importante grado de heterogeneidad entre sus miembros, aunque con jóvenes unidos por su edad y por la condición de ser estudiantes de una misma Universidad, se observa una característica prácticamente transversal entre ellos que es la solidaridad y el reconocimiento de las necesidades de otros distantes, como ejes que en este caso promueven sus capitales sociales individuales y grupal, así como de aproximación (acción voluntaria exógena/voluntario alter referido).

De otra forma, analizando las potencialidades de la organización como red propiamente tal, se observa la heterogeneidad (distintas motivaciones y creencias personales) de sus miembros y la poca densidad entre éstos, como mecanismos que posibilitan un intercambio moderado de contactos sociales y recursos de capital social. Así, si bien la variedad en el tipo de voluntarios incorporados a la Red parece permitir un

intercambio novedoso y fluido de información y apoyo, esta diversidad en parte, unida a la falta de instancias de encuentro interpersonal, actúa en contra de la formación de vínculos más estrechos entre los participantes, vínculos que podrían potenciar el capital social individual y grupal de los voluntarios. Sin embargo el “potencial intermediador” entre voluntarios de la Red como grupo, considerando el número total de jóvenes, sus actividades diversas y sus puntos de coincidencia, junto con la “proximidad” relativa entre los mismos (misma Universidad) se relevan como aspectos que potencialmente posibilitan una importante interacción, tanto amistosa como operativa.

Análisis de la experiencia de la “Corporación Create” desde focus group con jóvenes voluntarios

A través de un focus group realizado con tres miembros voluntarios de la Corporación Create, monitores de talleres artísticos en la Escuela Mira Valle de la comuna de Peñalolén, se observó que las motivaciones de éstos por ejecutar esta acción voluntaria, tienen que ver esencialmente con la presencia de una sensibilidad social tanto con los niños, como con el contacto con una realidad carente y ajena, donde sería posible realizar un aporte educativo y creativo. Es así como el “amor a los niños”, la “labor social, psicológica y afectiva” y la educación entregada, se valoran como uno de los mayores méritos de la acción que realizan.

Ahora, al ejecutar esta labor, los jóvenes reconocen una vocación social que se enmarca en la percepción de las necesidades urgentes y la difícil situación por la que muchos niños hacia quienes se dirige esta acción, enfrentan. Vocación que en este caso se ve en parte motivada por la posibilidad de elevar la autoestima de los niños a través de ejercicios artísticos, que consisten en talleres de arte, literatura infantil, de dibujo y color. Es decir, la motivación por participar como voluntario en estos talleres, tiene que ver también en alguna medida, con el carácter artístico de éstos, así como el hecho de ser parte de una tarea de formación que escapa a los esquemas tradicionales de educación.

En este sentido, los jóvenes afirman la existencia de un sujeto voluntario idealista, en cuanto a que estima que con buena voluntad es posible solucionar los problemas, y fuertemente comprometido, en la medida que busca solucionar estos problemas y transformar la realidad que interviene y observa una vez a la semana, durante un período de por lo menos dos años. Viene a ser por tanto, un sujeto idealista y realista a la vez, idealismo que en una de las jóvenes se expresa en la sensación de ejecutar una “labor inconclusa”, por medio de la cual no se lograrían transmitir todos los conocimientos propuestos, debido al contexto social de baja calidad educativa que abordan.

Así y todo, la acción voluntaria implica beneficios para los jóvenes que se expresan en sentimientos de satisfacción y orgullo, incluso de felicidad, por el aprendizaje obtenido por los niños, sobretudo en el ámbito de la disciplina y los valores, o cuando ellos logran entenderse mejor, así como por el cariño recibido de éstos. De esta forma, son más bien “beneficios etéreos” o “emocionales” los que parecen conseguir los jóvenes, a través de un trabajo sistemático que, según expresan, implica “mucho renuncia” y tiempo. Es un “trabajo de hormiga” de acuerdo con una de las jóvenes, y altamente demandante, a través del cual, si bien no es posible cambiar el mundo, si sería posible entregar a los

niños herramientas metodológicas para que se respeten más.

No obstante, esta alta demanda hacia los monitores también tendría que ver con la falta de coordinación y gestión de los talleres desde la propia Corporación, así como con su falta de presencia en la supervisión de los niños. Así, los jóvenes participantes del focus group muestran en general una actitud bastante crítica hacia el trabajo realizado por la Corporación, especialmente hacia las instancias iniciales de capacitación que se hacen todos los años, y hacia la labor que los “coordinadores locales” ejecutan en cada escuela. Tanto así, que los jóvenes concuerdan en que no hay una buena promoción de los talleres y que falta la entrega de herramientas metodológicas que valoren la labor educativa realizada. Asimismo, enfatizan en que la falta de preparación y de ejercicio de un rol activo por parte de los coordinadores locales, tiende a obstaculizar también el establecimiento de relaciones interpersonales entre ellos mismos.

Por su parte, en cuanto a los lazos con los niños, no hay tanto acuerdo. Las dos jóvenes observan que es posible establecer vínculos muy fuertes con ellos hasta el punto de conocer a sus familias, visitar sus casas y entablar frecuentes conversaciones informales con ellos. Estas relaciones sin embargo, implicarían el costo de una permanente “transacción” entre niños y monitores, tanto en cuanto se deben establecer condiciones para que los niños logren portarse bien. En el caso del voluntario hombre en cambio, se afirma la existencia de un tipo de vínculos más bien “técnicos”, es decir, de entrega de conocimientos, vínculos que expresarían un distanciamiento con los beneficiarios. Sin embargo parece existir confianza y cooperación de parte de los niños hacia los monitores, e incluso actitudes de reconocimiento hacia estos últimos como depositarios de sabiduría y autoridad.

En un contexto general, se reconoce que existen mayores posibilidades de establecer relaciones de amistad con los voluntarios que participan en un mismo taller, es decir que han compartido la experiencia de ser monitores de un mismo taller artístico, o que comparten el asistir a la misma escuela, como en el caso de estos tres jóvenes. En este último caso, los jóvenes tienden a intercambiar el aprendizaje obtenido en los talleres, junto con metodologías y técnicas artísticas. Así, siendo compañeros de taller, es como una de las jóvenes del focus group ha podido establecer importantes amistades con las que comparte afectivamente en instancias fuera de la realización de los talleres mismos. Situaciones similares mostrarían los otros dos jóvenes, aunque con lazos amistosos menos intensos.

Más difícil en este caso parece ser la interacción con voluntarios que participan en talleres de otras escuelas, dada la falta de oportunidades concretas para intercambiar conocimientos y experiencias “de manera crítica”, según afirman los jóvenes. Esta falta de oportunidades, se atribuye a la poca coordinación en general de la Corporación, así como a la falta de promoción de vínculos entre los voluntarios y a la no realización de congresos y seminarios. Es de esta forma como la solidaridad y afiatamiento entre los jóvenes de Mira Valle en este caso, se explicaría también en parte por el “desamparo de la Corporación”.

En este sentido, a pesar de que existirían beneficios al realizar esta acción voluntaria asociados a la reafirmación de una vocación educativa, a sentimientos de ser útil a otros

y como especie de práctica profesional, se reconoce poca retribución de la organización hacia los voluntarios, reconocimiento que aboga también por una “regulación legal del voluntariado” y “protección” por parte de la Corporación, y que se expresa en la afirmación “Damos lo mejor para la sociedad, pero la sociedad no nos entrega...”

Análisis de la experiencia de la Corporación Create a partir de entrevistas

A partir del discurso extraído de entrevistas con tres jóvenes voluntarios de Create, una joven egresada de cartografía, una joven técnico en párvulos y un estudiante de diseño gráfico, se constata que el ser voluntario en esta Corporación se vive como una buena experiencia, novedosa, de aprendizaje y altamente gratificante.

En dos de estos casos (jóvenes mujeres) la sensibilidad artística y el contacto con los niños se plantean como factores importantes que impulsan a las jóvenes a ser monitoras de estos talleres artísticos, especialmente la interacción con los niños en el caso de la joven técnico en párvulos. En otros casos, como el del joven estudiante de diseño gráfico, su incorporación a Create surge de la invitación de un amigo a suplir a un monitor en uno de los talleres realizados. Es a través de esta invitación como descubre una fuerte vocación social que lo motiva hasta ahora a participar como voluntario por tres años seguidos.

En términos generales, la acción voluntaria realizada aquí se describe como una acción que si bien implica un fuerte compromiso con los niños, aporta un beneficio recíproco directo para voluntarios y beneficiarios, en la medida en que estos últimos tenderían a reconocer las bondades de la labor ejecutada y retribuyen con enorme afecto y cariño. Más aun, se llega a reconocer que incluso es más lo que se recibe que lo que se entrega. Así, no sólo se valoran el afecto y reconocimiento recibidos, sino además el aprendizaje personal que la enseñanza, a través del contacto permanente y la búsqueda de soluciones a los problemas de los niños, concede a los voluntarios.

Es en este sentido como se afirma que el compromiso con los beneficiarios es “absoluto”, no solo asistiendo siempre a los talleres, sino también preocupándose por las necesidades educativas, formativas y afectivas más relevantes para estos niños de escasos recursos, o en otras palabras, escuchando sus problemas, orientándolos y actuando como el tío o la tía. Esta preocupación parece ser condición fundamental para ser monitor en Create, tanto en cuanto una de las premisas para la realización de estos talleres, es la promoción de la creatividad y el arte como medios para lograr una mejor socialización, autoestima e integración de los niños.

No obstante este compromiso de los entrevistados, se critica el hecho de que existiría una tendencia a la desmotivación temprana por parte de los jóvenes que entran a realizar esta acción, jóvenes procedentes de distintas universidades o institutos. Esto, debido a que muchos voluntarios parecen entrar con una cierta “idea acerca del voluntariado” o con el ánimo de probar la experiencia de ser voluntario, encontrándose pocos meses después con sus expectativas frustradas o con una baja de entusiasmo que los lleva a abandonar los talleres a mitad de año o a continuar solo por un año.

En este sentido, la falta de compromiso que parece ser mayor es con la Corporación misma, situación que tiende a darse cuando los jóvenes se disculpan de participar en las

reuniones, monitoreos o capacitaciones, por “estar ocupados”. Sin embargo, se observa la conveniencia de tener buenas relaciones con la Corporación, en la medida en que uno de los entrevistados cree que mientras mejor se lleve con ésta, mayor apoyo tendrá en su proyecto.

Asimismo, según una de las jóvenes entrevistadas, sucedería que muchos entran con gran entusiasmo o con el fin de no estar en la calle y tener algo que hacer, es decir, como una “opción súper light”, desilusionándose después con el trabajo y el desorden de los niños. También se destaca el hecho de que algunos jóvenes toman esta acción como una forma de ejercitarse profesionalmente, sin valorarla como una oportunidad de crecimiento personal. Es que al parecer, según declaran, “Para ser voluntaria hay que sentirlo de corazón” y “jugársela”.

Más allá del requisito de esta voluntad, se reconoce que el ser monitor en Crearte demanda el desarrollo de la creatividad personal, la paciencia y muchas cualidades asociadas a la enseñanza y la creación de lazos afectivos con los destinatarios de esta acción. En este sentido, la creación de estrechos vínculos con los niños se postula como una de las ganancias de ser voluntario en estos talleres artísticos, vínculos que en algunos casos llegarían a traspasar la relación tío(a)-alumno, convirtiéndose en relaciones de amigos o incluso de padre o madre-hijo. Vínculos que en algunos casos permiten conocer las familias de los niños y contactarse con los problemas cotidianos que presentan sus hogares.

Así y todo, se observa que en general la confianza y cooperación de parte de los niños beneficiarios es algo que se va consiguiendo con la sistematicidad de los talleres, es decir, de a poco y no en una o dos clases, considerándose idealmente, la permanencia de más de un año como monitor en una misma escuela.

En cuanto a las relaciones establecidas entre los jóvenes voluntarios, se destaca que en general serían buenas o muy buenas, dependiendo de la interacción y afinidad que se logra con los monitores compañeros de taller y según el carácter, sociabilidad y edad de los voluntarios, que ha variado cada año (si en el 2004 entran jóvenes hasta los 25, en el 2005 se aceptan hasta los 30). No obstante, se afirma la existencia en general de una amistad de “buena onda” que permite reunirse en instancias externas a la Corporación, aunque no se da siempre, como en el caso del joven entrevistado, quien afirma la presencia más bien de una “amistad light”, que lleva a saludarse y reconocerse sin establecer un mayor acercamiento.

En el caso de las dos jóvenes voluntarias, éstas han podido hacer importantes amistades por medio del contacto con otros jóvenes durante los talleres. Son contactos que en algunos casos permitirían compartir la experiencia de monitorear más de un taller en conjunto y juntarse continuamente fuera de la realización de los mismos. De esta forma, se reconoce que la rotación de voluntarios (de cada 100 que entran cada año, 10 permanecerían al siguiente) y la participación en distintas escuelas cada año, obstaculiza el estrechamiento de lazos amistosos entre los jóvenes. Sin embargo, la formación de vínculos entre los voluntarios también parece depender de cada grupo en particular, así como de las motivaciones, intereses y experiencia que cada joven muestra. Así, se reconoce la oportunidad que en general se da para interactuar con voluntarios de más

experiencia, a diferencia de otros que sólo asistirían a los talleres, sin relacionarse mayormente con los demás voluntarios.

En este plano, no obstante, la amistad, junto con la compartición de ideas e información acerca de la realización de los talleres, es decir, “información logística” y “conversaciones de pasillo”, son, según los entrevistados, los recursos que más tienden a intercambiarse los jóvenes. Amistad que se ve reforzada con los logros obtenidos en los talleres, momentos de alegría en que se formaría “una sola gran familia”. Así y todo, se observa que el fortalecimiento de las relaciones de confianza y cooperación entre los voluntarios podría servir para un mejor funcionamiento de los talleres.

En definitiva, el involucramiento como monitor en estos talleres, otorgaría una serie de beneficios personales reconocidos por los jóvenes, como poder hacer cosas de gusto personal, sentirse útil socialmente, organizarse con el tiempo, el contacto con los niños, aprender a aprender, desarrollar la creatividad y la capacidad intelectual y sobretodo crear lazos afectivos con los niños. Eso, considerando por otra parte, los beneficios colectivos del aprendizaje, superación y autoestima infantil logrados en los talleres, además del pasarlo bien y el reconocimiento del trabajo bien realizado.

Es así como la incorporación de más voluntarios para la realización de estos talleres, se plantea como una de las metas de la Corporación, junto con la ampliación hacia un número mayor de escuelas, como ocurre en el año 2005. En este ámbito sin embargo, se plantean observaciones contrapuestas; si bien una de las entrevistadas reconoce que habría un crecimiento de voluntarios en los últimos años, otro entrevistado afirma una cierta declinación en la participación de voluntarios.

El establecimiento de contactos con otras organizaciones de voluntariado se observa como una posibilidad que podría no sólo dar a conocer las actividades desarrolladas en Create, como se da en el verano del 2005, cuando uno de los entrevistados se contacta con jóvenes voluntarios de la Universidad Católica para la difusión de los talleres y su incorporación en los trabajos de verano, sino también entregar la oportunidad a los jóvenes de aprender de otras experiencias de voluntariado. Esto, aunque el enfoque de voluntariado de la Corporación sea distinto al del resto de las organizaciones, según se afirma.

El capital social individual y grupal en Create

Una mirada general a la acción de los jóvenes voluntarios de Create, plantea la interrogante acerca del lugar que la incorporación de éstos como monitores de los talleres artísticos, ocupa en la conformación de sus redes sociales personales.

Desde la aproximación que nos permite el análisis de las entrevistas y focus group realizados, podemos observar que el estrechamiento de lazos sociales, tanto entre voluntarios como entre voluntarios y niños, ciertamente no es menor.

Son lazos que nacen de las inquietudes o vocación social de los jóvenes (motivaciones alter-referidas) y que conectan a sujetos estudiantes, más o menos de las mismas edades, con otros sujetos, partícipes de una realidad adversa y distante (acción exógena). En este propósito sin embargo, difieren tanto los intereses y motivaciones de

los voluntarios, como las afinidades que ellos logran establecer entre sí y con los mismos beneficiarios.

Al margen del importante compromiso que los monitores estudiados parecen poner en la ejecución de su labor (voluntario de mayor implicación) se observa en general la presencia de un “espíritu solidario” que tiende a fundar el contacto interpersonal entre los jóvenes. Espíritu solidario y colaborativo que en este caso actúa como “punto de coincidencia adquirido”, conector de los sujetos voluntarios. Pero también la edad, la sensibilidad por los niños y el sentido artístico, constituyen puntos de coincidencia heredados y adquiridos, que motivan el encuentro y reunión de estos jóvenes.

Son jóvenes de distintas carreras, universidades e institutos, condiciones económicas y sectores de Santiago, que unen sus esfuerzos en la tarea común de otorgar oportunidades de desarrollo e inserción social a niños de escasos recursos. En este sentido, es un universo amplio y heterogéneo el espectro de donde surgen las acciones de estos sujetos voluntarios. Amplitud y heterogeneidad que, sin embargo, no obstaculiza la coincidencia de objetivos y voluntades en la consecución de esta tarea, sino que al parecer, enriquece la experiencia del voluntariado y el contacto entre voluntarios y beneficiarios.

Así, se observa que en el estrechamiento de lazos entre los voluntarios incidiría un impulso cooperativo, motivado por la presencia de una confianza previa, confianza esencialmente social e interpersonal, que deriva, al igual que en el caso de la Red de voluntariado de la Universidad de Chile, en el establecimiento de un tipo de “capital social de vinculación”. Es un capital social que en ocasiones también decanta en relaciones cercanas de amistad, o en un capital social de unión, que sin duda fortalecen las redes sociales de los jóvenes voluntarios.

Ahora bien, la generalidad afirma que son vínculos sociales relativamente estables los que se tienden a formar entre los voluntarios, basados en parte, en el compromiso a mediano plazo que implica esta acción voluntaria. En este marco, se relevan las oportunidades de acceso a distintos recursos; informativos, educacionales, afectivos y socioculturales, que parece dejar la conformación de este tipo de vínculos. Oportunidades que se plantean en el contexto de la teoría de los lazos débiles, relativa a la fuerza de estos lazos (Granovetter).

Así, postulamos que son relaciones más bien fundadas en la complementariedad, las que orientan la vinculación entre los voluntarios de Crearte, relaciones que movilizan principalmente un apoyo informacional, moral y emocional.

Vínculos pasajeros en algunos casos, más fuertes en otros, pero son todos en definitiva, relaciones que contribuyen a formar un cierto capital social solidario, que a su vez conecta a los voluntarios con las redes sociales de los niños beneficiarios, conformando aquí también, un “capital social de aproximación” o “capital social puente”. Es en este caso, un capital que aproxima las necesidades de educación y afecto de los niños en las escuelas, con las necesidades integradoras y de sentirse útil socialmente de los jóvenes. Es por cierto también, un capital social que genera “beneficios recíprocos”, movilizándolo recíprocamente la confianza social y la cooperación entre niños y voluntarios.

La experiencia de la Fundación Gesta desde focus group con jóvenes voluntarios

Desde un focus group con tres voluntarios de Gesta, dos participantes del Grupo de servicio en la Pintana y un voluntario de campamentos y colonias de verano, se constatan algunas diferencias en las motivaciones que inspiran a estos jóvenes a involucrarse en trabajos voluntarios.

Si bien la vinculación de estos jóvenes con Gesta nace de sus experiencias previas compartidas en el Grupo Marcha, donde en un ambiente marista se promueve la participación en actividades de voluntariado, posteriormente, estos jóvenes muestran orientaciones diferentes. Es así como se observan intereses y un grado de compromiso distinto entre las jóvenes que asisten semanalmente a talleres en La Pintana y aquel joven que sólo asiste a trabajos de verano una vez al año. Así, mientras las jóvenes parten más bien por el impulso de “ayudar y entregar lo más posible”, o de acuerdo a una “necesidad de entregar parte de la felicidad personal y contribuir a que los niños puedan serlo también” o con el ánimo de “tomar conciencia”, el joven voluntario de trabajos de verano reconoce una necesidad de conocer gente y hacer amigos, necesidad que en este caso lo motiva y lo mantiene participando.

Esta necesidad de sociabilizar sin embargo, no actúa como impedimento para establecer un sano contacto social con los niños beneficiarios y estrechar vínculos cercanos, de amistad, especialmente con los que se interactúa por más tiempo, tanto que algunas veces se les llega a ver como un par. Y es esta misma interacción que moviliza lazos afectivos, la que genera una sensibilidad especial, que en el caso del joven lleva a asemejar al niño que pide en la esquina con los niños de los campamentos.

Así y todo, se reconoce que en cuanto a relaciones con los niños hay de todo, en el sentido de que sería posible establecer relaciones más fuertes, de mayor confianza, con aquellos que son “más regalones”. Sin embargo, se observa en general con el tiempo, una apertura de los niños beneficiarios a desarrollar la confianza, la amistad y la cooperación mutua, a diferencia de los niños con quienes recién se entra en contacto. Así, la acción voluntaria realizada se percibe como una que reporta beneficios recíprocos, y a los voluntarios, principalmente el poder estar y jugar con los niños y aprender de su simplicidad, además de estrechar importantes lazos tanto con los voluntarios, como con los niños, con sus familias y con las tías del colegio, es decir, lazos comunitarios.

Asimismo, se valora la experiencia de compartir con voluntarios que están “en la misma parada” o “en la misma onda”, situación que motiva la amistad, la tolerancia y el contacto interpersonal. No obstante, si bien se reconoce la interacción amistosa entre los voluntarios que se produce en eventos que organiza la Fundación, y la fuerte amistad establecida en el marco del Grupo de servicio en la Pintana, se observan dificultades para estrechar lazos más fuertes de amistad y confianza, debido a la falta de tiempo para dedicarse a la universidad, a la familia y al voluntariado a la vez.

La experiencia de la Fundación Gesta a partir de entrevistas

La participación de los jóvenes entrevistados en esta Fundación nace, en los tres casos,

a partir de la experiencia previa de los voluntarios en el Grupo pastoral marista Marcha, que motiva a los jóvenes con la acción social, vinculando a distintos colegios de Santiago con el quehacer voluntario y más tarde conectando a los jóvenes con Gesta. Es gracias a esta conexión, que los mismos voluntarios, una vez encauzados en la actividad voluntaria, pueden optar a convertirse en guías del Grupo pastoral.

El compromiso con la Fundación en los tres casos entrevistados, parte a inicios del año 2002, con la participación en colonias y campamentos de verano; aproximación que les permite interiorizarse con la realidad de niños en condición de pobreza y conocer a otros voluntarios. Así, la experiencia voluntaria de estos jóvenes en Gesta, que parte con actividades de permanencia por dos semanas en una escuela de la Pintana (colonias) o en un sector poblacional pobre en las afueras de Santiago (campamentos) se prolonga durante el año en la participación en un grupo de servicio que realiza actividades de motivación a niños en escuelas de la comuna de la Pintana (Marcelo Astoreca, Marcelino Champaignat).

Es así como se incorporan a un Grupo de Servicio iniciado con 15 voluntarios en 1997, cuando se constituye la Fundación, de los cuales actualmente quedarían 5. Es este grupo, que actualmente cuenta con 10 jóvenes voluntarios, más otro que realiza salidas nocturnas visitando a adultos pobres, los que hoy permanecen después de la desaparición de muchos otros, y del replanteamiento de la institución para el año 2005. Replanteamiento que en definitiva, implicará un desligamiento paulatino de la Fundación con respecto a los grupos de voluntariado a fin de darles un grado mayor de autonomía.

La acción voluntaria de estos jóvenes se reconoce como una directamente relacionada con el propósito de Gesta de “educar en la solidaridad” y hacer que niños y jóvenes crezcan y se desarrollen por sí solos. Es decir, no tanto “evangelizar”, sino tratar de entregar herramientas solidarias para que niños en riesgo social tengan oportunidades y “aprendan a pescar”. Una actividad que se percibe como “apasionada” y “súper comprometida”, que exige entregar mucho o “entregarlo todo”, es decir, “abandonarse por el prójimo”.

De esta forma, se observa en general la exigencia de un sujeto voluntario “aperrado” y “proactivo”, “alegre”, “apasionado” y “solidario”, alguien que tenga voluntad para poder entregar y servir a los demás, y que sepa encontrar soluciones oportunas a los problemas.

Es en vistas de algunas de estas cualidades como los jóvenes entrevistados reconocen en general, buenas y enriquecedoras experiencias con los beneficiarios, experiencias que permitirían acceder a herramientas para desempeñar un mejor trabajo y abrirse a realidades nuevas; experiencia “impactante” en algunos casos, especialmente en el proceso de dar y recibir, y en cuanto a los sentimientos asociados a los vínculos afectivos con los niños.

Se observa en general que si bien al principio la confianza de los niños no es mucha, posteriormente, con la asistencia sistemática se recibe mucha entrega, cariño y afecto de estos últimos, incluso su confianza y cooperación para la realización de los talleres, proceso en que los niños tenderían a reconocer con respeto a los tíos y a intercambiar sus experiencias a través de conversaciones informales, sobretodo los más grandes.

Proceso de intercambio en que por un lado los niños entregan mucho “amor”, “confianza” “compromiso”, “ánimo” y también “fuerza”, y por otro, los voluntarios aportan con la promoción de “valores”, “higiene” y educación en general. Así, se aprecian los lazos de confianza y cooperación establecidos con los niños después de un camino sembrado “paso a paso” así como la utilidad del trabajo entregado.

En cuanto a las relaciones interpersonales entre los voluntarios, se observa la oportunidad de conocer y hacer amigos en los campamentos y colonias de verano; experiencia que en uno de los entrevistados permite hacerse de amigos cercanos. No obstante, el trabajo prolongado en el Grupo de servicio en La Pintana por ya tres años, habría permitido estrechar lazos fuertes de confianza, amistad y cooperación recíproca entre los jóvenes del grupo y entre los mismos tres entrevistados. Es así como se aprecia que el “trabajo de por medio”, “en conjunto” entre los voluntarios del grupo, ha permitido establecer un “grupo afianzado”, de “mucho conocimiento” y “complementación” entre sí. Tanto así, que les resultaría difícil integrar a los más nuevos, a pesar de ser los mismos voluntarios antiguos, los encargados de capacitar a los entrantes.

Se reconoce que por medio de instancias como las evaluaciones, donde se crítica constructivamente el trabajo realizado en los talleres, y las reuniones donde se plantean planes de trabajo, los voluntarios han podido conocerse, intercambiar experiencias y abrirse a la interacción informal. Es a través de estas pocas instancias y del contacto semanal que posibilita la asistencia a los talleres en La Pintana, como los jóvenes del grupo reconocen y valoran la formación de lazos que constituirían un “capital social de unión” o “vinculación cercana” entre los mismos.

Estos lazos sin embargo, parecen asentarse exclusivamente entre los voluntarios del Grupo que asiste a La Pintana, es decir, no se reconoce un contacto social importante con los jóvenes del otro grupo que realiza salidas nocturnas, situación que está dada en parte por la ausencia de espacios de encuentro que los conecten. Asimismo, se reconoce que la falta de tiempo, junto con la diferencia en el propósito de las actividades, es algo que complica el interés por vincularse con los otros voluntarios, excepto en función de hacer amistad, por lo cual, el fortalecimiento de las relaciones al interior del grupo se plantea como más importante. La vinculación con voluntarios de otras organizaciones en cambio, se observa como algo interesante, en la medida en que podría acercarse al trabajo de otros grupos que realicen actividades con niños en La Pintana e intercambiar experiencias, si bien el tiempo y las pocas oportunidades actuales dificultan este interés.

Finalmente la acción voluntaria realizada en Gesta, se tiende a valorar como una “apertura al mundo”, que proporcionaría la “satisfacción de poder hacer algo por la pobreza” junto con entregar herramientas para el desempeño laboral (enfermería, párvulos). Esto, además de poder estar y tratar con niños, la experiencia de trabajo en grupo y el establecimiento de lazos en general. Es así que en uno de los casos entrevistados se percibe como algo casi tan importante como la familia y los amigos; algo como una “segunda familia”. En otros casos, la dedicación al quehacer universitario adquiere prioridad por sobre el tiempo dedicado a este trabajo.

El capital social en Gesta

Por medio de las entrevistas y focus group realizados, constatamos que el trabajo voluntario en Gesta se asume en general con gran entusiasmo, y en ocasiones, como una opción de vida que, junto con aportar solidariamente a quienes lo necesitan, permite establecer una convivencia fructífera con otros jóvenes.

En este sentido, si bien la interacción entre los voluntarios del Grupo de servicio en La Pintana se enmarca más bien a los espacios de encuentro y reuniones que generan las mismas actividades de voluntariado, la trayectoria de los jóvenes en este tipo de acción, la procedencia compartida vinculada a la participación en el grupo marista Marcha, la edad y los intereses comunes entre los voluntarios, permiten acumular un grado de confianza, cooperación y reconocimiento mutuo que deriva en la formación de importantes lazos de amistad o de un ``capital social de unión``. Capital que no obstante, en el contexto extendido de los voluntarios de Gesta, se transforma más en uno de vinculación relativa.

Por su parte, en el discurso de los voluntarios estudiados no se resalta a la sociabilidad espontánea como aspecto prioritario para la permanencia de éstos en Gesta, sino más bien el intercambio de recursos socioemocionales con los niños beneficiarios, aspecto que se considera en general constituye un aprendizaje y estímulo constantes para los jóvenes.

De esta forma, se valora el esfuerzo y recompensa recibidos, en la medida en que la asistencia prolongada a un colegio determinado en la Pintana, les permite difundir valores e intercambiar afectos, forjando un ``capital social puente`` con beneficiarios a nivel de comunidad (niños, padres, profesores).

Se destaca también el apoyo recibido de la misma Fundación, que no sólo capacita a los jóvenes en un principio, sino que además les otorga espacio físico para estudiar. Así y todo, se observa la tendencia reciente de esta misma a desentenderse de los voluntarios, entregándoles la atribución de capacitar a las personas nuevas, por tanto generando desde ahora, un vínculo institucional (capital social formal) menos estrecho con los jóvenes.

Análisis integrado de las experiencias de jóvenes en la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile, Corporación Crearte y Fundación Gesta

En el marco de los jóvenes voluntarios en tanto, se observan relaciones de intercambio que parecen combinar indistintamente bienes materiales y simbólicos. En general, en las tres organizaciones de voluntariado estudiadas, la acción voluntaria juvenil tiende a institucionalizar, por medio de su sistematicidad y el compromiso subjetivo involucrados, un capital social individual y grupal de vinculación "solidario", es decir, un capital social orientado por *acciones subjetivas y participativas* que movilizan mayormente sentimientos y valores asociados al bien común y un sentido de compañerismo entre los jóvenes.

Es también un capital social que conecta las inquietudes solidarias de los jóvenes y sus competencias para interactuar o sociabilizar con otros semejantes y otros distantes, con las necesidades materiales y emocionales de individuos y grupos distantes. Es así como se visualiza la conformación de redes sociales focales y extendidas que vinculan a los jóvenes entre sí, y a éstos con información y conocimientos nuevos, así como con

valores, costumbres y formas de vida muy distintos a los propios.

En un plano general se observa que el compromiso solidario, el espíritu cooperativo y la confianza social parecen ser importantes puntos de coincidencia que, desde las experiencias reflexivas de cada voluntario, hacen posible y contribuyen en la reproducción de aquel otro capital social “puente” o “de aproximación” entre voluntarios y beneficiarios. Es este un capital social que en principio establece lazos horizontales, pero que en el transcurso del tiempo derivan en vínculos amistosos, de cooperación, confianza y reconocimiento mutuos.

Ahora bien, constatamos que las posibilidades reales de los jóvenes de estrechar lazos entre sí varían según la organización. Es así que la agrupación diversa y numerosa de jóvenes que componen los miembros de la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile, ciertamente conforma un horizonte de sociabilidad bastante diferente al que se presenta para los voluntarios de Create y de la Fundación Gesta. Esto, básicamente por la pertenencia a una misma Universidad, donde se comparten amistades y la integración en un ambiente universitario determinado, y donde la proximidad física constituye otro punto de coincidencia susceptible de ser movilizado.

Así y todo, podemos argumentar que la mayor densidad de la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile, no necesariamente configura vínculos fuertes o de más confianza entre sus integrantes que en las otras organizaciones, ni moviliza mayor cantidad de bienes simbólicos. Más aún, constatamos cierta dispersión en el establecimiento de relaciones sociales entre los miembros de esta Red, situación que tiene que ver con las diferencias de interés y compromiso puestos tanto en la Red misma, como en los proyectos de voluntariado alternativos. Así también al parecer, con el hecho de que esta organización es más bien nueva (2004) por lo que en el contexto amplio de la Red no ha sido posible aún un mayor estrechamiento de contactos amistosos y confiables que posibiliten eso que Bourdieu entiende por “relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo”.

Por su parte, el capital social formado entre los voluntarios de Gesta deriva de puntos de coincidencia que, además de la edad y la condición de estudiante universitario, tienen que ver con la participación en un grupo marista durante la enseñanza media. Es esta procedencia, junto con el compartir por un tiempo importante la asistencia a un mismo grupo de voluntariado, lo que tiende a conectar las redes sociales focales de los diez voluntarios que conforman actualmente el Grupo de servicio en La Pintana. Un capital social que si bien no desarrolla amistad entre todos, sí permite intercambiar vínculos de confianza, cooperación y apoyo emocional recíprocos, vínculos que refuerzan aquí la institucionalización de un capital social de vinculación “solidario”.

El ejemplo de Create, similar al de Gesta, permite visualizar la conformación de lazos afectivos y cooperativos importantes entre quienes fueron parte de un mismo taller de voluntariado. En este caso, nuevamente el compromiso solidario, la confianza y la cooperación recíprocos entre voluntarios partícipes de una misma actividad, definen un campo de interacción amistoso y entusiasta entre jóvenes de distintas carreras y ambientes sociales. Es en este caso a su vez, donde se destacan especialmente el contacto afectivo y el intercambio de bienes socioemocionales con los sujetos

beneficiarios, en el marco de una acción que se describe como altamente gratificante y de crecimiento personal.

En estas circunstancias, constatamos que las acciones voluntarias de los jóvenes estudiados se inscriben en el espectro de *orientaciones a la acción subjetivas y participativas*. Es la libre voluntad de los jóvenes, subjetivamente guiada, la que define aquí un tipo de acción más o menos comprometida e involucrada con la realidad de otros distantes. Pero es también una acción que, sobre la base de privilegiar el *reconocimiento social* y la *autorrealización identitaria*, tiende a proyectarse en el futuro como parte de la construcción de las biografías personales de los jóvenes.

En relación con las redes sociales extendidas de los jóvenes, observamos sobretudo entre los voluntarios de Crearte y en menor grado entre los de la Fundación Gesta, un distanciamiento relativo de los jóvenes respecto de la organización que los agrupa. En el primer caso, es un distanciamiento que se concreta en general en una postura crítica frente a las actividades y gestión de la institución, lo que incluso hace que algunos se decepcionen de participar. Mientras, en el caso de Gesta, aparece más como un distanciamiento natural hacia la Fundación por parte de jóvenes voluntarios que han adquirido cierta experiencia; y como contrapartida a las aspiraciones de la institución de desentenderse progresivamente del quehacer voluntario de los jóvenes para centrarse en el sector escolar.

Vemos sin embargo, que en las motivaciones de los jóvenes no están ausentes la perspectiva estratégica o instrumental del capital social. Al decidir realizar estas acciones voluntarias, en la mayor parte de los casos, se observan expectativas personales orientadas por la reflexión en torno al desempeño personal. Es decir, al decidir ser parte de estas organizaciones de voluntariado, los jóvenes vislumbran no sólo la posibilidad de aportar en el mejoramiento de las condiciones de vida de los beneficiarios, sino también ampliar sus posibilidades de crecimiento personal y desarrollo profesional.

En otras palabras, el intercambio de bienes socioemocionales con los niños o sujetos beneficiarios, asociado a la gratificación y estima personal de los jóvenes, junto con el aprendizaje de experiencias y visiones de vida distintas, se presentan como una oportunidad para los jóvenes voluntarios, tanto de insertarse en la estructura desigual de capital económico, social y cultural, relacionada con la pobreza, como de invertir en sus propias capacidades y recursos sociales y humanos para ampliar su dotación de habilidades personales y contactos sociales. Asimismo, el intercambio entre los mismos voluntarios, con beneficios simbólicos para éstos, aparece como una señal de reconocimiento y aprobación personal que ciertamente, da forma a la imagen o autoidentificación de los voluntarios como sujetos participativos, integrados y comprometidos socialmente.

4.3. Resultados finales

Retomando la definición bourdiana de capital social como “la totalidad de los recursos

potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos”, o como “la totalidad de recursos basados en la pertenencia a un grupo”⁹³, reconocemos aquí, la integración a las Asociaciones de microempresarios y/o artesanos estudiadas, propiamente como “actos de institucionalización” de un capital social latente o acumulado en ambos sujetos considerados. Capital que, de acuerdo a la tesis de Bourdieu, nunca es totalmente independiente del capital económico y cultural de un individuo determinado, ni de la totalidad de individuos relacionados con éste.

En efecto, para Bourdieu, el *volumen de capital social* individual depende tanto de “la extensión de la red de conexiones” que el individuo pueda movilizar, como del “volumen del capital (económico, cultural o simbólico⁹⁴) poseído por aquellos con quienes está relacionado”. Ahora, la existencia de una red de relaciones, bajo la mirada bourdiana, no es un fenómeno establecido de una vez y para siempre, sino “*el producto de un esfuerzo continuado de institucionalización*”; trabajo que es “*necesario para producir y reproducir conexiones útiles y duraderas que aseguren el acceso a beneficios simbólicos y materiales*”.

Siguiendo el planteamiento anterior, el capital social que poseen las asociaciones descritas, parece depender en parte del capital social total de los miembros de cada una de éstas, capital que les sirve a todos como “respaldo”, junto con hacerlos “merecedores de crédito”. Pero también, no sólo de la extensión del grupo como ‘red de relaciones de intercambio materiales y simbólicas’, sino a su vez, del *trabajo de institucionalización* que estos han ejecutado en el proceso de mantenimiento de la misma asociación.

Es en este sentido como verificamos en no pocas de las asociaciones estudiadas, que la desmotivación y falta de participación de los socios, la ineficiencia de los directorios, la ausencia de visión empresarial asociativa, junto con la falta de un adecuado apoyo institucional, derivan en la ausencia de esfuerzos concretos y fructíferos de institucionalización del capital social disponible, arraigado en niveles de confianza, cooperación y reconocimiento instalados entre los socios. Esfuerzos que podrían dar mayor cabida a la confianza interpersonal, la amistad, complementariedad y espíritu cooperativo existentes en parte entre los socios de estas asociaciones, junto con mayor legitimidad al intercambio de beneficios materiales y simbólicos⁹⁵.

Esta situación no obstante, debe analizarse en el contexto general del corto o mediano tiempo de existencia de estas asociaciones, además del problema relativo al recambio de directivas y la rotación continua de los miembros. De esta forma, aquel sentido de pertenencia en que se funda la “solidaridad” que hace posibles los beneficios

⁹³ P. Bourdieu, Op. cit., capítulo IV, “Las formas del capital”, pág. 148, 2000.

⁹⁴ El “capital simbólico”, en la forma que sea, “en la medida en que es representado, esto es simbólicamente aprehendido, en una relación de conocimiento o, para ser más exactos, de reconocimiento y desconocimiento presupone la intervención del habitus, entendido como una capacidad cognitiva, socialmente constituida”, Bourdieu, Op. cit. capítulo IV, pág. 136, 2000.

⁹⁵ Según Bourdieu “las relaciones de capital social sólo pueden existir sobre la base de relaciones de intercambio materiales y/o simbólicas y contribuyendo además a su mantenimiento”, Bourdieu, Op. cit, capítulo IV, pág. 149, 2000.

para el grupo, parece verse en muchos

casos obstruida por la ausencia de una imbricación real de intereses, así como de un sentido de cuerpo entre los socios, posibilitados por la poca permanencia y participación de éstos, y la falta de compromisos y esfuerzos de inversión individual que movilicen relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo.

Es la falta de continuidad de los esfuerzos iniciales de los microempresarios, fundados en la confianza estratégica en la fuerza de las asociaciones y en la productividad de la unión, lo que en algunas de las asociaciones, como Mapat, Amicap, Apiccal, Ames y “Mipe-Mesa” obstaculizan la formación de redes fluidas y consistentes de acción e interacción entre sus integrantes. En otros casos, la inversión estratégica permanente de directores, gestores o socios en conjunto, que cuentan con potencial personal, social y humano, y apoyo externo de recursos, se traduce en la formación de vínculos con alto contenido de confianza, reconocimiento y cooperación mutua, vínculos que derivan en ciertos casos en un “efecto multiplicador del capital social sobre el capital efectivamente disponible” (Bourdieu).

Al parecer una cierta escasez de confianza generalizada unida a la falta de medios y de visión empresarial en dirigentes y socios detonan en un aprovechamiento parcial o un mal aprovechamiento de las oportunidades de consolidar un capital social grupal consistente (Mapat, Mipe-Mesa, Apical, Ames). Esta situación, creemos, tiene que ver también con la composición heterogénea de los socios en cada agrupación, con la precariedad de recursos en un escenario competitivo, y con la presencia de una mentalidad microempresarial poco asociativa, más bien relacionada con el cálculo costo-beneficio de corto plazo.

Es así como también la disponibilidad de capital económico individual, relevante en la capacidad de los socios de arriesgar en esta acción asociativa, aparece como una condición no explícitamente señalada, pero que parece actuar a favor de la participación y disposición de los socios en estas asociaciones. Esto, considerando la posibilidad de que la asociación les permita una cierta rentabilidad del propio capital, así como un retorno en ganancias de la inversión personal en tiempo y energía. Pero esta condición no siempre es suficiente para mantener la motivación de los socios, sobretodo teniendo en cuenta que la adquisición de beneficios prácticos o económicos no es una característica constante en este tipo de organizaciones.

En este sentido, también aquellas capacidades innatas y adquiridas que identificamos como capital humano, presentes en parte de los microempresarios y/o artesanos de las agrupaciones representadas, resultan ser en el caso de asociaciones como Asempe y Empremujer, especialmente relevantes en el establecimiento de relaciones de intercambio productivas. Estos recursos humanos a su vez, se complementan con el capital cultural de directores y socios, palpable en el seguimiento de normas relativas a la cooperación y ayuda recíproca, para generar dinámicas sinérgicas de intercambios basadas en la inclusión de las dimensiones instrumental y expresiva del capital social, y en el aporte de beneficios materiales y simbólicos.

En el marco de una caracterización de los vínculos que definen las redes focales de microempresarios y artesanos, observamos la importancia de las relaciones familiares en

el apoyo afectivo y también laboral, así como la presencia de socios y ayudantes en el trabajo microempresarial. Son estas relaciones las que algunas veces conformarían un núcleo de pocas personas, más o menos consolidado en capital social de unión y/o vinculación, provechoso en bienes tangibles e intangibles (Asempe). Relaciones que en ocasiones parecen bastar para asegurar la viabilidad de las microempresas como tales.

Por otro lado, se destacan las relaciones de cooperación y amistad que tienden a producirse entre las integrantes directoras de las agrupaciones formadas por microempresarias. Es el caso de Jalicor y Empremujer, asociaciones al parecer poco similares en cuanto al número de socias y las oportunidades de acceso a recursos de éstas, pero que comparten una especie de compañerismo y reconocimiento mutuo especialmente entre las directoras, que hace de la pertenencia a la asociación una fuente de creación de capital social grupal.

Este compañerismo y reconocimiento mutuo, que en ambos casos facilita la comunicación y circulación de información entre las socias, es el que parece escasear en muchas otras de las agrupaciones estudiadas; falta importante, que en casos como Apiccal, Ames, Amicap, Mapat y Mipe-Mesa, dificulta notoriamente la conformación de redes ricas en capital social de vinculación, así como el intercambio efectivo de bienes socioemocionales o simbólicos.

¿Qué es lo que obstaculiza entonces la institucionalización de un capital social grupal efectivo entre microempresarios y/o artesanos?

Desde la mirada bourdiana, en las “relaciones de intercambio” basadas en el capital social, los *aspectos materiales* y *simbólicos* están inseparablemente unidos, “hasta el punto de que aquellas sólo pueden funcionar y mantenerse mientras esta unión sea reconocible”. En el caso de la mayoría de las asociaciones estudiadas, observamos importantes falencias relativas a la modalidad de las relaciones de intercambio entre los socios. Así, son éstas al parecer, relaciones que, de acuerdo a las expectativas prácticas de microempresarios y artesanos, tienden a enfatizar los resultados materiales o tangibles del intercambio relacional. Por tanto, relaciones que escasean en el intercambio de valores afectivos y en aquellas expresiones de solidaridad y reconocimiento mutuo que hacen posible la producción de bienes socioemocionales.

Recordemos que para Bourdieu, el capital es “*trabajo acumulado, bien en forma de materia, bien en forma interiorizada o incorporada*”. Y la “acumulación de capital”, ya sea en su forma objetivada o interiorizada, requiere tiempo. Es así como la reproducción de capital social exige “el esfuerzo incesante de relacionarse en forma de actos permanentes de intercambio, a través de los cuales se reafirma, renovándose, el reconocimiento mutuo”. Es este trabajo el que implica, “un gasto de tiempo y energía”, y por tanto “de capital económico”, gasto que sólo parece ser rentable y concebible, si uno invierte en él “una competencia específica”, es decir, “el conocimiento de vínculos genealógicos y de relaciones reales, así como la habilidad para aprovecharlo”.

En definitiva, la red de relaciones basadas en el capital social es, según Bourdieu, “*el producto de estrategias individuales o colectivas de inversión, consciente o inconscientemente dirigidas a establecer y mantener relaciones sociales que prometan, más tarde o más temprano, un provecho inmediato*”. De esta forma es como “las

relaciones casuales (de vecindad, laborales, de parentesco) son transformadas en relaciones especialmente elegidas y necesarias, que acarrear obligaciones duraderas; obligaciones que se apoyan sobre sentimientos subjetivos (de reconocimiento, respeto, amistad, etc.) bien sobre garantías institucionales (derechos o pretensiones jurídicas)” En el marco de la incorporación de los sujetos a las Asociaciones microempresariales y/o de artesanos estudiadas, visualizamos redes de capital social que mueven primariamente inquietudes estratégicas de vinculación con otros, por tanto son asociaciones donde el aspecto organizativo “económico” define más que nada, una *lógica de acción de tipo estratégica*. Es esta acción la que, en no pocos casos, no alcanza instaurar actos permanentes de intercambio que posibiliten la institucionalización de relaciones sociales duraderas de reconocimiento mutuo. Esta situación, creemos, tiene que ver no sólo con el “trabajo de relacionarse” de los socios, sino a su vez, con la disposición (adquirida y heredada) para apropiarse y mantener esa “competencia específica”; razón que explicaría que el rendimiento del trabajo requerido para acumular y conservar el capital social sea mayor cuanto mayor es el propio capital.

En este sentido, observamos en general en los miembros de estas Asociaciones, una actitud que combina tanto una postura crítica hacia los posibles beneficios que pudieran obtenerse por medio de la asociatividad (crítica a directores, socios e instituciones) como una pasividad que se ve reforzada por la falta de recursos y competencias personales para invertir tiempo y energía en estas acciones colectivas. Actitud que denotaría más bien desconfianza, falta de espíritu cooperativo y poco liderazgo directivo. Esta última situación se tendería a expresar en algunos casos, en la opción por dedicar más tiempo y esfuerzo a la microempresa o negocio personal, que a la dedicación al trabajo en las asociaciones.

No obstante esa falta de confianza y de capital que caracterizan a microempresarios y artesanos asociados, rescatamos una inclinación más o menos generalizada entre ellos por buscar instancias o vías de representación que garanticen reconocimiento social y económico a este sector. Así, a través del discurso de los entrevistados reconocemos que tanto en las asociaciones que se caracterizan por ser económicas o funcionales como en las de tipo gremial, existe también una *orientación a la acción “integradora”*, es decir, acciones en que los sujetos buscan adquirir legitimidad como “actores” dentro de las esferas económica, social e institucional. Es en este plano, donde aparece la participación en movimientos políticos (como en el caso de la Agrupación de microempresarios y artesanos de Colina) y se refuerzan las motivaciones de los socios en general por ser parte de la Confederación Nacional de Microempresarios y Artesanos, así como por establecer conexiones más eficientes con las instancias institucionales.

Las dinámicas de capital social en microempresarios y/ artesanos y jóvenes voluntarios

¿Cómo describir el potencial latente de capital social entre los microempresarios y/o artesanos y jóvenes voluntarios estudiados?

Al centrar nuestra mirada en el capital social disponible en microempresarios, artesanos y jóvenes voluntarios, observamos un escenario complejo y a veces incierto.

Una realidad que no se conforma con una observación superficial a los vínculos sociales y pautas de conducta de sujetos emprendedores y jóvenes voluntarios, sino que requiere una mirada panorámica o global.

Desde la aproximación que sugiere la teoría de “los lazos débiles” (Granovetter, Nan Lin) comprendemos que algo de ésta parece concretarse en la asociatividad de microempresarios y/o artesanos. A partir de la experiencia de microempresarios comprometidos con una actividad dirigencial, se perciben las expectativas de los socios de asociarse en función del acceso a ciertos bienes o beneficios tangibles. Sea para proyectos de Fondos Concursables, personalidad jurídica, créditos, capacitaciones, comercialización o donaciones, el integrarse a Asociaciones económicas o gremiales de microempresarios y/o artesanos se plantea para los socios como oportunidad real de acceder a estos recursos. Es por tanto, la *dimensión instrumental* del capital social, la que primeramente mueve los recursos de capital de los sujetos analizados, fortaleciendo sus redes focales y el capital social grupal.

Ahora bien, la dimensión expresiva del capital social, que denota las especificidades inherentes a la sociabilidad entre microempresarios y/o artesanos, surge en este punto, más propiamente como un desafío del capital social asociativo de éstos. Es en este sentido como el liderazgo personal, el espíritu cooperativo, la amistad y la confianza interpersonal e institucional (recursos de capital social y humano) de los sujetos microempresarios estudiados, aparecen en algunos casos como potenciales latentes y en otros, como activos de capital social. Sin embargo, surgen dudas acerca de cuán dispuestos están estos sujetos a compartir su capital e invertir en estos recursos. Y no es sólo la desconfianza interpersonal e institucional lo que parece retraerlos de participar activamente en asociación con otros, sino también un cálculo relativo a los riesgos y a los costos de tiempo y esfuerzo en una actividad que de otra forma, podría concederles recompensas individuales.

Asimismo, se percibe una tendencia a la autosuficiencia en los socios, propia de visiones empresariales más bien individualistas, en el espectro de un ambiente crecientemente competitivo. No obstante, a pesar de este ambiente, vislumbramos la potencialidad *representacional* y *reivindicativa* que asume la pertenencia a estas Asociaciones económico-productivas y gremiales, tanto para microempresarios como para artesanos.

Es justamente el ánimo reivindicativo de adquirir fuerza y visibilidad económica y social como microempresarios, lo que en un panorama abarcador, parece involucrar las expectativas de todos los sujetos estudiados. Así, en circunstancias en que los pequeños y medianos empresarios adquieren notoriedad y primacía como destinatarios de políticas públicas y privadas a nivel nacional, el ser microempresario parece vivirse como una oportunidad de surgir, pero a la vez como un desafío compartido de sobresalir y mantenerse en el complejo y dinámico escenario empresarial (acción estratégica e integradora).

No es sorprendente por tanto, que la función de reconocimiento social que implica el ser parte de una Asociación microempresarial y/o artesanal, motive las acciones y el esfuerzo de los socios en cada una de éstas. En este contexto es como visualizamos a la

asociatividad de microempresarios y/o artesanos también como potencial de acceso al recurso “poder” y a la capacidad de influir sobre decisiones de políticas. Esto, releva las conexiones de los sujetos representados con instituciones de gobierno (Sercotec, Fosis, Sence) y privadas, y Confederación (Conamarch) o lo que se entiende por sus redes sociales extendidas y su capital social de aproximación, pero siempre en la medida en que tanto microempresarios como artesanos sean capaces de actuar articulada y concertadamente como actores colectivos (considerando también que actualmente proyectos de organismos como el Fosis y Sercotec se dirigen a microempresarios asociados).

Al dirigir la mirada al escenario juvenil, cambia la percepción acerca del capital social asociativo presente en jóvenes voluntarios. En este caso no es difícil aplicar la teoría acerca de “la fuerza de los lazos débiles”, así como inadecuada aquella concepción que describe al capital social como “la inversión en relaciones sociales con expectativas de conseguir beneficios en el mercado” (Nan Lin).

En el marco de las acciones voluntarias estudiadas, resulta ser más propia la definición de capital social como “la solidaridad que individuos o grupos sienten por los demás”. Solidaridad que en estos casos configura relaciones voluntario-beneficiario de beneficio mutuo y de vinculación relativa, más que vínculos débiles o frágiles, facilitando a su vez relaciones entre los voluntarios basadas en pautas de sociabilidad espontánea.

Ahora ¿Qué es lo que lleva a los jóvenes de las tres Organizaciones de voluntariado estudiadas a disponer parte de su tiempo y esfuerzo en estos tipos de actividad?

Desde una perspectiva general, podríamos argumentar que la satisfacción personal asociada a la entrega gratuita de un aporte con retornos esperados en la persona del beneficiario, basta en muchos casos para incentivar el esfuerzo. Sin embargo hay bastante más.

Tomando en cuenta el planteamiento bourdiano acerca del rendimiento del trabajo requerido para la acumulación y conservación de capital social, rescatamos la presencia de las organizaciones de voluntariado en este caso, como potenciales recursos de institucionalización de un capital social juvenil solidario. En este sentido, el capital social individual y grupal que logra formarse entre los sujetos voluntarios no sería posible sin la existencia y funcionamiento efectivos de cada una de las organizaciones comprometidas con una determinada acción voluntaria.

Pero las organizaciones como tales vienen a constituir algo así como una fuente importante de capital social, más allá de la cual se encuentran presentes no sólo la confianza social (interpersonal e institucional) y los sentimientos y valores relativos al capital social de los jóvenes, sino también el capital humano de éstos. Al igual que el liderazgo y espíritu cooperativo en las Asociaciones de microempresarios y/o artesanos, acá es la capacidad para interactuar socialmente y establecer vínculos afectivos con niños o con adultos en comunidades pobres, lo que tiende a facilitar el trabajo de institucionalización del capital social individual y grupal de los jóvenes voluntarios.

En este contexto, podemos comprender que en la consolidación del capital social solidario juvenil parece intervenir un depósito de recursos intangibles en los jóvenes, concebible en la forma de un “potencial latente de capital social”. Así, ante la pregunta de

cuan dispuestos están los jóvenes a disponer de los recursos socioestructurales que provee la sociedad para invertir en sus propias capacidades y motivaciones, la respuesta para ser positiva. Pero en definitiva ¿Es la confianza social, la pertenencia asociativa o las normas de reciprocidad lo que impulsa mayormente a los jóvenes?

Constatábamos que el espectro modernización-individualización pone de relieve procesos de desvinculación y revinculación donde adquiere relevancia la asunción de nuevos vínculos sociales. Esto, en el contexto de una sociabilidad que vendría asumiendo rasgos de resquebrajamiento, por lo tanto, poniendo en conflicto los procesos de integración social.

En este escenario, la inserción en redes sociales de voluntarios por parte de los jóvenes, adquiere el carácter de una inversión individual reflexivamente decidida, donde el destino de los otros beneficiados no les es indiferente. Inversión individual y social por tanto, en la perspectiva de una acción integradora y participativa (lógicas integradora y participativa).

Ahora, tomando en cuenta las orientaciones alternativas del sujeto joven en la construcción de su identidad (reconocimiento social, autorrealización identitaria, consonancia existencial) la observación de las acciones voluntarias que emprenden los jóvenes, tanto en la Red de voluntariado de la Universidad de Chile, como en Crearte y Gesta, nos remite a las áreas de la autorrealización identitaria y del reconocimiento social, así como a la consonancia existencial, y a través de éstas, a las *lógicas de la autenticidad, de la integración y pragmática*. En efecto, teniendo como referente la estructura desigual de oportunidades y recursos presente en nuestro país y la preocupación moral que ésta concita, los jóvenes deciden autónomamente su participación en una acción social que demanda su responsabilidad y sacrificio permanentes. Una elección que los conecta con otros pares y otros distantes, enriqueciendo sus visiones de vida.

Junto a esta lógica auténtica de seguir principios de solidaridad, ayuda recíproca y entrega personal, se observa el propósito más o menos compartido de acceder a vías que permitan la superación y el desarrollo individual frente a intereses y talentos personales (lógica pragmática). Mientras, ambas lógicas de la autenticidad y pragmática se interconectan en algunos jóvenes con una *actitud subjetiva* respecto de la organización de voluntariado que los integra o respecto de la institucionalidad misma del voluntariado vigente en el país. Una actitud a veces claramente crítica, en el caso de Crearte, que incluso aboga por una mejor legislación del voluntariado; otras veces indiferente, en el caso de algunos jóvenes de la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile.

En estas condiciones, entendemos que la acción voluntaria juvenil, en el marco de las organizaciones estudiadas, asume más bien a la *dimensión relacional o expresiva del capital social* y con ésta, a la subjetividad de los voluntarios (individualización) como punto de partida de un tipo de interacción social que traspasa los planos de la acción enmarcada institucionalmente y de las relaciones sociales verticales, para devenir en acción constructiva, socializante (lógica integradora) y participativa (lógica participativa) guiada desde la iniciativa personal y el compromiso cívico y solidario de los jóvenes.

En el contexto concreto de los jóvenes integrantes de las organizaciones de voluntariado estudiadas, aparece sin embargo, el desafío de entablar conexiones con los esfuerzos de otras organizaciones, teniendo en cuenta además, que el tipo de acción voluntaria, sea la labor educativa con niños de escuelas o aportes de trabajo en comunidades pobres, se plantean como actividades más bien usuales en relación con lo que es la acción voluntaria juvenil ⁹⁶ en sentido amplio. Son estas conexiones las que podrían ampliar las redes sociales abiertas de los jóvenes, incentivando el compromiso voluntario y retroalimentando los aprendizajes adquiridos.

¿Confianza social o confianza estratégica?

Retomando parte del planteamiento de Putnam, podemos recordar su tesis acerca del círculo virtuoso existente entre confianza, normas y redes sociales. Y en este punto, relevar la importancia de los dos primeros aspectos, confianza y normas, junto con las instituciones, como fuentes que subyacen tanto a la formación de capital social relacional, como a la movilización de recursos en los dos campos asociativos estudiados.

Desde esta perspectiva ¿Qué conecta y qué diferencia a las dinámicas de capital social entre Asociaciones de microempresarios y/o artesanos y Organizaciones de voluntariado juvenil?

Primeramente el capital, entendido como “trabajo acumulado, bien en forma de materia, bien en forma interiorizada o incorporada” nos remite a su *estructura de distribución*, recordándonos que “la estructura de distribución de los diferentes tipo y subtipos de capital, dada en un momento determinado del tiempo, corresponde a la estructura inmanente del mundo social, esto es, a la totalidad de fuerzas que le son inherentes, y mediante las cuales se determina el funcionamiento duradero de la realidad social y se deciden las oportunidades de éxito de las prácticas” (Bourdieu).

El análisis del capital social en los contextos estudiados, nos permite observar a las redes sociales entre microempresarios y/o artesanos y entre jóvenes voluntarios, como dos instancias en que el trabajo acumulado de formación de este capital, es producto tanto de acciones instrumentales o estratégicas como expresivas, acciones que se entrecruzan en distintos grados. Es a partir de este análisis, que constatamos como la incorporación a las Asociaciones microempresariales y/o de artesanos devenía en una inversión por parte del sujeto foco con expectativas de alcanzar beneficios prácticos. Por su parte, la acción juvenil voluntaria, se traduce también en una inversión individual (estrategia) pero socialmente pensada y a más largo plazo, en función de la contribución a otros.

Considerando las fuerzas inherentes a la realidad social en nuestro país, nos es posible reconocer a la cooperación mutua, la solidaridad, y el compromiso social en general, como manifestaciones de una capital social vinculante en los dos escenarios estudiados. Sin embargo, son estas manifestaciones las que observamos, denotan una acumulación desigual de capital social entre ambos escenarios, no tanto en cuanto al volumen de este capital sino en cuanto a su conformación cualitativa.

⁹⁶ Sobre la base de listado de organizaciones registradas en el Centro Nacional de Voluntariado “En Todo amar y servir”, 2005.

Un factor relevante a considerar en este caso, creemos, lo constituye la construcción de las biografías personales de los jóvenes, hecho que hace que sus acciones asociativas se proyecten en el tiempo en una inversión identitaria, social e individualmente fructífera. Pero no sólo eso. Volviendo al círculo virtuoso de Putnam y al paradigma del capital social, la dinámica de capital social que es posible visualizar entre los jóvenes voluntarios estudiados, denota una estructura de distribución en donde los puntos de coincidencia, adquiridos y heredados entre los jóvenes (estudiante universitario, edad, motivaciones altruistas, misma Universidad) tienden a configurar redes, aunque pequeñas, de capital social de unión y vinculación. Redes que conforman vínculos más o menos duraderos, dependiendo de los intereses y de la afinidad entre los voluntarios, pero que en casi todos los casos concitan un intercambio de bienes socioemocionales y el reconocimiento mutuo como miembros pertenecientes a un grupo o colectivo, además de la condición de ser joven.

Otra situación en cambio se observa entre microempresarios y artesanos. Es aquí donde la pertenencia asociativa se rige más por un principio funcional, de subsistencia en algunos casos, de crecimiento en otros, pero siempre desde una lógica estratégica-integradora, buscando los mejores medios de solventarse económicamente y ser reconocido como ente productor. En este sentido, observamos que el potencial latente de recursos de capital social entre estos sujetos, en el ámbito de las asociaciones estudiadas, denota no sólo una acumulación desigual de confianza interpersonal e institucional, solidaridad y compromiso recíproco, sino a su vez, una estructura de distribución de capital social en donde los puntos de coincidencia (condición de microempresario o artesano, rubro de actividad, edad, género, situación socioeconómica) no alcanzan a conformar en muchos casos, vínculos fuertes y estables en circunstancias de un escaso estrechamiento entre las redes sociales focales de los microempresarios y/o artesanos, poco productivas en cuanto a sociabilidad y reciprocidad espontánea. Asimismo, se observa que el desconocimiento y la falta de acumulación de confianza hacia microempresarios y/o artesanos de otras agrupaciones, limitan las posibilidades de extender las redes sociales abiertas de los microemprendedores estudiados y acceder a otros recursos.

En este escenario, teniendo como horizonte la articulación de un *desarrollo económico sustentable con integración social y democracia* (Desarrollo Humano Sustentable) la asociatividad de microempresarios y/o artesanos y de jóvenes voluntarios plantea aspectos interesantes ¿Dónde o en qué aspecto concentrar los esfuerzos?

Sin duda que la condición de microemprendedor, artesano o microempresario no es suficiente para garantizar los resultados de una acción asociativa. Con ésta, se relevan la motivación conjunta de los miembros de una asociación, la calidad de sus directores, la confianza interpersonal e institucional, las normas de cooperación y reciprocidad implícitas, la acción institucional, el capital económico y humano disponibles y por cierto, el trabajo de actualización e institucionalización del capital social acumulado entre los mismos miembros. Capital que en la forma de confianza social, cooperación interpersonal, amistad, o bienes socioemocionales, muestra una estructura desigual de distribución tanto entre asociaciones u organizaciones en el marco de ambas dinámicas estudiadas, como entre los sujetos al interior de estas mismas formas asociativas.

En el ámbito del voluntariado juvenil en tanto, el ser joven parece acarrear una serie de oportunidades y obligaciones sociales que condicionan la acción, compartida entre los jóvenes, de invertir en algún tipo de acción voluntaria asociativa. Inversión que en este ámbito, a diferencia de la dinámica microempresarial, supone y conlleva a un significativo intercambio de bienes socioemocionales, fuente importante de creación de capital social.

No estamos en condiciones de afirmar escenarios concluyentes en relación con las redes sociales de los sujetos analizados, dada la restricción del campo visual que posibilita la selección de unos pocos sujetos y el análisis de una muestra circunscrita a asociaciones microempresariales y/o de artesanos, y organizaciones de voluntariado juvenil del Gran Santiago, además de la corta trayectoria de algunas de éstas. Sin embargo, es posible advertir algunas conclusiones.

Escenificando parte de aquella estructura de distribución de capital que caracteriza a los sujetos estudiados, verificamos en la dinámica microempresarial por un lado, un ímpetu emergente entre los socios en la conformación de capital social asociativo, que se nutre en parte del reconocimiento institucional y de las condiciones socioeconómicas y laborales compartidas, asociadas a la falta de recursos. Sin embargo este ímpetu, al parecer, no interactúa con una fuerte cultura cívica o con una tradición de asociativismo consistente, o en muchos casos incluso, con la presencia de una visión empresarial asociativa. Esta última situación, observamos, es la que se tiende a manifestar en la motivación y participación irregular de los microempresarios o artesanos en las asociaciones estudiadas, y en las pocas tentativas en general, de extender relaciones en la forma de un trabajo asociativo o conexiones entre agrupaciones microempresariales con distintos recursos.

En el caso de las Organizaciones de voluntariado, otra situación se observa. En este caso, se aprecian importantes motivaciones en los jóvenes, pero también un tipo de asociatividad que es en gran parte promovido institucionalmente o desde arriba. En este sentido, visualizamos fuerzas cívicas nacientes que condicionan y auguran un compromiso social creciente de los jóvenes, y una participación activa en las diversas formas de voluntariado. Una acción que por tanto, los conecta con la estructura institucional existente (capital social formal) pero que a la vez, es capaz de ir constituyendo lazos múltiples que los conectan con una sociabilidad informal o de tipo horizontal.

Frente a nuestra propuesta entre acción estratégica, integradora, subjetiva y participativa, nos cabe destacar la intencionalidad integradora y participativa que sugieren tanto las acciones de microempresarios y artesanos, como de jóvenes voluntarios. Sin embargo, desde la aproximación que posibilita este trabajo a las realidades de microempresarios, artesanos y jóvenes chilenos, no se queda atrás el trasfondo del problema que plantea el capital social en la sociedad moderna según Güell, es decir, el relativo a la “consonancia entre interés social e interés privado”, o entre confianza social y confianza estratégica.

En el contexto modernizador e individualizante en que nos situamos, la participación en una Asociación de microempresarios, económica o gremial, asume la magnitud de una tarea en conjunto, con responsabilidades compartidas, pero finalmente con garantías

individuales. Una acción estratégica, que visualiza a la integración social y económica como horizonte de posibilidad, y a la participación asociativa como conducta cooperativa y reivindicativa, pero en no pocos casos riesgosa para el desempeño empresarial y la integridad familiar. Una acción que pretende incorporar la *cooperación* y la "*solidaridad convertida en fuerza productiva*"⁹⁷, aspectos relativos a la Economía de la Solidaridad, pero que difícilmente puede escapar a principios de ganancia individual y productividad.

Por su parte, la acción voluntaria juvenil tiende a asumir el ímpetu transformador moderno del cambio social desde la iniciativa individual concertada organizacionalmente. Acción que conlleva igualmente a la integración y a la participación social, pero desde la articulación de un proyecto individual subjetivo con un proyecto colectivo.

De esta forma, tanto la integración social como la democracia parecen fortalecerse en este escenario. Aunque la asociatividad de microempresarios y artesanos no concite la participación de una mayoría significativa a nivel nacional, aparece como una alternativa válida de acceso a beneficios y de participación social, y en alguna medida también de empoderamiento, de un sector que busca legítimamente tener voz y ser reconocido como agente productivo. Una alternativa que mientras logre resultados positivos, es decir, asegurando un espacio de reconocimiento y desempeño económico a los sujetos representados, con el trabajo personal y el apoyo institucional, podrá irse constituyendo en decantadora de democracia y desarrollo económico y humano sustentables.

Por su parte, las acciones voluntarias juveniles se advierten como un campo fértil de integración social, participación y compromiso ciudadano, más aún de generación de vínculos solidarios de reconocimiento recíproco. Por ende, serán acciones constructivas que emergen del potencial latente de capital social juvenil y que prometen el fortalecimiento del tejido social chileno, de la democracia, la confianza social y el desarrollo humano.

⁹⁷ Aquello que Luis Razeto llama el "factor C", Centropet "Apoyo integral a la microempresa", informativo N 10, PET, 2004.

Bibliografía

Bernardo Kliksberg; "Capital social y Cultura: claves estratégicas para el desarrollo" BID, Fundación Felipe Herrera, Universidad de Maryland, Fondo de Cultura Económica Buenos Aires, Argentina / 2000.

Raúl Atria y Marcelo Siles (compiladores) "Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma" Comisión Económica Para América Latina, Universidad del Estado de Michigan Santiago, Chile / Enero de 2003.

John Dur, "Capital social y políticas públicas en Chile: investigaciones recientes", Serie Políticas Sociales, volumen 1 División de Desarrollo Social, CEPAL Santiago, Chile / 2001.

John Durston y Francisca Miranda (compiladores) "Capital social y políticas públicas en Chile: investigaciones recientes", Serie Políticas Sociales, volumen 1 y 2 División de Desarrollo Social, CEPAL Santiago, Chile / Octubre de 2001.

PNUD, Informe de Desarrollo Humano, 1998, "Las paradojas de la modernización" Santiago, Chile / Marzo de 1998.

PNUD, Desarrollo Humano en Chile: "Más sociedad para gobernar el futuro" Santiago, Chile / 2000.

Francis Fukuyama, "Confianza" Editorial Atlántida Buenos Aires, Argentina / 1996.

Irma Arriagada y Francisca Miranda (compiladoras) "Capital social de los y las jóvenes.

- Propuestas para programas y proyectos", Volumen I y II, Serie Políticas Sociales N° 74 y N° 78 Proyecto Cepal/Gobierno de Italia "Capital social y reducción de la pobreza: nuevos instrumentos para la política social" División de Desarrollo Social, CEPAL Santiago, Chile / Octubre de 2003.
- Robert I. Rotberg, "Patterns of social capital: stability and change in historical perspective" Cambridge University Press, Cambridge, UK / 2001.
- John Durston, ¿Qué es el capital social comunitario? Serie Políticas Sociales N° 38 División de Desarrollo Social, CEPAL Santiago, Chile / Julio de 2000.
- Análisis del año 2002 Departamento de Sociología, Universidad de Chile Santiago, Chile / 2002.
- Marcela Abarca Villaseca, Víctor Martínez Ravanal, "Redes sociales: hacia un modelo de intervención" Ediciones Sename Santiago, Chile / 1997.
- Revista de Ciencia Política, volumen XXII, N° 2 Instituto de Ciencia Política, Universidad Católica Santiago de Chile / 2001.
- Nan Lin, "Social Capital: a theory of social structure and action" Cambridge University Press Cambridge, UK / 2001.
- José Joaquín Brunner y Gregory Elacqua, "Capital Humano en Chile" Escuela de Gobierno Universidad Adolfo Ibáñez; La Araucana, área educación y desarrollo Percade Ediciones Santiago, Chile / Agosto de 2003.
- Pièrre Bourdieu, "Las formas del capital económico, capital cultural y capital social", en "Poder, derecho y clases sociales", Ciencias Sociales, colección de apuntes N° 34 2000.
- "Síntesis de los principales enfoques, métodos y estrategias para la superación de la pobreza", Documento de Trabajo, Mideplan, Octubre de 2002, en Andrés Palma, "Las políticas de superación de la pobreza: prioridades y proyecciones" Mideplan, División social -departamento de evaluación social Cátedra Alberto Hurtado de Liderazgo Social Universidad Alberto Hurtado, Centro de investigación social Un techo para Chile Santiago Chile / 2003.
- Economía y Trabajo en Chile N° 6, 1995-1996 Programa de Economía del Trabajo (PET) Santiago, Chile / Diciembre de 1996.
- Raúl González Meyer (editor) Microempresa y Asociatividad; taller permanente Programa de Economía del Trabajo Santiago, Chile / 1999.
- Pamela Allan San Juan, Silvia Lamadrid Alvarez, "Microempresas de mujeres pobladoras: sobreviviendo en el liberalismo" Revista de Economía y Trabajo N 11 Programa de Economía y Trabajo / 2001.
- José Andrés Herrera Chavarría, "El crédito a la microempresa en Chile: una evaluación cualitativa 1991-2001" Programa de Economía del Trabajo / 2003.
- Javiera Marfán y Bárbara Palma, "Capital social en la superación de la pobreza: el caso de Chile Solidario" Taller de Titulación, Instituto de Sociología, PUC. Santiago, Chile / Julio de 2003.
- "Jóvenes a la vista" Instituto Nacional de la Juventud, Interjoven Santiago, Chile / 2002.
- Dávila León, Honores, Sandoval Moya, Goicovic Donoso, "Capital Social Juvenil y

evaluación programática hacia jóvenes". Injuv, Interjoven Viña del Mar, Chile / Abril de 2003.

"La integración social de los jóvenes en Chile 1994-2003: individualización y estilos de vida de los jóvenes en la sociedad del riesgo" Cuarta Encuesta Nacional de Juventud Instituto Nacional de la Juventud, Gobierno de Chile –Mideplan Septiembre de 2004.

Sebastián Zulueta, "Un aporte de la sociedad civil a la superación de la pobreza: el voluntariado universitario" Cátedra Alberto Hurtado de Liderazgo Social UAH, Centro de investigación social Un techo para Chile Santiago, Chile / 2003

"Voluntariados en Chile: lo plural y lo diverso" Instituto Nacional de la Juventud Gobierno de Chile Lom ediciones Santiago, Chile / Octubre de 2002.

Dávila León, Honores, Sandoval Moya, Goicovic Donoso "Capital social juvenil: intervenciones y acciones hacia los jóvenes" Injuv, Cidpa Santiago, Chile / Febrero de 2004

Banco Mundial www.bancomundial.org

Banco Interamericano de Desarrollo www.iadb.org/etica

José Eduardo Jorge, Capital social en Argentina: "Los efectos de la baja confianza sobre el desarrollo y la vida social en Argentina" (Parte I); "Los efectos de la baja confianza: "Confianza, cultura y distribución del ingreso en la Argentina" (Parte II) www.cambiocultural.com.ar / 2004.

Hugo Cabrera S., "Voluntariado Juvenil en Chile: algunos casos interesantes" Gesta, Fundación Marista por la Solidaridad www.fundaciongesta.cl / 2004.

Martín Hopenhayn, "Juventud y acción voluntaria: una ecuación con sentido" División de Desarrollo Social, CEPAL Santiago, Chile / 2004.

José Ignacio Ruiz Olabuénaga, "Metodología de la Investigación Cualitativa" Universidad de Deusto España / 2003.

Roberto Hernández, Carlos Fernández, Pilar Baptista, "Metodología de la investigación" Mc Graw Hill México / 2003.

Anexo

Técnicas de investigación usadas

Entrevista en profundidad:

Tomamos como definición de “entrevista en profundidad”, aquella que la caracteriza como la “segunda gran técnica de investigación cualitativa”⁹⁸ después de la observación, orientada a obtener información, mediante una “conversación profesional con una o varias personas para un estudio analítico de investigación o para contribuir en los diagnósticos o tratamientos sociales”.

Considerada también como “la herramienta metodológica favorita del investigador cualitativo”⁹⁹, esta técnica implica un proceso de comunicación, “un tanto artificial y artificioso”, a través del cual el investigador crea una situación concreta, en la que “intervienen tanto el entrevistador como el entrevistado, dando lugar, con frecuencia, a ciertos significados que sólo pueden expresarse y comprenderse en este marco de

⁹⁸ José Ignacio Ruiz Olabuénaga, Op. cit., capítulo 5 “La entrevista”, pág. 165, 2003.

⁹⁹ Denzin, N. Y., 1978, en J. I Ruiz Olabuénaga, Op. cit, pág 165.

interacción mutua”. Comprende un desarrollo de interacción, en el que “influyen decisivamente las características personales (biológicas, culturales, sociales, conductuales) del entrevistador lo mismo que las del entrevistado”, y en el que “entrevistador y entrevistado pueden influirse mutuamente, tanto consciente como inconscientemente”.

De este modo, “en la entrevista el investigador busca encontrar lo que es importante y significativo en la mente de los informantes, sus significados, perspectivas e interpretaciones, el modo en que ellos ven, clasifican y experimentan su propio mundo.”

En definitiva, la entrevista es una conversación en la que, según Taylor y Bogdan, el investigador es “el instrumento de la investigación y no lo es un protocolo o formulario de entrevista”¹⁰⁰, pudiéndose ayudarse en este caso de la grabadora.

A pesar de desarrollarse en este marco de interacción, un tanto artificial y condicionado por las características de entrevistador y entrevistado, escogemos la entrevista, por constituir “una de las formas más comunes y poderosas de comprensión entre las personas”, y una de las técnicas más eficaces de comunicación, en la medida en que “constituye un encuentro en el que ambas partes se comportan como si fuesen de igual status durante su duración”¹⁰¹.

Además, consideramos las características positivas de la entrevista en profundidad “no estructurada”¹⁰², de tipo “holística” y “no directiva”. Es decir, “holística”, en el sentido de que “el entrevistador recorre panorámicamente el mundo de significados del actor, aunque éste se refiera a un solo tema”; y “no directiva”, en cuanto difiere de la “entrevista estructurada”, en que aquí se pretende “comprender” más que explicar, buscando respuestas “subjektivamente sinceras” y frecuentemente “emocionales”, y no racionales, por medio de la formulación de preguntas “sin un esquema fijo de categorías de respuesta”.

En este caso, el ser “no directiva”, no implica el uso exclusivo de preguntas abiertas ni prescindir de un guión orientador, sino la adopción de un “formato estímulo-respuesta” que busca “maximizar el significado de las respuestas” alterando el orden, contenido y forma de las preguntas de un entrevistado a otro. En este proceso, se explica el objetivo y motivaciones del estudio y el sentido de las preguntas, si hace falta. Las respuestas, al ser la mayoría abiertas, son registradas de acuerdo a un “sistema de codificación flexible y abierto a cambios en todo momento”.

Focus group:

Por “focus group” o “grupo de enfoque”, estamos entendiendo “aquellas reuniones de grupos pequeños o medianos en las cuales los participantes conversan en torno a uno o

¹⁰⁰ Taylor, S. y Bogdan, R, “Introducción a los Métodos de Investigación”, 1986, en J.I. Ruiz Olabuénaga, Op. cit. pág. 107, 2003.

¹⁰¹ Benney, M and Hughes, E, 1956, en J. I. Ruiz Olabuénaga, Op. cit. pág. 167.

¹⁰² J. I Ruiz Olabuénaga, Op. cit. pág. 169.

varios temas en un ambiente relajado e informal, bajo la conducción de un especialista en dinámicas grupales”¹⁰³.

Antecedentes acerca de Asociaciones microempresariales y/o de artesanos, “económico-productivas” y “gremiales” en comunas del Gran Santiago

La experiencia de MAPAT, “*Microempresarios asociados de Pedro Aguirre Cerda*” (entrevista a Oscar Tapia, dirigente social).

La experiencia de Oscar Tapia, dirigente de “Mapat”, da cuenta de la creación de una asociación de 35 microempresarios pertenecientes a la comuna de Pedro Aguirre Cerda, que surge de la *iniciativa de los cinco microempresarios o sujetos emprendedores amigos*, incluyendo a este dirigente, que llegan a constituirse en el directorio de “Mapat” (presidente, secretario, tesorero, primero y segundo director).

En particular, la experiencia organizativa de Oscar Tapia, nace a partir de su incorporación a la asociación de microempresarios ya existente en la comuna desde hace 8 años, “Amepat”. Es en esta asociación donde llega a establecer relaciones de amistad con los cuatro microempresarios miembros del directorio de “Mapat”, amistad que se refuerza con las prácticas comerciales que entonces desarrollan, que se extienden con la creación de la actual organización.

Oscar Tapia, quien afirma que los objetivos de “Mapat” consisten en el aprovechamiento de proyectos ofrecidos por instituciones como la Municipalidad, el Fosis y el Programa de Economía del Trabajo, para atraer insumos y vender, reconoce que si bien en un principio el desconocimiento personal y la mala información de los proyectos limitaba las iniciativas de asociarse, después se darían cuenta de que cada uno de los miembros de la asociación podía, individualmente, sin conocerse entre sí, comprar las máquinas necesarias para realizar sus negocios personales. Sin embargo, reconoce a su vez que para que haya una asociación, debe existir necesariamente una *amistad que permita conseguir objetivos colectivos*, junto con *proyectos institucionales* que la sostengan en el tiempo.

El dirigente de “Mapat” se encarga de co-dirigir también a “Fedesur”, una federación de alrededor de 15 asociaciones de microempresas de las comunas de El Bosque, La Granja, Lo Espejo, Pedro Aguirre Cerda y la Pintana, que promueve proyectos microempresariales a nivel regional y sectorial. En este caso, se constata que Pedro Aguirre Cerda cuenta con dos organizaciones de microempresarios, MAPAT (entre 8 y 10 meses de existencia) y PATM, organización formada a partir de “Amepat” con 50

¹⁰³ Roberto Hernández S., Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista L., “Metodología de la Investigación”, capítulo 9, “Recolección de los datos”, pág. 465, 2003.

miembros a su haber. No obstante, “Mapat”, aunque cuenta con menos miembros según su dirigente, parece tener mayor visibilidad en la movilización por proyectos que esta última.

A pesar de esta mayor visibilidad, se reconocen sin embargo, ciertas dificultades para organizarse, que tienen que ver con el hecho de que *existe desmotivación y poca participación en general*, tanto de los dirigentes en las reuniones de base, como de los miembros de la asociación en las reuniones de asamblea que se hacen normalmente una vez al mes. En este sentido, se reconoce más bien una *participación en función de los proyectos ofrecidos por las distintas instituciones*, que una vez ganados, harían que las personas desistan de participar al tener que seguir pagando cuotas de dinero.

Al margen de estas dificultades, Mapat, al igual que muchas otras asociaciones microempresariales del país, se encuentra participando en la formación de la “Conamarch” (Confederación Nacional de microempresarios y artesanos de Chile) cuya función según Oscar Tapia, consistiría en ser “un mecanismo de representación de los microempresarios a nivel regional y sectorial”, dado el vacío de representación que harían sentir las pequeñas y medianas empresas.

La experiencia de la “*Agrupación de microempresarios y artesanos de Colina*” (entrevista a dirigente José Barra).

La posibilidad de *abrir más campos de trabajo, hacer un negocio y crear un punto de comercialización* son las principales razones que llevan a 25 microempresarios de la comuna de Colina a formar parte de esta agrupación. Motivaciones que en este caso se canalizan en gran parte, gracias a la *iniciativa personal* de José Barra, dirigente de la agrupación, además de dirigir un club deportivo, un Comité de deudores habitacionales de la comuna, y ser presidente provisorio de la Conamarch, y quien ha sido el encargado de crear el proyecto de base de formación de un centro comercial en Colina, como una forma de aunar esfuerzos y dar oportunidades a los microempresarios de la zona para vender sus productos en el mercado.

En este caso, los lazos de cercanía y confianza entre los integrantes de esta agrupación se crean a partir de distintas experiencias, sean de organización habitacional, de sacar patente para el establecimiento de sus actividades en la comuna, en ferias libres, en proyectos Fosis, a través de prestaciones de servicio o de la proximidad que conceden los contactos entre vecinos. Es así como José Barra reconoce que *a la mayoría de sus miembros los une entre sí “un lazo de trabajo y de esfuerzo”* o algo que se tiende a expresar esencialmente en *“las ganas de hacer negocio”*. Esto, considerando la existencia de tres tipos de microempresarios según sus condiciones económicas; los “de sobrevivencia”, los “de subsistencia” (como el propio dirigente) y aquellos “que están un poco mejor”.

En este sentido, el capital social acumulado de los integrantes de esta agrupación, según parece afirmar José Barra, se sostiene sobretodo a partir de la *actividad comercial*, de los *lazos de vecindad* y del *impulso emprendedor* que caracterizan a buena parte de los microempresarios inscritos en este proyecto. No obstante, reconoce que en esta agrupación ha existido bastante “rotación de gente” y que en este momento se encuentra en “proceso de rearticulación”, incorporando gente nueva, por lo que *escasamente se han*

logrado afianzar lazos firmes de amistad y confianza.

En estos momentos la agrupación, que tiene proyectado incorporar a 200 microempresarios en total, se encuentra obteniendo su personalidad jurídica, luego de gestiones con la municipalidad, y negociando la compra de un terreno en comodato con el Servicio de Vivienda y Urbanismo, para la instalación de un centro comercial en el centro de Colina (entre 30 y 45 locales). De esta forma, “lo que antes era un sueño, ahora va a ser realidad” cuando lleguen a obtener el terreno en los próximos meses.

Aunque Barra reconoce la necesaria existencia de una *confianza previa* para estar en este proyecto, afirma que lo que se requiere básicamente es que las personas que tengan la capacidad de arriesgar su capital puedan hacerlo con el fin de establecer sus propios negocios. Y que si bien el proyecto inicial es personal, ahora cada uno deberá poner su parte. Por otro lado, si bien las motivaciones de las personas estarían centradas en conseguir sus puntos de comercialización y venta, las expectativas tienden a acrecentarse con la creación de la “Conamarch”, la Confederación Nacional de microempresarios y artesanos de Chile; “la primera experiencia de organización a nivel nacional de este tipo”, donde existiría confianza entre la gente que está en las bases.

La fuerza que orienta desde hace quince años la acción organizativa de este dirigente social, parece inspirarse en un espíritu reivindicacionista que apela sobretudo a la “seguridad social” de los microempresarios y a la “falta de derechos”, tanto en salud como en previsión y vivienda. Es en este caso, un espíritu que se ha expresado en una lucha personal por financiamiento externo y por el “reconocimiento al aporte económico de los microempresarios”, especialmente en una comuna donde parece existir muy poco comercio. Es así como Barra también se encontraría participando en la formación de un “Comité de allegados y sin casa”, junto con “Fuerza ciudadana”, un movimiento social y político de izquierda que agrupa principalmente a personas de la comuna.

La experiencia de AMES “*Agrupación de microempresarios sector sur de La Pintana*” (entrevista a dirigente, Laly Castro).

Esta formación surge en 1999 gracias a la iniciativa de un grupo de microempresarios del sector de Lo Castillo en La Pintana, mayoritariamente mujeres y jefas de hogar, entre ellas Laly Castro, dirigente legal por dos períodos (cuatro años). Es entonces cuando este grupo busca una forma de organizarse “funcionalmente” (y no de forma gremial) dada la existencia de problemas en común, como la necesidad de aportar al ingreso familiar y sacar adelante el hogar, la necesidad de contar con espacios donde mostrar y vender los productos y la falta de acceso a patente y a “créditos blandos” (con tiempo de gracia).

Es de esta forma como “Ames” aparece como la primera asociación de microempresarios de la comuna (previamente había existido una experiencia de asociación gremial que dura un año) que se constituye con el apoyo de la Municipalidad, de acuerdo a una síntesis entre estatutos de asociación gremial y estatutos de asociación funcional, agrupando a microempresarios con distintos intereses, entre comerciantes establecidos, feriantes, persistas y otros.

Si bien en un comienzo las relaciones entre los socios funcionan bastante bien, existiendo el reconocimiento compartido de ser pobres y de estar entre pares, incluso

llegándose a instaurar relaciones de amistad y compañerismo entre las socias dirigentes y fundadoras, esta situación se quiebra en el año 2003, cuando se va la secretaria de “Ames” y se enferma su tesorera. Es así como esta dirigente, estando a la cabeza de “Ames” la mayor parte de su tiempo de existencia, cuenta que la organización ha ido “decantando”, mientras la gente fue perdiendo interés y motivación, y hoy estarían “prácticamente estancados”.

Esta última situación, que se expresa en un desencantamiento de los asociados y en la realización cada vez menos frecuente de reuniones, se ha visto reforzada al parecer, por la gestión descomprometida de la Municipalidad, que según Laly Castro, no trabaja junto con los microempresarios ni los legitima, en un sector (Lo Castillo) donde se habrían contabilizado alrededor 50 mil empresarios y en una de las comunas que presenta la mayor cantidad de organizaciones sociales a nivel nacional.

Para esta dirigente, el problema parece estar en que los proyectos que asigna el municipio sobre la base de Fondos Concursables se distribuyen de acuerdo con un “criterio social” y no “productivo”, es decir, que permita a los microempresarios despegar de su condición “de subsistencia”, que no los distinguiría mucho de la anterior condición de “trabajador independiente” o “por cuenta propia”. Es tanto que la “falta de capital” “de infraestructura” y “de personal” dejarían a la mayor parte de los microempresarios de Ames en las mismas condiciones que en el período previo a la constitución de la asociación.

La diferencia actualmente estaría en que existen “políticas estructuradas” para “ese sector que se les llamó microempresariado” (trabajo con pocas personas, generalmente con el grupo familiar y que vende menos de UF 2400 anuales) debiéndose aceptar este término para poder quedar incluidos en las políticas de gobierno. No obstante, según Laly Castro existiría un “doble estándar” por parte de instituciones como Fosis y Sercotec además de la Municipalidad, por cuanto si bien ofrecen constantemente proyectos y cursos de capacitación, éstas “no legitiman ni valoran a los microempresarios” en su realidad concreta. Tampoco las leyes reconocerían esa realidad.

Por su parte, la promoción de la asociatividad no sería un factor importante en el accionar de estas instituciones, las cuales enfocan sus políticas más hacia las microempresas en forma individual, en el caso de Fosis, o un poco más hacia las organizaciones, en el caso de Sercotec. Por el contrario, de quienes sí han recibido muy buena acogida es de ONG`s como el Pet, Prosam y Corporación Participa, las cuales llaman frecuentemente a realizar concursos y a participar en asesorías individuales y grupales, además de exposiciones.

A pesar de las dificultades personales y familiares por las que ha debido pasar esta dirigente para poder dedicarse a coordinar la organización, reconoce compartir el interés mayoritario de los socios por acceder a mejores oportunidades a través de esta entidad organizada y más aún, por luchar para que no se muera “el espíritu que cree”. Tanto así que demuestra estar dispuesta a seguir participando si la convocan y la invitan.

Personalmente la participación de Laly Castro en “Ames” parece ser positiva, en la medida en que le ha permitido movilizar intereses y problemas comunes y a su vez, ser parte de una cooperativa y de un comité de allegados. Sin embargo, no parece existir un

clima de confianza generalizada entre los asociados, en tanto algunas microempresarias se mirarían más bien como “competidoras enemigas”, primando “más la desconfianza que la visión empresarial”. Esta misma actitud de desconfianza según la entrevistada, parecen demostrar quienes forman parte de “Amec” (Asociación de microempresarios del sector central de La Pintana) manifiesta en la poca disposición a unirse con los miembros de “Ames”.

Por último, lo que sí reúne actualmente las expectativas de los socios de “Ames”, es la integración a la Corporación Nacional de microempresarios y artesanos de Chile Conamarch, por cuanto les permitirá contar con “una voz para tener una injerencia política” y poder “diferenciarse como microempresarios y no pequeños”.

La experiencia de AMICAP “*Asociación de microempresarios, confeccionistas y artesanos de Peñalolén*” (entrevistas a Luis San Martín, director interino y Bruna Foncheti, secretaria).

Esta asociación, que integra a 30 socios activos aproximadamente, tiene un recorrido que presenta conflictos en el quehacer de la directiva. La experiencia de Luis San Martín, en principio secretario y luego director interino de “Amicap”, le permite reconocer que si bien los dirigentes tienen “una tremenda responsabilidad para hacer que estas asociaciones se mantengan y prosperen”, los logros y beneficios de las organizaciones tienen que ver tanto con el quehacer de sus directores como con el de sus miembros en general.

Siguiendo esta argumentación, se reconoce que en la época actual, a diferencia de las décadas del setenta y del ochenta, muchos de los partícipes de estas asociaciones están “reacios” a formar organizaciones y a asistir a los encuentros, por lo que éstas tenderían a transformarse en “organizaciones para la autoridad, incipientes y débiles”.

Esta situación, según el dirigente interino de “Amical”, tiene que ver tanto con la situación real de oportunidades y el reconocimiento que enfrentan hoy los microempresarios, como con las expectativas de los mismos microempresarios.

En particular, la experiencia de San Martín se vincula con una actividad económica de confección que experimenta una trayectoria decadente, desde sus inicios en una empresa con cuatro socios, cuando podía producir en forma más masiva, hasta la actualidad, en que trabaja en forma desarticulada, solo en su taller, con la ayuda de su esposa.

Sólo recientemente, luego de que los gobiernos de la Concertación experimentaran fuertes incrementos de cesantía, este dirigente advierte el reconocimiento de “los microempresarios” como importantes generadores de fuerza de trabajo. Es así como crecientemente se realizan exposiciones, ventas al público y exposiciones de instituciones como Fosis, Sercotec y el Banco del Estado. Para acceder a éstas sin embargo, San Martín reconoce la necesidad de “estar muy bien parado”, teniendo la posibilidad de producir a mayor escala.

Por otro lado, se reconoce que en los tiempos modernos no sólo “la unión hace la fuerza”, sino que además, “la conformación de equipos de trabajo con buenos líderes modernos”, capaces de trabajar “en forma horizontal” con la gente, debido a la

competencia imperante.

Este aumento exagerado de la competencia entre empresas, es concebido como una de las grandes “amenazas” para el sector de las microempresas, que las pone en desventaja en relación con las medianas y grandes empresas, así como con competidores extranjeros.

Así, este dirigente apela por “más oportunidades” para el sector, oportunidades que en este caso se traducen en “acceso a la banca”, al “mercado de las tarjetas de crédito” y a “espacios” adecuados para poder comerciar los productos. Asimismo, se destaca la falta de aprovechamiento de medios como Internet, que habría demostrado ser muy eficaz en el establecimiento de contactos y redes entre organizaciones microempresariales y entre microempresarios de distintos ámbitos (proyecto de “Chilenter”: pequeños centros de computación para emprendedores, impulsado por Luisa Durán).

Por su parte, se reconocen oportunidades como los “proyectos colectivos” ofrecidos por la Municipalidad y otros organismos de gobierno, no obstante dirigirse en algunos casos hacia “quienes menos lo necesitan”. De la misma forma, se destaca la importante labor de ONG`s como el Pet en la oferta de cursos de capacitación y en su intermediación para poder realizar estudios y postgrados en instituciones como Infocap y la Academia de Humanismo Cristiano.

A su vez, si bien se reconoce a “la confianza” y “la credibilidad de las personas” como factores claves para el éxito de las organizaciones y de los negocios, en Amical parece escasear la fluidez en las relaciones entre los socios. Más aún, la *falta de una “red permanente de contactos de negocios”* se vincula en este caso, con la ausencia de una mentalidad en los asociados para establecer relaciones de cooperación mutua, que se ve reforzada por un *“espíritu de autosuficiencia”* por parte de los mismos. Es así como, a pesar de la tentativa de los proyectos ofrecidos de difundir la asociatividad, existiría un sentido de autosustentabilidad entre los socios que hace prevalecer la noción del “*arréglatelas con tus propias uñas*”. A esto se suma la ausencia de espacios concretos donde reunirse para las asambleas ordinarias, una vez al mes.

De acuerdo a San Martín, habría que tener mucha imaginación e inteligencia para elaborar un proyecto colectivo en una asociación que presenta bastante diversidad de rubros económicos (confeccionistas, mueblistas, artesanos) a diferencia de la facilidad que tendrían los asociados dentro de un solo rubro, como han sido los casos de “Apiccal” (Asociación de pequeños industriales del calzado) y la más reciente “Renar” (Red nacional de artesanos) que tiene dos años de existencia y donde San Martín también participa.

A pesar de las dificultades que este dirigente observa para establecer relaciones de confianza y cooperación entre los miembros de Amicap, se reconoce cierta riqueza y una sana convivencia en las relaciones que se establecen entre algunos socios; aspectos que se manifiestan en encuentros informales y espacios de conversación. Es así como se destaca que “los datos” es uno de los principales recursos intercambiados por los socios y no tanto el dinero. No obstante, tendería a existir mayor amistad entre las “cabezas visibles” de la asociación, y más aún en el caso de San Martín, entre dirigentes de

distintas organizaciones, como entre este dirigente y el de Amep (Asociación de microempresarios de Peñalolén) y entre este dirigente y el de Conaprach (Confederación Nacional de pescadores artesanales de Chile).

Las declaraciones del entrevistado anterior sin embargo, no concuerdan plenamente con lo planteado por la secretaria de Amicap. De acuerdo a Bruna, secretaria desde hace tres años en la agrupación, las relaciones entre los socios tienen que ver con las oportunidades que se le presentan a cada uno y que no son iguales para todos. De esta forma, reconoce que con las socias más antiguas no habría tanto problema, debido a que ya han peleado, discutido y aprendido todo lo necesario, por lo cual pueden establecer lazos más afines entre ellas. En general, habría buena disposición y consciencia de que al entrar en un grupo no todo va a estar hecho, sino que se debe transar, trabajar y colaborar, subsistiendo un grado de amistad y compañerismo que ha permitido estrechar lazos de confianza y cooperación mutua, incluso más allá de las actividades en los rubros de cada uno.

Según la actual secretaria de la asociación, quien se desempeña más bien como artesana haciendo clases de crochet, trabajando el cuero y confeccionando ropa, la asociación está formada por los sectores de la microempresa y el artesanado, existiendo algunos socios que subsisten con esta actividad, otros que cuentan con otro tipo de ingresos, y algunos que confeccionan a mayor escala y que entregan sus productos a tiendas grandes. La mayoría de ellos, trabajaría con la familia, sean hijos, padres o hermanos, o en algunos casos, como el de Bruna, con la ayuda de las alumnas, cuando hay muchos productos demandados.

En cuanto a los recursos intercambiados, la entrevistada afirma que éstos consisten básicamente en el traspaso de experiencias, conocimientos del oficio e información acerca de “picadas” o puntos importantes de venta. En este sentido, se reconoce que en Amicap existe una competencia positiva, que incentiva el aprendizaje y superación personal desde la experiencia del otro. Por tanto, en general “todo lo que uno pueda entregar, lo entrega”.

Y si bien no entre todos los asociados, sí entre las directivas de las distintas agrupaciones de la comuna que asisten continuamente a los encuentros de fomento productivo o mesas de trabajo realizadas por la municipalidad, habría sido posible instaurar relaciones importantes de amistad, cooperación y reconocimiento mutuo, basadas en el hecho de compartir intereses comunes. Es así como existirían buenas relaciones con otras asociaciones de la comuna, que se canalizan por medio del trabajo en alianza, de la cooperación y el traspaso de información que permiten las instancias organizadas por el municipio. Es por esto que se reconocen oportunidades para todos, oportunidades que refuerzan en los socios las tentativas de federarse.

Por otro lado, Bruna destaca la importancia de las oportunidades ofrecidas a través de la participación en la Red de Economía Solidaria (Vicaría de la Pastoral Social, Fundación Solidaridad, Universidad Bolivariana, Comparte, otras consultoras y el Pet) que funciona siguiendo las bases de la Economía de la Solidaridad, es decir, intentando acercar lo más posible al productor con el consumidor, respetando a la naturaleza y valorando el trabajo humano. Siendo al parecer, la única asociación de microempresarios

adscrita a esta Red, es esta entidad la que les facilitaría tanto el comercializar sus productos, como exportarlos, capacitarse, obtener financiamiento y hacer trueque en algunos casos, no obstante estarse trabajando por una mayor visibilización de la Red.

La experiencia de ASEMPE –Chile, “*Asociación de emprendedores Peñalolén Chile*” (entrevista a presidente, Julio Alarcón).

La formación de Asempe –Chile, parte en Noviembre del 2003, cuando Julio Alarcón, actual presidente de la entidad, llega a la comuna e intenta cambiar el tenor de los muchos microempresarios “de subsistencia” o sin proyección instalados en Peñalolén. Es así como, en conjunto con los otros cuatro directores crean esta asociación, orientada principalmente a la capacitación, y cuyo nombre, que oculta un “doble sentido”, deja entrever la premisa central de la organización: “Asociación de emprendedores y en un futuro, de empresarios”.

Esto último, porque según su presidente, “entre emprendedor y empresario hay un trabajo que hacer, de capacitación, de formalización” o más precisamente, de dejar que sean “microempresarios de subsistencia”, condición bajo la cual se tiene un capital que se trabaja y se consume, para constituirse en “pequeños empresarios” o sencillamente en empresarios. Es por esto que la política de Asempe consiste en que “el capital sea productivo”, es decir, que el microempresario fabrique, venda, y separe las utilidades, tanto para su propia subsistencia como para la capitalización de su negocio.

Si bien Asempe podría ser caracterizada como un “organización abierta” (que entra y sale mucha gente) tal como, según Julio, están registradas en las municipalidades la mayor parte de las organizaciones territoriales y funcionales, esta asociación cuenta con un techo para cada uno de sus cinco estamentos (producción, artesanía, confección, arte y decoración y servicios) que posibilita una permanencia no mayor a los diez asociados dentro de estos rubros o estamentos. Es decir, no incluye a más de 50 miembros en total.

Alarcón describe el funcionamiento de esta asociación como “bastante complejo”, en el sentido de que generalmente en estas organizaciones se entra con expectativas muy altas, encontrándose después los socios con la sorpresa de que existen “derechos y deberes”, por lo cual muchos se decepcionan y se van. Es así como va quedando “la gente que quiere ser parte de y no la que va en busca de”. En esta organización, cada estamento está representado por un delegado que participa en las reuniones con los directores y su vez, comunica los asuntos importantes a los asociados a través de las asambleas. También con la conducción de estos delegados “plenipotenciarios”, cada grupo plantea sus proyectos, que son discutidos con el fin de visualizar las áreas más factibles de ser potenciadas.

Considerando que, según su presidente, el requisito para estar en Asempe es “la excelencia”, es decir, “a la persona que la integra se le exige el máximo”, los proyectos deberán ser “de primera calidad, competitivos con el mercado”. Es así que como parte de los derechos de los socios, aparece como prioritaria la entrega de dinero para capacitación y, posteriormente, la participación en proyectos, de Fondos Concursables, de implementación o de capacitación. Y dada la inexistencia de especialización en general de los microempresarios, se estaría optando por un mecanismo para capacitarse por área, y en aquellas áreas que estén más débiles, a través de instituciones como Fosis

o Sercotec.

Con respecto a las relaciones entre los miembros del directorio y el resto de los asociados, Julio A. las describe como “bastante fluidas”. Pero mientras lo que tiende a unir a este presidente con el directorio es la “creencia en lo mismo que nos motiva a hacer cosas”, entre los asociados a Asempe, es la “prestación de servicios” el recurso que más se intercambia. Es de acuerdo a estas condiciones que funciona una “bolsa de trabajo”, especialmente en el rubro “confecciones”, de mayor competitividad, según la cual quien tiene más o exceso de trabajo entrega una parte de su trabajo a la persona que tiene menos, ya sea en la forma de prestación de servicios o delegando trabajo para funcionar en condiciones igualitarias.

Si bien Alarcón reconoce que todas las empresas que integran esta asociación son “potenciadas”, existiendo algunas que distribuyen sus productos a importantes casas comerciales o que se encuentran muy bien establecidas en la comuna, no todas tienen las mismas posibilidades de mercado. Por eso, otro de los objetivos prioritarios de Asempe es la creación de instancias de comercialización, para entregar a todos posibilidades de trabajo y crecimiento. Es así como además de las bolsas de trabajo, para generar fuentes de comercialización, Asempe trabaja en forma directa con organizaciones como el Comercio Justo, y ha creado alianzas estratégicas con municipalidades y recientemente con distintas ferias artesanales en las comunas de Santiago. A su vez, gracias a una adecuación de la Ley 19.418 sobre la que se basa la creación de Asempe, es posible realizar convenios ya sea con organismos de gobierno, ONG`s, universidades, embajadas o con el mismo Gobierno. Por esto es que una vez que se formula un proyecto para postular a Fondos Concursables, a partir de las propuestas de todos los socios, se buscan instancias de apoyo a través del municipio, de las autoridades municipales, de la Conamarch o del PET.

Uno de los problemas graves, sin embargo, que denuncia el entrevistado, es la existencia de “un mal manejo de la política” debido a que todas las políticas de gobierno tenderían a reconocer desde las pymes hacia arriba como “empresarios”, sin reconocer a las microempresas como un sector para el fomento productivo, o como uno hacia el cual puedan dirigirse programas diferentes a los que se destinan hacia los más pobres, como el Programa Puente. Lo que entonces se pretende por medio de la participación en la Conamarch, es que el Gobierno sea capaz de reconocer a los microempresarios como un importante generador de fuentes de trabajo (considerando que entre un 30 y un 40% de la mano de obra se estaría generando a través de la propia actividad microempresarial) y asimismo, que la “política de gobierno” pueda entregar un “valor agregado” al microempresariado, capacitándolo y orientándolo por medio de instancias como Fosis o Sercotec.

Aunque el presidente de esta asociación reconoce que existe más que una aproximación relativa entre los asociados, que se traduce en amistad, se distingue claramente “la amistad” del “trabajo”, es decir, por un lado la responsabilidad hacia quien da trabajo o hacia quienes se les da trabajo, y por otro la amistad. Esta situación tendería a expresarse en “acuerdos espontáneos” con relación a tiempo, valores y calidad. En este sentido, se intenta que haya transparencia e igualdad con respecto al valor de mercado de los productos, especialmente en rubros como la confección.

No obstante esta amistad, parece existir una problemática relativa a la tendencia al acaparamiento de mercado en general entre los microempresarios. Por esta razón, se intenta crear “*alianzas de trabajo*” con el fin de eliminar este sesgo individualista entre los socios. Además, dada la falta de confianza que se tiende a observar desde quien demanda un trabajo hacia aquel que lo ejecuta, otro importante objetivo de esta asociación junto con la búsqueda de excelencia, es la *promoción de confianza*, o más bien, la “*creación de lazos de confianza*”. Sin embargo, las posibilidades de potenciar relaciones de cooperación mutua, estarían sujetas en alguna medida a ciertos rubros como “confección”, “alimentos” y “arte y decoración”, donde es mayormente posible la prestación o el intercambio de servicios. En cambio, “producción” y “servicios” no se prestarían para la complementariedad, sin existir dos asociados que produzcan lo mismo o presten el mismo servicio.

La experiencia de la “*Sociedad los mil cien*” – Peñalolén (entrevista a presidenta, Rosa Guiñez).

Esta sociedad debe su nombre al esfuerzo de ahorro semanal de mil cien pesos puesto en un inicio por cada uno de los más de 100 socios para poder comprar un terreno e instalarse como microempresarios. Se constituye en 1999, inicialmente como una sociedad cerrada, con la expectativa general de que todos serían responsables, por lo cual no habría mayores cambios en la composición de los asociados. Posteriormente no obstante, muchos se arrepienten en el camino, ya sea por falta de confianza, desmotivación o desilusión con los resultados obtenidos. Es así que actualmente cuenta con 40 miembros activos, entre los cuales 10 se encuentran atrasados en sus pagos, por tanto, en riesgo de quedar fuera de la Sociedad.

“Sociedad los mil cien”, pionera dentro de las agrupaciones de este tipo en la comuna, surge entonces, gracias a la solicitud de una donación a la Fundación Andes y un préstamo a la ONG Trabajo para un Hermano, entidades que se comprometen con los microempresarios de la Sociedad para que éstos pudieran comprar un terreno en la comuna e instalarse con sus locales. Sin embargo, dada la disponibilidad de 54 locales, sólo 52 socios logran iniciar actividades en el centro comercial establecido.

Su actual presidenta y ex directora, que llega a la presidencia más bien por desinterés de los otros directores, reconoce que en la Sociedad la mayoría de las microempresas son informales y muchas familiares, y en algunos casos responden más a un trabajo comercial que de microempresario. Es así como sólo el 70% de los asociados constituirían microempresarios propiamente tal. Considerando todos los socios en tanto, los rubros se distribuyen entre los que confeccionan, los que hacen blue jeans, los que venden ropa y otros que compran y venden productos elaborados, es decir, “microempresarios hasta por ahí nomás”, como en el caso de Rosa.

Rosa reconoce que hoy existen dificultades para los microempresarios chicos, ya que no cuentan con gran capital y el público cada día es menor, dada la competencia tanto de los productos importados como de los grandes supermercados. No obstante, destaca el rol de las ferias en el ofrecimiento de oportunidades para surgir, desarrollarse como persona y trabajadora, y sacar adelante a sus hijos, y en general a los socios para poder subsistir.

La mayoría de los socios de esta Sociedad, según su presidenta, son personas mayores de 50 años que también están inscritos en el Sindicato N° 1 de trabajadores persistas, es decir, mantienen contactos con otros colegas y participan en instancias y reuniones en donde se resuelven sus problemas laborales.

La presidenta de “Sociedad los mil cien”, también reconoce que entre los miembros del directorio y el resto de los asociados las relaciones son bastante buenas, mientras que entre los socios en general subsisten relaciones de amistad, fundadas en el hecho de trabajar juntos por años, compartir en las ferias, o siendo delegados o dirigentes. Entre algunos en tanto, los lazos de amistad son aún más estrechos, llegando a unirse sus familias, o como en el caso de la entrevistada, que cuenta con dos buenas amigas en la Sociedad, desde hace más de 30 años. En cuanto a los recursos intercambiados, prevalecerían los consejos y datos acerca de oportunidades de precios dentro del mismo rubro y cosas similares. Asimismo, se destaca el aprendizaje de experiencias desde aquellos que saben más.

Por otro lado, no parece existir mayor vinculación ni motivación por establecer vínculos con miembros de otras agrupaciones de microempresarios en general, dada la pérdida de tiempo que eso implicaría, considerando además la participación en el Sindicato de trabajadores persistas.

La experiencia de “JALICOR” - Estación Central (entrevista a Fabiola Contreras, presidenta)

La participación de Fabiola Contreras como presidenta de “Jalikor”, nace a partir de su elección unánime al cargo en el año 2004, en un recambio de directiva y luego de haber sido vicepresidenta. Es entonces cuando comienza a coordinar las actividades del conjunto de microempresarias fundadoras, agrupadas desde el año 2003 en “Jalikor”, nombre cuyas letras designan los distintos rubros a los que pertenecían (joyas, etc.) las fundadoras, que inicialmente asisten a un curso de capacitación y ahora comparten un mismo interés por surgir y sacar adelante a hijos y hogares. Iniciada con 15 socias, actualmente la asociación reúne a 12 microempresarias que trabajan en una diversidad de rubros, desde el diseño de vestuario hasta el diseño de joyas, pasando por bisutería.

Según Fabiola, hasta ahora las microempresarias no se habrían acogido mucho a la Amef, la Ley de microempresa familiar debido a las pequeñas yayitas que tiene, es decir, dadas las exigencias de tener un cierto nivel socioeconómico y entregar la casa propia a cambio de un préstamo. No obstante, Jalikor, al parecer está integrada principalmente por mujeres a quienes las unen las mismas necesidades de trabajar, pagar cuentas y surgir. Mujeres microempresarias, algunas iniciadas y otras aún en proceso de maduración, que si bien en un principio incluían a hombres, hoy prefieren ser sólo mujeres, dada la irresponsabilidad en general que mostraría el sexo opuesto.

Esta presidenta, la única soltera del grupo, se ha encargado en parte también de colaborar con la formación de las socias en cuanto a alfabetización digital, herramienta que se les entrega a través de cursos que imparte la municipalidad, además de las constantes pruebas que les van imponiendo instancias como los cursos Otec,

conseguidos por medio de la Universidad de Santiago y organismos como Sercotec, junto con los fondos concursables ofrecidos por el Sence. Estos organismos tienen que comprobar si la organización es o no confiable.

La información y la transmisión de conocimientos es el recurso que, según Fabiola, más se intercambia entre las asociadas a Jalicor, ya sea información que vieron en la calle, porque lo leyeron, porque les contaron o porque la adquirieron en alguna feria artesanal. Es información también, acerca de cómo va la producción o si les sucedió algún problema, o datos que se transmiten a través del teléfono, o en las reuniones mensuales o de urgencia que a veces se realizan. Al parecer, es en estas últimas donde normalmente acceden a contarse las cosas personales antes de acordar cualquier decisión. Es así como la agrupación vendría a ser una fuente tanto de información, como de apoyo, de recursos, y una instancia de apertura al mundo, en la medida en que se comparten problemas similares.

Sin embargo, entre las integrantes del directorio funciona una fórmula en que la información relevante tiende a quedarse en el lugar en que se conversó, es decir, sin filtrarse hacia las demás socias. Esto, porque tanto a la presidenta como a las demás directoras les gusta que las cosas sean transparentes, y que si existen peleas o rencillas, que se discutan en el momento.

Así, las relaciones entre estas microempresarias no están exentas de cierta desconfianza, sobretodo en cuanto al reconocimiento de derechos para participar en los cursos ofrecidos por distintas instituciones.

La experiencia de “AQUELARRE 21” - Estación Central (entrevista a Cecilia Pinto, secretaria)

“Aquelarre 21” da cuenta de una asociación originalmente formada por 21 microempresarias, la mayoría jefas de hogar, reunidas en el año 2004, luego de ser invitadas por la municipalidad a participar en una feria artesanal. Hoy día, Cecilia Pinto se encarga de asumir como secretaria, apareciendo como una de las cabezas visibles y motivadas ante la ausencia de una presidenta y la despreocupación en general de las socias directoras. Es esto lo que las ha mantenido hasta ahora sin personalidad jurídica.

Según Cecilia, el funcionamiento de la agrupación muestra ser bastante irregular en sus ocho meses de existencia, con relaciones difíciles entre las asociadas y con la formación de pequeños grupos entre las que muestran mayor afinidad e intereses compartidos. En este sentido, la secretaria de “Aquelarre 21” reconoce la existencia de amistad entre las socias, a pesar de las diferencias que parecen darse entre ellas. Entre directoras y socias en tanto, si bien las relaciones son cordiales, existirían todo tipo de relaciones. No obstante, en general parece predominar la amistad y el apoyo cuando se observa la ausencia de alguna.

Es una amistad que les permite principalmente intercambiar conocimientos y buen ánimo en el momento de la realización de ferias y reuniones, estas últimas, instancia que aprovechan para desprenderse de tensiones y problemas, es decir, como “terapia”. Por eso, más allá de las diferencias entre las pocas socias y los escasos resultados obtenidos, existiría la suficiente confianza para canalizar positivamente la pertenencia al grupo y optar incluso por abrir las puertas a un mayor número de socias, si bien se

prefiere integrar exclusivamente mujeres, dadas las malas experiencias con socios hombres.

La experiencia de AGAD, “Asociación gremial de artesanos de Los Domínicos” (entrevista a vice-presidente, Carlos Escobar).

Agad se forma en 1988 luego de la disolución de la anterior asociación Aproa (1985) que agrupaba a artesanos, comerciantes y vendedores. Sin embargo, sólo en 1998 obtiene personalidad jurídica, constituyéndose entonces como una “asociación gremial” (Ministerio de Economía) únicamente de artesanos, con más o menos 80 socios, de los cuales hoy 25 permanecen activos. Es decir, que van a las reuniones, participan en las elecciones y se mueven de acuerdo a intereses generales, a diferencia del resto que participaría más bien en función de intereses personales o cuando hay problemas o cambios en las reglas de funcionamiento del Centro.

Según su actual presidente, Agad está constituida por microempresarios que se sitúan en un “nivel intermedio entre el microempresario que exporta y aquel que vende pan amasado en las micros”, arreglándose todos como pueden y pidiendo préstamos como pueden. Muchos llevan alrededor de veinte años en funcionamiento y muchos han permanecido en este nivel “porque quieren estar ahí”, según la percepción del vice-presidente de Agad.

Agad se ubica en el “Centro Artesanal de Los Domínicos”, donde trabajan cerca de 160 artesanos, la mitad de los cuales, sin embargo, serían comerciantes. Cada artesano de Agad en este caso, representa una microempresa “unipersonal”, siendo la “razón social” el microempresario, y pudiendo estar detrás de él, toda la familia o tres o cuatro familiares o conocidos. Es por eso que, al ser la mayoría “empresas unipersonales”, el artesano de esta asociación cumple múltiples funciones, sin contar con un sueldo que le permita pagar, por ejemplo a un electricista, y estableciendo a veces trueque con otros artesanos.

El carácter de “asociación gremial” se debe básicamente a la mala experiencia anterior en la conformación de una asociación de tipo económico, debido a la tentación que constituye el dinero para los artesanos, además del hecho de que “el artesano no es por esencia comerciante”, sino “fabricante”, y no cuenta con el tiempo ni con los conocimientos para administrar una asociación comercial.

Es quizás este carácter del artesano, que trabaja con “la intuición”, “a lo compadre”, lo que de alguna forma, hace que el “sentido de cuerpo y de pertenencia” sea factor fundamental que hace de Agad una tarea conjunta. Esto, junto con el hecho de convivir muchas horas del día en el mismo lugar de trabajo, donde es posible interactuar cotidianamente y establecer importantes relaciones de amistad o amorosas. Es este “sentido de cuerpo y de pertenencia”, lo que al parecer, permite al artesano no sólo identificarse, sino además poder decir “yo soy artesano de tal parte”.

Pero a pesar de que en general existe un trato de respeto y cooperación mutua entre los artesanos de todo el Centro, y no hay mayor competencia entre ellos, debido a que cada microempresario es casi exclusivo en su rubro, la información que se comparte es hasta cierto punto, es decir, hay información relativa al trabajo realizado que tiende a no compartirse entre los asociados a Agad, ya que podría atentar contra la actividad de cada

uno. Es así como se reconoce más bien un “intercambio y amistad de funcionamiento, de operación”, que se expresa en el compartir fletes o en el ofrecimiento personal para hacer trámites a los artesanos compañeros. Y entre directores y socios, las relaciones a veces se ven enturbiadas por prejuicios personales o desconfianzas.

Se reconoce a su vez, que el intercambio de recursos entre los socios se canaliza en parte a través de la participación en congresos nacionales e internacionales, gracias a los que se ha dado paso para participar en la formación de la Conamarch. Junto con esto, algunos habrían tenido la posibilidad de conocer la realidad de otros artesanos, viajando a países como España, Francia, Brasil y Perú.

La experiencia del “Centro social, cultural y artesanal LOS EMPRENDEDORES” - Las Condes (entrevista a presidenta)

El Centro social cultural y artesanal “los emprendedores” nace en el año 2000 gracias a la colaboración de la municipalidad, que permite que un grupo de 14 artesanos se capaciten, logren comercializar por un tiempo sus productos y desarrollarse como microempresarios. Al año siguiente, luego de haber frecuentado distintos lugares para la exposición de sus productos, será cuando ganan un Fondo Concursable que les lleva a instalarse con un local en el centro comercial Apumanque, local cuyo arriendo en parte subvenciona la municipalidad.

Isabel, presidenta del Centro desde hace unos pocos meses, llega al taller después de que éste iniciara sus actividades en el 2000, en busca de comercializar sus productos. Es ahí donde descubre un mundo distinto de la artesanía, la necesidad de aprender a comercializar productos y salir a buscar los clientes. Entonces descubre que entre los 60 socios iniciales muchos llegaban por hobby, sin tener un espíritu de comerciantes, pero que sin embargo, para ser microempresario se debe tener un “espíritu empresarial”.

La actual presidenta de este Centro reconoce que los criterios para pertenecer a éste son simples; ser de la comuna de Las Condes, tener una técnica distinta y poder pagar los gastos comunes, que incluyen el pago de un 16% de impuestos (primera categoría). No obstante, para la mayor parte de los socios, todos artesanos y preferentemente mujeres, resulta difícil definirse como microempresario, ya que sus ventas no alcanzarían para pagar una “empresa propia”, pasando a depender de la agrupación para trabajar.

Según la entrevistada, actualmente aunque son 60 los asociados inscritos en total, 8 serían los socios fijos inscritos que tienen su espacio permanente en el Centro y muestran mayor responsabilidad al pagar y 16 el número de socios que pagan sus cuotas y llevan sus productos al taller.

La experiencia de APICCAL, “Asociación de productores e industriales del cuero y calzado” – Santiago, San Miguel, La Cisterna (entrevista a ex presidente, Julio Varela).

Apiccal nace alrededor de los años 1962 o 1963, durante el gobierno del presidente Frei Montalva, es decir, cuando, según su actual ex presidente, se promovía una asociatividad de gremios, sindicatos y cooperativas. Se forma entonces, con muchos de los que eran “pequeños y medianos industriales del calzado” y que llegarían a ser grandes zapateros, apareciendo sólo más tarde los microempresarios.

Esta asociación pasa por momentos difíciles, como es durante el Gobierno Militar,

cuando se elimina la obligatoriedad de estar asociado y comienzan a disolverse gremios, sindicatos y cooperativas. Y es sólo en el año 2001, cuando Julio es elegido presidente, con la expectativa de que resolviera los “problemas de asociatividad” inherentes a una trayectoria histórica y directiva conflictiva de Apiccal. Hoy, no obstante, dada la permanencia de conflictos en el directorio, Julio se encuentra distante del ejercicio de algún cargo en la asociación.

Actualmente, Apiccal se define como una “asociación gremial” que agrupa a empresarios productivos de las comunas de Santiago, San Miguel y La Cisterna, esencialmente zapateros y otros dedicados a hacer artículos de cuero, hoy orientados básicamente hacia la venta de sus productos y la obtención de mejores puntos de comercialización. Son empresas fundamentalmente “artesanales”, es decir, en las que no hay mayor tecnología aplicada sino mucha mano de obra, y la mayoría son empresas familiares.

Según su ex presidente, la asociación se inicia con 300 miembros más o menos, quedando en la actualidad sólo 80 de éstos, de los cuales 60 participarían en forma activa, y 30 o 40 se movilizan todas las semanas, motivados por la participación en algo que dé soluciones a sus problemas comunes. Y si bien parte con pequeños y medianos empresarios principalmente, es con la realización de las ferias, cuando no pocos medianos y pequeños se transforman en pequeños y microempresarios (si antes trabajaban 10 hoy trabajan 5) siendo hoy entre un 70 y un 80% los pequeños empresarios de la asociación.

En cuanto a las relaciones interpersonales entre los asociados, Julio afirma que en el contexto de las ferias se observa que éstas son “regularmente buenas”, en la medida en que se comparte un espacio de encuentro y de trabajo, y no hay mayores conflictos, excepto a veces con la mercadería. Sin embargo, las relaciones directorio-socios tenderían a verse empañadas no sólo por la falta de transparencia de algunos directores y la escasez de resultados positivos, sino además porque los socios buscarían participar sólo en función de la crítica.

De acuerdo a la versión de este ex presidente, también ex director de la “Confederación gremial nacional unida de la mediana, pequeña, microindustria, servicios y artesanado de Chile”, si bien las ferias permiten otorgar oportunidades de “subsistencia” a la mayoría de los empresarios de Apiccal, estas oportunidades se ven amenazadas en parte, por la presencia creciente de los calzados importados desde China, más baratos que los chilenos. En este ámbito, Julio reconoce la cooperación de Sercotec en el financiamiento de las ferias del calzado que se realizan en distintas partes del país cercanas a Santiago, y en la prestación de asesores, así como en la reciente gestión para formar una cooperativa que funcionaría al margen de la inscripción de los socios en Apiccal. No obstante, parece hacer falta mejorar la realización de ferias dedicadas exclusivamente a la exhibición de calzados, con su propia decoración.

Por su parte, una de las fortalezas a la que habría contribuido el funcionamiento de Apiccal, y que reconoce su ex presidente, es el trabajo de posicionamiento de la calidad del producto chileno de cuero natural, que permite la subsistencia de los microempresarios, y donde los chinos no han podido inmiscuirse. Esto, junto con el

aprovechamiento de instancias como la recientemente formada, con la gestión de Sercotec, mesa público-privada, que permitirá reunir al sector del gobierno con las municipalidades y el sector privado, en la búsqueda de mercados para el calzado chileno. Esto, además de la concertación con instancias de fomento productivo de las municipalidades.

La experiencia de MIPE MESA A.G, “Pequeños y microempresarios de San Joaquín” (entrevista a vice presidenta, Patricia Araneda).

Mipe Mesa A.G se forma en el año 2002 como una agrupación de artesanos del calzado y el cuero de la comuna de San Joaquín, que progresivamente va integrando a más personas y rubros, todo gracias a la invitación y gestión de la municipalidad, que llama a muchos pequeños y microempresarios a integrarse a la Asociación, facilitándoles asesoría legal y concediéndoles un espacio, el Centro cívico, para realizar sus reuniones una o dos veces al mes. Se constituye así, en gran parte, en vistas de la necesidad de la municipalidad de San Joaquín de contar con una asociación legítimamente constituida, con mínimo 50 socios, para poder postular a los Proyectos Fosis y Sercotec.

Es así como Mipe Mesa se constituye, con aproximadamente 120 o 130 socios (entre 20 y 30 activos) en la única asociación formal de microempresarios y artesanos en la comuna, que actualmente, lucha por conseguir espacios para poder vender los productos elaborados. Sin embargo, su ex vice presidenta, afirma que en este momento la Asociación está más bien “stand by” o en receso, debido al creciente descuelgue y decepción de los socios, quienes se irían dando cuenta de “las dificultades” que plantea el estar asociado.

Según Patricia, es muy difícil hacer entender el “concepto de asociación”, dado que la mayoría de los socios parecen entrar pensando que las asociaciones tienen el deber de resolverles sus problemas económicos. Sin embargo, reconoce que en la medida que las asociaciones gremiales no se fortalezcan por sí mismas ni se autofinancien, con la propia gestión de sus socios, es muy difícil sacarlas adelante. Así, afirma que si bien sería posible llegar a elaborar buenos proyectos y obtener subvenciones institucionales, es bastante difícil elaborar proyectos cuando la gente está reacia a poner de su capital y pagar las cuotas que deben pagarse. Esto, debido a que existiría una actitud de comodidad generalizada y de falta de sacrificio personal entre los socios de Mipe Mesa. Pero no solo eso, la entrevistada reconoce la dispersión que a su vez ha provocado entre los socios la influencia del tema político, en gran parte producto de la gestión de la segunda presidencia, que motiva fuertemente los intereses políticos. Esto es lo que habría atentado en contra de los objetivos y metas laborales y económicas de Mipe Mesa a AG.

Teóricamente, según la entrevistada, el asociarse permitiría *optar a mejores beneficios y ser mayormente tomada en cuenta*, pero esto sólo mientras haya *unidad y claridad de metas entre las personas*. Sin embargo, actualmente no sólo hay un “error de concepto” en entender lo que es una asociación, sino también un marcado desinterés y falta de compromiso de los socios, que ha incidido en las fallas de la organización y en que al parecer, Patricia haya quedado prácticamente sola en la búsqueda por conseguir soluciones para éstos. Es así como el fuerte desgaste personal ha influido en su

desmotivación por continuar a cargo de la vice presidencia.

La entrevistada reconoce que su iniciativa personal, vocación de servicio e interés por los temas sociales, junto con la cesantía, son las cosas que la llevarían a acercarse a la municipalidad en busca de apoyo. Ahí es donde encuentra la oportunidad de integrarse a la Asociación y, gracias a su espíritu colaborativo y participativo, comienza a hacer cosas positivas por la gente, convencida de que “la unión hace la fuerza”, cosas que durarían muy poco. Para Patricia, el tema de la participación es fundamental en cualquier agrupación, tanto que actualmente está dispuesta a seguir en la asociación siempre y cuando exista trabajo en equipo, porque sola parece ser muy difícil o casi imposible, dadas las numerosas barreras que atribuye a la existencia de envidia y egoísmo entre algunos asociados. Situación que tiende a manifestarse en el *silenciamiento de información importante*, por ejemplo con respecto a la existencia de ferias, que incluso se daría entre personas del mismo rubro, al *no querer compartir oportunidades de éxito*.

Según la entrevistada, la Asociación está integrada mayoritariamente por microempresarios “de subsistencia” de rubros como la confección, el calzado, la madera, mueblería y servicios. Es en gran parte “gente de clase media”, según Patricia, cuya actividad le alcanzaría para pagar las cosas básicas. No obstante, al parecer no existe un apoyo institucional efectivo a los proyectos o fondos a los cuales les es posible optar, dado que gran parte del apoyo parece dirigirse a las personas de extrema pobreza o gente que no está en condiciones de aprovechar las oportunidades ofrecidas. Esta situación es la que obstaculizaría a los microempresarios, el dar posibilidades de dar trabajo a otras personas.

Otro obstáculo que la entrevistada observa para establecer relaciones interpersonales entre los asociados a Mipe Mesa, es la falta de conocimiento de las habilidades y capacidades personales, es decir, el tema del “desarrollo personal” y la visión emprendedora, que sí estarían presentes en otras agrupaciones como “Empremujer”; asociación de mujeres microempresarias de distintas comunas, en donde Patricia es directora. Es así como la entrevistada reconoce que la participación de los asociados tiende a inhibirse por el gran desconocimiento que existe acerca de las destrezas y habilidades personales, y en la medida en que éstos suelen reconocer que nos son capaces para hacer algunas cosas. En este sentido, se afirma que el fortalecimiento del desarrollo personal debiera ser una herramienta que entrega por la municipalidad.

Por otro lado, la participación en Empremujer es la que le ha permitido conocer un poco acerca de las Asociaciones Gremiales en Europa, lo que le habría hecho darse cuenta de los “años luz de distancia” con respecto a los que las asociaciones chilenas se encuentran de éstas. Esto, principalmente, dado que el contexto histórico de guerras parece haber creado la necesidad de un enorme fortalecimiento y unión entre Asociaciones Gremiales del mismo rubro, así como el trabajo en alianza entre éstas y las grandes empresas. En Chile en cambio, de acuerdo a Patricia, parecen existir grandes dificultades para asociarse por rubro, debido a la comentada envidia, el egoísmo y la competencia, además de la constante discriminación que tendería a producirse sobre personas de menor capacidad intelectual, aunque estén haciendo algún esfuerzo.

Por su parte, se reconoce que entre los socios de Mipe Mesa en general no hay

malas relaciones, pero tampoco las óptimas, dada la importante falta de cumplimiento de los compromisos asumidos, que echa a perder la organización de reuniones y encuentros extraoficiales. A su vez, se observa que no hay mayor apoyo y cooperación por parte de los pequeños hacia los microempresarios, ya que cada uno estaría en sus asuntos personales, no así con los grandes empresarios, desde los que sí se habría recibido cierto apoyo al demandar su ayuda. Es así como se observa que existe muy poco apoyo recíproco entre pares.

No obstante, se reconoce la presencia de ciertas relaciones de amistad, amistad de “amigos amigos”, por medio de la que se visita y comparte cosas buenas y malas, se entrega y recibe apoyo y se comparte con la familia; amistad que se daría entre dos o a los más tres personas. En estos casos, se observa que algunos socios tendrían relaciones de amistad desde antes de la formación de Mipe Mesa. Patricia sin embargo, aunque reconoce tener un par de amigas en la asociación, afirma el desarrollo más bien de una “amistad comercial” que se da entre quienes se prestan máquinas o comparten información laboral.

Es así como la prestación de maquinarias y el trabajo con socios en un mismo taller, como en el caso de esta entrevistada (trabajo con dos socias) parecen ser los recursos mayormente intercambiados, sin mediar dinero o retribución material en la prestación de las máquinas.

Ahora, para esta vice presidenta en receso, los problemas de la Asociación también han tenido que ver con la actitud del último alcalde, con quien entabla una constante lucha por obtener beneficios. No obstante, se constata una marcada despreocupación de la anterior alcaldía por conceder recursos a los microempresarios de Mipe Mesa, observándose más bien una desviación de fondos hacia otros sectores.

Además de estos problemas, se describe una falta de concertación de los socios para plantear un Proyecto con definiciones concretas y un objetivo común, es decir, algo como el proyecto de Patricia de obtención de una sede para poder instalarse, reunirse y trabajar en conjunto. Proyecto que, sin embargo, no logra concretarse dada la imposibilidad de llegar a un consenso real entre los miembros de la Asociación, por la primacía de intereses personales. Así, por otro lado se reconoce que la participación en ferias tiende a darse sólo en el contexto de campañas políticas o cuando es fin de año y se requiere promover a la municipalidad por el tema de las patentes.

Por su parte, se reconoce que la relación con las instituciones si bien no son malas, tampoco son las mejores. De esta forma, la entrevistada critica la falta de coordinación y comunicación que parece existir en general entre las instituciones, ya que, aunque por un lado se recibiría apoyo de la municipalidad, por otro el Servicio de Impuestos Internos pondría importantes trabas. Situación que tiende a provocar gran pérdida de tiempo, además del aburrimiento de los socios, según Patricia.

Más allá de estas críticas, en términos generales la entrevistada reconoce los beneficios personales de pertenecer a la Asociación, relativos a la experiencia de crecimiento personal y la obtención de conocimientos sobre las organizaciones y acerca de la administración de las microempresas, es decir, sobre cómo administrar mejor el negocio; una herramienta valiosísima. En un plano colectivo, destaca que la Asociación

habría permitido a sus miembros darse mayormente a conocer, así como obtener un respaldo para conseguir beneficios, no obstante, faltaría aprovechar realmente las oportunidades que presentan las asociaciones, debido al recurrente problema de entendimiento de lo que es una asociación. Oportunidades que en el caso de Mipe Mesa se proyectan en los desafíos de crecer, para tener la posibilidad de optar a proyectos, y capacitarse con el fin de mejorar el diseño y calidad del producto, una de las fortalezas para poder competir.

Por otro lado, se observa que no existe mayor interconexión con socios de otras asociaciones de microempresarios, si bien se habría intentado una experiencia de interacción, sin llegar a un verdadero consenso. Esto se atribuye también a la existencia de notables diferencias entre asociaciones en distintas comunas, reconociéndose la falta de medios de Mipe Mesa, en comparación con algunas asociaciones “extraordinariamente fabulosas” en comunas de escasos recursos. Así y todo, se observa que sería posible un estrechamiento de lazos con otras agrupaciones mediante la puesta de aspectos en común y haciendo un buen planteamiento, junto con renovar a la directiva de la Asociación con gente que trabaje, tenga carisma y capacidad de dirigir.

La experiencia de la Agrupación de Artesanos de Ñuñoa (entrevista a gestor, Humberto Videla).

La participación de este entrevistado en la “Agrupación de artesanos de Ñuñoa” se remonta al año 1999 cuando, luego de quedar cesante, busca apoyo en la Municipalidad de Ñuñoa, en el mundo de las empresas, insistiendo en la constitución de un departamento de Fomento Productivo. Después de asistir a un curso financiero organizado por el Gobierno y una Otec, y a la exposición en una feria, ese mismo año, invitado por la Municipalidad y el Banco del Estado junto con otros microempresarios, será cuando opta por escoger a diez personas de los veinte asistentes a un evento empresarial de cierre de año organizado por el mismo Banco del Estado, con la idea de formar una asociación de microempresarios mayormente profesionales, e iniciar un Proyecto de realización de ferias durante los fines de semana en sectores habitados, como un lugar de esparcimiento para la familia.

Con el Proyecto aprobado por Sercotec, Humberto gestionará la constitución de la Asociación de microempresarios así como el desarrollo de su proyecto en la comuna, proyecto que si bien logra ser aplicado en un inicio, enfrenta un pronunciado quiebre en el año 2000, atribuido a la falta de proyección y rentabilidad de las microempresas, junto con la carencia de apoyo de la Municipalidad. El fracaso del proyecto de continuidad sumado a su falta de tiempo, motivan entonces la renuncia del entrevistado.

Ahí es cuando este gestor se da cuenta de la complejidad del tema microempresarial en el país, junto con el gran desconocimiento existente acerca del “concepto de microempresa”, situación que haría que los grupos no sean 100% efectivos. Es cuando puede observar las múltiples diferencias entre aquellos que obtienen éxito en sus ventas, cuentan con infraestructura y elaboran productos de calidad, genéricamente “productores” (dos dentro del grupo de los diez) y los que no manejan el tema de costos y rentabilidad y trabajan más bien “por amor al arte”, típicamente “artesanos”. Es cuando observa también, que “la fuerza de un proyecto depende de la rentabilidad”, rentabilidad

que en el caso visto sería “mínima”, dado que solo cuatro personas del grupo consiguen rentabilizar.

Pero gracias a la insistencia de este líder y de acuerdo con sus prioridades de “crecer” y no sólo mantenerse, logra constituirse en la comuna en el año 2002, el departamento de Fomento Productivo. Es así como diseña un segundo Proyecto que es acogido por la Municipalidad a contar del año 2003, sin ser aplicado en su totalidad hasta hoy, y con la ayuda del encargado municipal, consiguen elaborar los estatutos para la conformación de la Asociación. Así, hasta el año 2004, el grupo de diez microempresarios y artesanos que renueva casi completamente sus integrantes iniciales, funciona como una agrupación no formalizada, con la iniciativa de Humberto y en forma independiente al trabajo municipal.

Será durante el 2004 en tanto, cuando la Municipalidad invita a un conjunto de microempresarios de la comuna para la formación de la Asociación, reunión después de la cual, veintiocho de los ochenta asistentes logran coincidir con las expectativas de Humberto de crear una asociación para crecer, y dar posibilidades de acceso a trabajo y mercado a otros microempresarios que se encuentren en condiciones menos favorables. Concretamente, su Proyecto consistirá en el establecimiento de un trabajo en conjunto con asociaciones de microempresarios de las comunas vecinas de La Florida, Las Condes, La Reina y Peñalolén, y la alianza de éstas con sus fomentos productivos municipales, con el fin de instaurar líneas de acción y criterios de comercialización compartidos, además de cadenas de productividad, que reconozcan el derecho a trabajar de todos los microempresarios. Es que según el entrevistado, existirían notables diferencias en las necesidades de las asociaciones entre distintos sectores de Santiago, por lo que éstas deben buscar concertarse con microempresarios de un perfil similar.

Es esta diferencia en la realidad de las asociaciones entre distintas comunas y sectores de la Región Metropolitana, lo que explicaría la falta reciente de apoyo de organismos de gobierno, por no calificar Ñuñoa como comuna pobre o de extrema pobreza, a diferencia de las comunas del sector sur, norte y poniente, actualmente privilegiadas por el Fosis como comunas para el diseño y adjudicación de proyectos dirigidos a superar la extrema pobreza. Por su parte, Sercotec se orientaría más hacia un nivel medio y la Corfo, hacia pequeños y medianos empresarios, pero siempre con la condición de postular en forma asociativa.

Humberto, decidido a manejarse en forma externa a la ayuda de la municipalidad, reconoce que desde el 2000 hasta hoy no ha cambiado mucho la falta de compromiso municipal con el sector, y actualmente no habría un encargado definitivo en Fomento Productivo de su comuna; situación que les preocupa dada la necesidad de contar con respaldo municipal para obtener un espacio físico y poder constituirse como asociación. Paralelamente sin embargo, este gestor, junto con 14 socios más, participan del Comercio Justo, una iniciativa que llega en el año 2002 al país y surge en la década del cincuenta en Europa, y que busca ayudar económica y comercialmente a los pequeños productores que no pueden competir en el mercado tradicional. Esta iniciativa es la que les permitiría participar en ferias, como las organizadas por la Facultad de Agronomía de la Universidad Católica.

La experiencia de “EMPREMUJER”, Asociación gremial de la mujer micro, pequeña y mediana empresaria (entrevista a presidenta, Mónica Lobos).

Desde el discurso de la actual presidenta de Empremujer, asociación de micro, pequeñas y medianas empresarias de distintas comunas de Santiago, se comprende que ésta surge en el año 2002, al alero de la Confederación Nacional Unida de la mediana y pequeña industria, servicios y artesanado de Chile (Conupia) y producto de una invitación de la mesa “Mujer y trabajo” del Sernam al área de mujeres de Conupia. Es ahí cuando una de las representantes de Conupia decide escoger a un grupo de mujeres emprendedoras de diferentes asociaciones gremiales y rubros, con el fin de canalizar sus problemas, necesidades y grandes inquietudes de asociarse. Es así como Empremujer se constituye con aproximadamente 37 socias fundadoras (entre 10 y 20 regulares) existiendo hoy 105 socias o empresas propiamente tales. Y Mónica, siendo en un comienzo socia de Asiquinta, se integra a la Asociación, primero como secretaria general y dos años después comopresidenta, en vistas de su interés por buscar herramientas que mejoraran el desenvolvimiento y facilitaran el camino a las mujeres.

Actualmente la Asociación integra a microempresarias de distintos rubros y comunas de Santiago (Cerrillos, Gran Avenida, La Cisterna, La Florida, Providencia) representando a tres niveles de empresarias: algunas mujeres emprendedoras que descubren como realizar un producto y comienzan a comercializarlo, microempresarias que trabajan solas o con una o dos personas contratadas, y por último, empresarias más sólidas que trabajan en empresas formadas con un gran número de trabajadores. Algunas que parten por una necesidad económica y otras por un asunto más de desarrollo personal.

La participación de esta presidenta en Empremujer parte de la premisa de que existirían marcadas diferencias entre empresarios y empresarias, en el sentido tanto del trabajo mismo, como de la forma de llevar una microempresa y organizarse. De esta forma, se releva la imposibilidad de instaurar una competencia entre microempresarios y microempresarias, esencialmente, dado el “quehacer diario de la mujer” que le exigiría ser empresaria trabajadora, además de dirigente y mamá. Es debido a estas altas exigencias y por “la locura” de cumplir con todos estos roles, que se reconoce la existencia de algunas desconexiones en la Asociación. Así y todo, Mónica enfatiza en que las mujeres dejan en general bastante pospuesta la familia por la dirigencia.

En cuanto a los recursos intercambiados entre las socias, se observa que éstos son básicamente capacitación, información y oportunidades para trabajar en ferias itinerantes, información diaria relativa a ferias, reuniones, eventos y cursos, que circularía ya sea por vía telefónica, a través de secretaría, por medio de emails o por la página web con que cuenta la Asociación, que permite a cada socia mostrar sus productos y empresas.

Por su parte, se observa que las relaciones interpersonales entre las ocho directoras son bastante buenas y armónicas, estando motivadas en parte por la realización de reuniones una vez al mes, situación que permitiría una mayor interacción que con el resto de las socias, pudiendo establecerse relaciones un poco más fuertes y afiatadas. En este caso, se destaca el hecho de que las buenas relaciones y el acuerdo entre presidenta, secretaria y tesorera, permitirían que la Asociación funcione mejor.

Entre las socias en general, las relaciones sin embargo no serían especialmente

amistosas dadas las pocas posibilidades de estrechar amistad en reuniones una vez cada tres meses. Se reconoce la existencia de una amistad que se forma tanto en el seno de la propia Asociación (en el caso de esta presidenta) como gracias al contacto de algunas socias en forma previa a la formación de ésta, al igual que una sociabilidad que se promueve en instancias de interacción como las ferias. Asimismo, se observa cierta cercanía en socias que coinciden en la fabricación de un producto, tienen intereses comunes o descubren lazos de vecindad.

Sin embargo, se observa la ausencia de una amistad especial por rubros, así como complementariedad en relaciones laborales, a pesar de estarse buscando la creación de una comercializadora que implicaría generar una relación laboral interna; situación que Mónica reconoce no será fácil, dados los intereses y necesidades personales. Así y todo, existe el convencimiento de que en la medida en que haya mayor asociación entre las microempresarias pequeñas, será posible conseguir más beneficios.

Precisamente con el logro de resultados, como la participación en ferias y capacitaciones, se observa más motivación entre las socias, motivación que parece expresarse en el objetivo común de “crecer”.

Dimensiones y aspectos incluidos en las entrevistas a dirigentes, presidentes u otro cargo de las Asociaciones microempresariales y/o artesanales, sociedades o centros escogidos.

- Con respecto a la asociación:
 - Fecha, condiciones y motivos de su formación ¿Cuándo y cómo se formó la asociación? ¿Quiénes intervinieron en el proceso? ¿Qué tipo de asociación es?
 - Número y tipo de microempresas y de microempresarios que la integran (empresas familiares o no, de subsistencia o potenciadas)
 - Espacios de encuentro y participación de los asociados *¿Qué tipo de reuniones se hacen? ¿Con qué frecuencia se hacen las reuniones? ¿Participan los socios con regularidad*

- Con respecto a dirigentes y socios:
 - Motivaciones para ser dirigente u otro cargo directivo ¿Qué motivos lo llevaron a ser dirigente de esta asociación?
 - Relaciones interpersonales entre directores y socios en general ¿Existe un trato de igualdad, respeto y confianza entre directores y asociados?

-
- Relaciones entre los socios ¿Cómo son las relaciones entre los socios en términos de confianza, cooperación y reciprocidad? ¿Existe amistad entre los asociados? ¿Cómo se expresa esa amistad?
 - Motivación de los socios ¿Existe interés de parte de los asociados por promover la asociación entre ellos y fortalecer los lazos interpersonales?

· Con respecto al intercambio de recursos:

- Recursos materiales e intangibles que tienden a intercambiarse los socios (servicios laborales, información, ideas, reforzamiento mutuo, préstamos de material de trabajo o dinero).
- Instancias internas y externas a la asociación que promueven el intercambio de recursos (acciones de los socios o de instituciones) *¿Existen alianzas de trabajo entre socios?*
- Instancias institucionales que promueven la asociatividad entre los asociados *¿Qué programas o iniciativas institucionales promueven la asociatividad entre los socios? ¿Cómo son estos programas o iniciativas?*
- Relación con y beneficios de parte de instituciones de gobierno, ONGs y municipalidad *¿Qué relación han tenido con organismos de gobierno, ONGs y con la municipalidad?*
- Beneficios personales y colectivos obtenidos al ser miembro de la asociación *¿Qué beneficios hasta ahora ha obtenido siendo presidente, director u otro cargo, y siendo parte de la asociación? ¿Qué beneficios colectivos han conseguido hasta ahora con el funcionamiento de la asociación?*
- Con respecto a contactos con otras asociaciones de microempresarios:
- Contactos con miembros de otras asociaciones dentro de la comuna *¿Qué vínculos existe con integrantes de otras asociaciones de microempresarios en la comuna?*
- Contactos con miembros de otras agrupaciones *¿Qué vinculaciones existe con los integrantes de otras asociaciones que forman parte de la Confederación Nacional de microempresarios y artesanos de Chile?*

Aspectos considerados en la realización de entrevistas a jóvenes voluntarios

- Formación y propósitos de la organización a la que pertenece *¿Qué sabes de la formación de la organización?*

- Motivaciones personales que llevan a ser parte de la organización *¿Qué motivos te llevaron a ser parte de esta organización?*
- Definición personal de la “acción voluntaria” realizada
- Definición personal del “sujeto voluntario”, partícipe de esta acción voluntaria
- Experiencia personal en la realización del trabajo voluntario *¿Cómo ha sido tu experiencia hasta ahora en trabajo voluntario?*
- Relaciones interpersonales establecidas con sujetos beneficiarios, en términos de confianza, cooperación y reciprocidad
- Principales recursos materiales e intangibles intercambiados entre voluntario y beneficiarios *¿Implica este intercambio un beneficio recíproco?*
- Relaciones interpersonales entre jóvenes voluntarios miembros de la agrupación *¿Cómo son las relaciones entre los jóvenes en términos de confianza, cooperación y reciprocidad? ¿Existe un trato de igualdad, respeto y cooperación mutua entre los voluntarios? ¿Hay amistad entre los jóvenes voluntarios?*
- Principales recursos materiales e intangibles intercambiados entre jóvenes voluntarios de la organización *¿Cuáles son los principales recursos materiales e intangibles que se intercambian entre los voluntarios?*
- Beneficios personales obtenidos siendo parte de la organización
- Beneficios colectivos que otorga el ser voluntario de la organización
- Conveniencia de fortalecer lazos interpersonales entre los jóvenes voluntarios de la organización
- Conveniencia y factibilidad de fortalecer lazos de confianza y cooperación con integrantes de otras organizaciones de voluntariado.

Preguntas consideradas en las encuestas a jóvenes de la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile

- *¿Qué motivos te llevaron a integrar esta Red de voluntariado?*
- *¿Cómo definirías la acción voluntaria realizada en el marco de tu agrupación dentro de la Red?*
- *¿Cómo definirías al sujeto voluntario partícipe de esta acción voluntaria? (grado de implicación o compromiso, motivaciones personales)*
- *¿Qué tipo de recursos materiales e intangibles predominan en la relación de intercambio entre voluntario y beneficiario?*
- *¿Qué tipo de relación tiende a establecerse entre voluntario y beneficiario en términos de confianza, cooperación y reciprocidad?*

-
- ¿Puede decirse que esta última relación implica un beneficio recíproco? ¿En qué sentido?
 - ¿Qué tipo de actitud o disposición hacia esta acción voluntaria se tiende a observar en las personas beneficiadas?
 - ¿Qué tipo de lazos sociales tiende a establecerse entre voluntario y beneficiario? (frecuencia de contacto, fuerza de lazos, grado de proximidad)
 - ¿Qué tipo de relaciones se tiende a establecer entre los miembros de la Red y agrupación?
 - ¿Qué tipo de recursos en términos de confianza, cooperación y reciprocidad, espíritu solidario, conocimientos, información, predominan en la interacción social entre los miembros de la Red?
 - ¿Qué aportes o beneficios personales crees que te otorga el ser parte de esta Red?
 - ¿Crees que sería conveniente fortalecer el grado de confianza y cooperación existente entre los miembros de tu agrupación y de la Red en general?

Aspectos considerados en la realización de focus group con jóvenes de la Red de Voluntariado de la Universidad de Chile

- Motivos y proceso de conformación de la red
- Causas que llevaron a cada participante a formar parte de la red
- Definición personal de la acción voluntaria realizada
- Definición personal del sujeto voluntario (perfil)
- Experiencias de trabajo voluntario en la Universidad
- Relaciones interpersonales con miembros de agrupación (proyecto específico dentro de la red) y miembros de la red en general, en términos de confianza, cooperación, amistad y reciprocidad
- Principales recursos intercambiados con integrantes de agrupación y de la red
- Lazos interpersonales formados con beneficiarios, en términos de confianza, cooperación mutua y reciprocidad (vínculos horizontales/verticales, fuertes/débiles, duraderos/efímeros)
- Principales recursos materiales e intangibles intercambiados con beneficiarios (¿Beneficio recíproco?)
- Beneficios personales obtenidos hasta ahora siendo parte de la red
- Beneficios colectivos generados con el funcionamiento de la red
- Conveniencia de fortalecer lazos de confianza, cooperación y reciprocidad entre

miembros de la red

- Conveniencia y factibilidad de fortalecer relaciones de confianza y cooperación con miembros de otras organizaciones de voluntariado.

Dimensiones y aspectos considerados en focus groups con jóvenes de la Corporación Create y de la Fundación Gesta

- Con respecto a la organización:
 - Conocimientos acerca de la formación de la organización ¿Qué saben acerca de la formación de?
 - Motivaciones para integrar la organización ¿Qué motivos les llevaron a integrar la Corporación o Fundación y no otra?
- Con respecto a la acción voluntaria:
 - ¿Cómo definirían la acción voluntaria realizada?
 - ¿Cómo definirían al sujeto voluntario ejecutor de esta acción?
 - ¿Cómo han sido sus experiencias de trabajo voluntario en general?
- Con respecto a la relación voluntario-beneficiario:
 - ¿Cómo son las relaciones que se forman con los beneficiarios en términos de confianza, cooperación y reciprocidad?
 - ¿Cuáles son los principales recursos materiales e intangibles que se intercambian con los niños beneficiarios? ¿Implica un beneficio recíproco?
- Con respecto a las relaciones entre los jóvenes voluntarios:
 - ¿Cómo son las relaciones interpersonales que han establecido con los otros jóvenes voluntarios de la organización? ¿Existe amistad?
 - ¿Cuáles son los principales recursos materiales e intangibles que se intercambian con los otros voluntarios de la Corporación o Fundación?
 - ¿Qué instancias existen para interactuar socialmente entre los jóvenes voluntarios?

-
- Con respecto a los beneficios obtenidos:
 - ¿Qué beneficios personales han obtenido hasta ahora siendo parte de la Corporación o Fundación?

 - Con respecto a las relaciones con jóvenes de otras organizaciones de voluntariado:
 - ¿Sería conveniente y factible fortalecer los lazos interpersonales con miembros de otras organizaciones de voluntariado juvenil?