

Capítulo 3

PRODUCCIÓN DE LA GLOBALIDAD: EL SIGNIFICADO DE LAS REDES DE TRABAJO Y CAPITAL SOCIAL PARA LA GESTIÓN URBANO-REGIONAL

Omar Alonso Uran Arenas

En este acápite, nos proponemos avanzar en la comprensión dinámica de las categorías de acción colectiva, redes de valor y capital social en el sistema de relaciones sociales, económicas y políticas existentes en el ámbito territorial (urbano-regional) y su particular incidencia en la gestión y desarrollo del mismo.

3.1 Acción colectiva y capital social en el desarrollo urbano

Aunque la acción individual es la unidad básica y la condición necesaria del funcionamiento de la estructura social y de los diferentes ámbitos económicos, políticos y culturales de la misma, ésta no es suficiente para la configuración de un sistema social, entendido éste como un complejo compuesto de individuos, grupos, organizaciones e instituciones que interactúan entre sí. Una sociedad es siempre, más que la agregación simple de sus componentes individuales, y su comprensión es irreductible a las regularidades que, a modo de leyes estructurales, se presentan entre sus componentes institucionales y grupales, bien sean asumidas desde la lógica del mercado, el poder o la cultura.

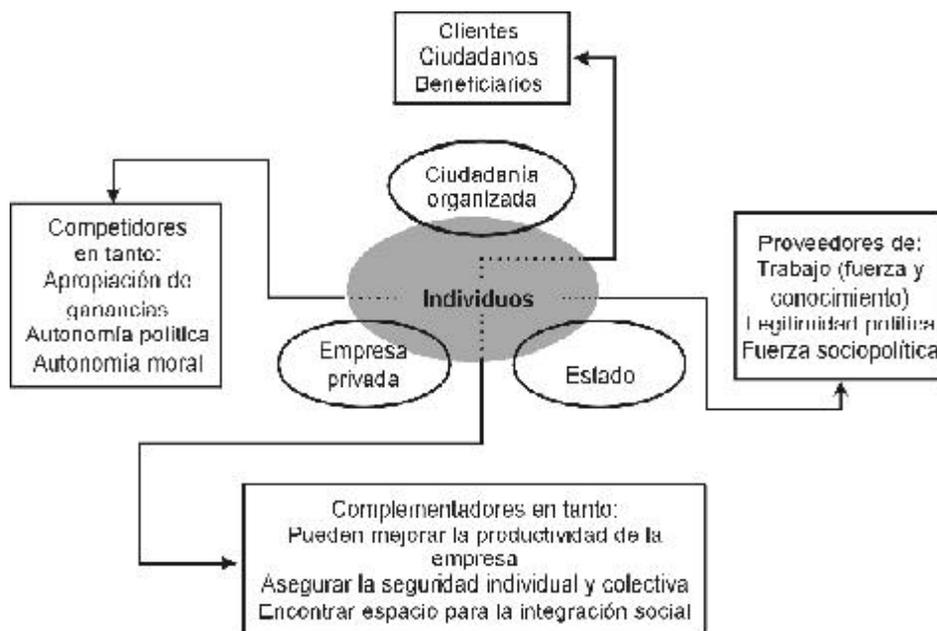
La acción colectiva constituye en esta dirección, el sustrato mismo de lo social en cuanto implica por lo menos, la coordinación de la acción de un individuo con otro para el logro de sus fines vitales más inmediatos. La idea de una formación social de individuos aislados e incommunicados entre sí, es incompatible con la evolución histórica del género humano, en donde por el contrario, se nos muestra el aumento de la complejidad y densidad de los flujos comunicativos y de las redes de trabajo y cooperación vinculados a los mismos.

El hecho de que en el estado actual de las sociedades capitalistas posindustriales, las formas grupales de carácter primario fundadas en las interacciones cara a cara se encuentren sumamente debilitadas y fragmentadas, no significa que lo social haya dejado de existir. Por el contrario, nos encontramos ante formas menos evidentes y novedosas, no circunscritas al espacio territorial inmediato, ni a la comunidad histórica respectiva.

Es cierto, que en las sociedades occidentales contemporáneas, incluyendo las grandes metrópolis de América Latina, el individuo aparece más solitario y con menos relaciones de carácter comunitario, que años antes. Sin embargo, la lógica productiva lo obliga a desarrollar estrategias de comunicación y cooperación con otros actores sociales (tanto individuales como colectivos), que le garanticen

su existencia. Ya los clásicos de la sociología abordaron bastante esta cuestión, bien sea desde las categorías de racionalización, socialización e individualización de Max Weber, o desde las categorías de división social del trabajo y universalización de estructuras de conciencia moral (solidaridad orgánica) de Emilio Durkheim. Categorías que resaltan una abstracción profunda de la acción colectiva (léase coordinación social), pero que a su vez implican una mayor reflexividad y efectividad de la misma, de acuerdo con unos patrones culturales decantados a partir del complejo proceso histórico (científico, político y artístico) de la modernidad occidental, la cual derivó en la autonomía individual moral, política y económicamente implicada como proyecto de vida predominante, que debe desplegarse en múltiples contextos y asumiendo diversos roles, tal como se esquematiza en el siguiente gráfico:

Gráfico 1
ROLES Y ESFERAS DE LA ACCIÓN INDIVIDUAL



Autonomía que no puede interpretarse como aislamiento, sino como la capacidad de servirse del propio entendimiento para interactuar con los demás, a partir de unos valores y unas creencias que configuran su formación cultural. De allí, al tener en cuenta la autonomía del individuo, en cuanto sujeto racional, no se deduce necesariamente su proclividad a la búsqueda de beneficios netamente personales. La actitud racional, en tanto la optimización de unos medios para el logro de unos fines, inquiera necesariamente sobre los instrumentos y los objetivos teleológicos, subjetivos e intersubjetivos, de la acción humana. Ello nos indica

que un individuo al momento de tomar una decisión, a modo de elección racional (*rational choice*), interviene en el acto una cantidad múltiple de información proveniente de un entorno complejo, entendible en tres mundos: el mundo externo-objetivo de lo biofísico, el mundo intersubjetivo de lo socio-cultural y el mundo interno-subjetivo, de la propia experiencia psíquica (Berriain, 1990, 208).

En esta dirección, los grupos y organizaciones, en cuanto componentes del mundo social, actúan como mecanismos que interactúan con el entorno biofísico y la realidad psíquica de cada individuo, movilizándolo información y actuando como factor de reducción de complejidad al momento de procesar la misma y derivarla en decisiones que orientan la acción individual. Bien sea, que tengamos como referente una actividad pública, o una actividad privada de carácter colectivo, la capacidad de cooperación y coordinación de la acción con otros, incidirá fuertemente en la calidad y tiempo de la misma.

Esta necesidad de cooperación, emerge como una de las paradojas del mundo moderno y de la realidad contemporánea: un proceso de acelerada individuación, en el cual el logro de las metas individuales depende cada vez más de la capacidad de la organización y la acción colectiva, pero a su vez, las organizaciones que se muestran más sustentables e inteligentes dependen cada vez más de la autonomía e iniciativa individual, a través de mecanismos, básicamente de orientación lingüística y comunicativa, que permitan el máximo de acuerdo e identidad de acción y decisión entre grupo e individuo.

Estas interacciones a nivel de cada grupo u organización, devienen más complejas, dotando de sentido a la categoría más amplia de sociedad. Y es aquí, en este ámbito complejo de la acción colectiva, donde se requiere que precisemos el concepto de sociedad, mucho más, si tenemos en cuenta, que la mayoría de veces se habla indistintamente de este concepto en múltiples escalas, bien sean locales, nacionales o a nivel global, sin tener una claridad mínima sobre las implicaciones de éste.

Una definición simple de sociedad se refiere a un conjunto interactivo de individuos, que bajo la forma de grupos y organizaciones se apropian de un espacio biofísico, transformándolo en su territorio, es decir, ejerciendo su poder sobre él y realizando actividades básicas a nivel biológico, como son la alimentación y la reproducción sexual entre los miembros del mismo grupo territorial. Además, se requiere que estos individuos y sus formas de organización colectiva compartan unos mínimos culturales, morales y simbólicos; la posesión de unos referentes históricos y normativos que les provean de unos mínimos de identidad y seguridad ontológica, a modo de *cocoon* protector ante un medio extraño.

En este sentido, siguiendo a Berriain (1990, 41), la sociedad, en cuanto proceso histórico, “es la fuente y el fin de la moralidad, representa una comunidad ética ideal”, ante la cual (o contra la cual), las acciones de los individuos y sus organizaciones reclaman su validez. Este carácter de proceso histórico de la sociedad, hace que ésta no tenga una esencia ontológica en sí misma, sino que derive su contenido de la actualización de su memoria y legado cultural bajo la forma de múltiples interacciones individuales y colectivas. De dónde la pregunta por la sociedad, deviene en auscultar la correspondencia de los múltiples procesos que se

dan al interior de ella y que la constituye (o deconstruye) en cuanto referente normativo y cultural de la acción¹.

Si asumimos que hasta nuestros días, las nociones de autorreproductividad sexual (una relativa endogamia) y territorio (espacio biofísico y cultura compartida) han sido clave para la definición y diferenciación de las sociedades, de manera especial para los Estados-Nación en la modernidad, es necesario preguntarse hasta qué punto podemos hablar hoy, teniendo en cuenta las redes internacionales de telecomunicación y el acelerado flujo de capitales y mercancías, de una sola y exclusiva sociedad global.

Una mirada rápida a esta cuestión, nos señala que a pesar de los esfuerzos de las corporaciones transnacionales y sus representantes políticos por constituir un único mercado internacional, y del *boom* de la noción de globalización con el auge de internet, la constitución de una sociedad global, que implique por lo menos un intercambio sin fronteras ni restricciones de personas de diversa procedencia étnica, una cultura compartida en sus fundamentos en todas las regiones del globo, y un monopolio exclusivo de las armas y la capacidad de administrar justicia, es algo que, a pesar de lo probable, requiere de un tiempo imposible de calcular, siendo muy difícil que se dé en lo inmediato.

Pero si bien aceptamos, que la noción de globalización no constituye en sí una sociedad o formación social, las interacciones sociales (políticas y económicas) ligadas a dicho fenómeno sí están alterando los procesos mediante los cuales las sociedades se autoconfiguraban y dotaban de significado a sí mismas en la modernidad. Esto es de vital importancia para comprender la irrupción de nuevos grupos y categorías sociales, así como la transformación en los procesos de socialización y las lógicas de interacción individual y colectiva, tanto como actores sociales, como con su entorno territorial inmediato.

Es necesario recordar, que en las sociedades occidentales no todos los individuos y grupos sociales tienen la misma posición con relación al poder-control sobre el territorio y sobre la propiedad de los medios de producción materiales y simbólicos. Pero a pesar de los conflictos por redistribución de la riqueza y por las asimetrías en el poder político, muchas de estas sociedades han logrado altos niveles de integración social y legitimidad política, en tanto ha existido una base normativa y cultural que, a través de altos niveles de organización y participación política, ha permitido la construcción de regímenes democráticos y una institucionalidad estatal vinculada a los procesos sociales y no por fuera de los mismos.

De suerte tal que, existiendo grupos sociales estructuralmente dominantes por su posición relativa ante los medios de producción, los diversos e intensos procesos de interacción y socialización han permitido la construcción de asociaciones voluntarias, organizaciones gremiales y partidos políticos, que bajo la forma de fuertes redes de sentido y de interés, han funcionado como mecanismos flexibles de contención y autorregulación social de los poderes y como potencia-

1 "La sociedad emerge como conjunto de relaciones de interacción y la moralidad como su principio regulativo". Niklas Luhmann, citado por Beriain (1990, 29).

les fuentes de dominación ligadas a la propiedad de los medios de producción e intercambio en la economía y a la burocracia política y militar del Estado.

El marxismo clásico, ha distinguido fundamentalmente dos tipos de grupos sociales en la sociedad moderna, de acuerdo a su rol y participación en el proceso productivo capitalista. Sin embargo, estos grupos sociales determinados económicamente, y denominados clases sociales, no agotan la heterogeneidad de intereses y sentidos que dan origen a una gran diversidad de grupos y organizaciones sociales. En este sentido, la densidad de tejido organizativo e intensidad de acción, nos muestra cómo las clases sociales económicamente determinadas, están a su vez también configuradas por el ascendente histórico, político y cultural, que ha dado origen a dichas sociedades.

Vale la pena resaltar aquí, que la articulación de los diversos grupos sociales, obedece a un doble proceso (económico-material) – (cultural-simbólico), donde en el primer par, se definen los intereses concretos de la acción, y en el segundo, los sentidos y valores de la misma. De acuerdo con la situación y momento histórico determinado, uno de los dos pares tiene más peso en la definición u orientación de la acción. Con esto queremos decir, también, que tanto la economía como la cultura, la realidad material (biofísica) como la realidad simbólica, son constitutivas de la sociedad humana y que en este ámbito son irreductibles la una a la otra.

En esta dirección, el análisis de la conformación de los grupos y organizaciones sociales, su proceso evolutivo, la forma y contenido de su interacción con otros actores sociales, es clave para la comprensión de la dinámica social dada en un territorio, y observar en qué medida se trata de sociedades integradas, excluyentes o fragmentadas (cuasi-sociedades, en la medida que los núcleos de articulación simbólica y normativa son sumamente débiles y la apropiación colectiva del espacio es altamente segregada).

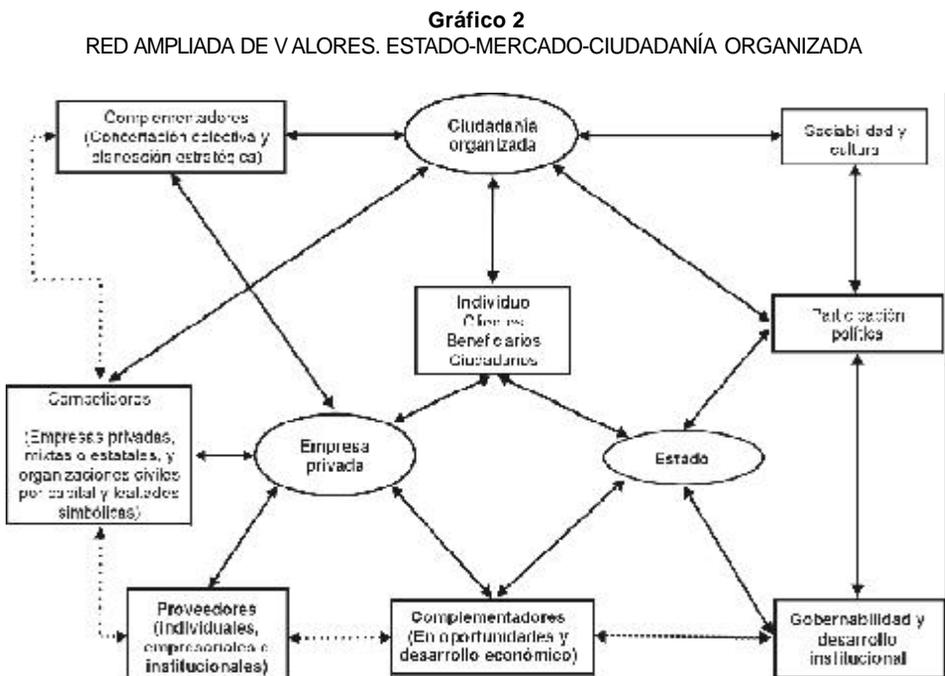
El espacio biofísico es el soporte de la mayoría de las actividades humanas y de sus organizaciones, aun existiendo hoy la internet y la posibilidad de grupos y comunidades territorialmente dispersas (virtuales) en todo el mundo. En este espacio biofísico real, tienen lugar la mayoría de las actividades productivas de la sociedad; el Estado, en cuanto componente de ésta, ejerce su soberanía (cada vez de manera más restringida y focalizada ante la globalización y la integración económica supranacional). Las organizaciones cívicas y comunitarias están especialmente vinculadas al espacio, como territorio, lugar cargado de significados, puesto que es en éste donde ocurren la mayoría de interacciones cara a cara y orientadas valorativamente que integran al individuo, en cuanto ser concreto, real e histórico, a la sociedad, permitiendo la convergencia de lo político y lo social en la praxis colectiva.

Y es en la construcción social del territorio, donde los diversos grupos y organizaciones, a pesar de sus asimetrías y contradicciones, prueban y se sienten que son parte de una misma comunidad de sentido, de un pasado y un futuro vinculante, que sirve como tamiz moral y normativo para la negociación colectiva y la resolución de los conflictos entre actores de la misma sociedad. Se trata del espacio-territorio como proyecto político, que busca articular los diferentes grupos, minimizando las diferencias y maximizando las identidades, el cual ha servi-

do para la imaginación y construcción del Estado-Nación en la modernidad y sirve actualmente para delimitar los mercados, los acuerdos comerciales y la intervención política supranacional. Y es en esta dirección, donde organizaciones sociales de diferente tipo y con lógicas aparentemente divergentes, bien sean vinculadas a la economía, la participación socio política y la representación cultural, encuentran un estímulo concreto para la cooperación.

Pero esta diversa gama de organizaciones cívicas, políticas y económicas no sólo comparten en un momento dado un entorno biofísico, comparten también el hecho de que son organizaciones sociales, y que en cuanto tal, son expresiones de intereses y de valores. Desde esta perspectiva enfocamos las diferentes formas y contenidos de la interacción entre las empresas privadas, sus gremios y plataformas, con el Estado y sus diferentes instituciones, y la sociedad civil organizada.

Estado, sociedad civil organizada y empresa privada, constituyen componentes dinámicos e interrelacionados de una misma sociedad, que se relacionan entre sí a través de diferentes conjuntos de acción y redes de colaboración y conflicto, no siempre explícitas y evidentes. La manera como se efectúe la interacción y los resultados prácticos de la misma, dotan a la sociedad en su conjunto de cierta estabilidad y legitimidad política, sostenibilidad económica e integración social. La división en estos tres componentes es básicamente para efectos analíticos, ya que los consideramos como unidades interdependientes, enlazadas entre sí por redes familiares, representaciones colectivas compartidas, compromisos ideológicos y políticos no tan visibles ni mensurables a nivel empírico, tal como los muestra la complejidad de las interacciones en el siguiente esquema:



En particular, no consideramos Estado y sociedad civil como entes separados entre sí. Asumimos que entre ambos componentes existe un *continuum* de procesos de participación política, determinados tanto cultural como económicamente, que no se limita a la mediación de actores de frontera, tales como los partidos políticos, sino que también incorpora otros mecanismos más directos de interacción como la apertura de espacios a la participación ciudadana en procesos de planeación y formulación de políticas, el *lobby* realizado desde diferentes grupos de interés, exigencias de las redes clientelares regidas por la lógica del favor, la movilización y la protesta social en caso de no representación política institucional e informal.

Ello no quiere decir que no tengamos en cuenta las diferentes secuencias y variaciones históricas de estas relaciones, en las cuales uno de los componentes determina en mayor medida los resultados políticos, económicos y sociales concretos, dado que ello también se corresponde con factores externos e incontrolados que favorecen o afectan un componente específico de la relación, determinando el curso de los acontecimientos. Tales han sido los fenómenos históricos como la Guerra Fría, en la cual los Estados, y en particular los militares, fueron actores de primer orden, y más recientemente, la globalización económica y telecomunicativa, que ha tendido a privilegiar la iniciativa privada y empresarial por encima de otros grupos sociales y redefiniendo el rol del Estado mismo, en cuanto escenario institucional y actor político, tanto a nivel interno de la nación, como a nivel regional supranacional.

Se presenta entonces una situación de mutua interpenetración entre estos componentes estructurales de la sociedad, una serie de *juegos (nested games)* de poder y asuntos encadenados difícilmente separables entre sí, de donde la autonomía siempre relativa de estos componentes estructurales y de los actores sociales concretos (tanto individuales como colectivos) que los integran siempre está en cuestión y nunca está asegurada. Se da de esta manera una autonomía imbricada (*embedded autonomy*) por parte de cada uno de los actores y sus componentes estructurales, donde siempre está en juego la combinación óptima entre la coherencia interna del actor (su identidad) y su capacidad de conectividad externa e interacción estratégica (Repetto, 1998), la cual, entre otros factores, depende de la tradición histórica del actor, de su capacidad para movilizar recursos cognitivos y financieros, y fundamentalmente del soporte que encuentre en las propias redes en la cual esté inscrito o imbricado.

Esta serie de factores y dispositivos organizativos, cognitivos y culturales con los actores inscritos en un territorio determinado, cuentan para hacer más seguras y eficaces sus interacciones coordinadas, y los podemos asumir bajo el concepto síntesis de capital social², en tanto que con él podemos dar cuenta de la comple-

2 Una definición inicial de Robert Putnam, asume que como *capital social* se pueden entender aquellos elementos de la organización y tejido social tales como: confianza, normas y reglas legítimas, redes y asociaciones que mejoran la eficiencia de la sociedad facilitando las acciones coordinadas (Putnam, 1994).

alidad de la acción colectiva, ya que nos interroga de una manera directa por la tradición y cultura política en un territorio determinado; por el grado de confianza de los ciudadanos en sus instituciones, tanto simbólicas como socio políticas; por el capital humano, en tanto saber individual agregado y *know how* sociocultural disponible; por la riqueza y la diversidad biofísica disponible.

Todos estos factores interaccionan entre sí y subyacen, facilitando y agregando valor a las transacciones y decisiones colectivas. Esto es de vital importancia, para comprender la serie de regulaciones e interacciones que se presentan a nivel de la llamada meso economía (también entendida como economía regional) y la capacidad de gobernabilidad democrática a nivel local. Esta complejidad interactiva que denota el concepto de capital social es, a su vez, indicador de la *resiliencia* social de un territorio, es decir, de su capacidad para soportar eventuales crisis económicas y desastres naturales, movilizándolo su capacidad de autorregeneración (Rueda, 1994) y sostenibilidad social.

En esta dirección, los indicadores de riqueza, pobreza, desarrollo económico y social, están ligados íntimamente al capital social y cultural que un país, una región o una ciudad posean. Capital que representa los *know how*, habilidades y destrezas organizativas e institucionales presentes en una territorialidad determinada, y que actúa como fundamento de las decisiones y procesos políticos y económicos estratégicos.

La experiencia adquirida a través de la gestión y la acción colectiva, va configurando una cierta *praxis cognitiva*³ (Riechmann & Fernández, 1994), un aprendizaje colectivo organizacional que actúa como macro-configuración y factor de reducción de complejidad en los momentos de toma de decisiones políticas y económicas.

El cómo transcurra la acción colectiva, los conjuntos de acción⁴ (Villasante, 1994) que allí se construyan a manera de alianzas o conflictos, determinará la capacidad que tiene una organización o conglomerado social para tomar decisiones estratégicas de manera democrática, a la vez que es la puesta en escena de las mentalidades e imaginarios de los diferentes actores partícipes de ella.

La acción colectiva podemos entenderla, tanto como la capacidad de actuar coordinadamente, como de manera espontánea y descoordinada. Sin embargo, la acción colectiva coordinada es clave para entender la importancia societal de las

3 "Han de concebirse a los movimientos sociales como espacios públicos temporales, como momentos de creación colectiva que proveen a la sociedad de ideas, identidades e incluso ideales". (Eyerman/Jamison, 1991), en: (Riechmann D. Fernández, 1994)

4 Los conjuntos de acción colectiva representan una serie de relaciones determinadas de coordinación, dominación-subordinación, resistencia o reversibilidad [decir sí, pero actuar como si no, y viceversa] entre los actores sociales y los agentes del poder político o económico. Las relaciones de reversibilidad son altamente frecuentes en "sociedades familiares", caracterizadas por unos bajos niveles de confianza mutua, relaciones clientelistas de favor político y de alta inseguridad jurídica e institucional. Estas relaciones reversibles bien pueden asociarse a lo que Guillermo O'Donnell caracteriza para América Latina como "poliarquías imperfectas" donde las redes familiares consanguíneas y lógicas autoritarias articulan centros de poder económico y político.

organizaciones y los movimientos sociales, en tanto suponen el aprendizaje de la existencia y el trabajo interactivo entre grupos e individuos. Grupos que se conforman desde las redes consanguíneas familiares, hasta las asociaciones científicas y profesionales, pasando por sindicatos y grupos juveniles, entre otros.

Las formas de acción colectiva predominante en la época industrial-fordista fueron de carácter masivo, tales como la huelga obrera, coordinada fundamentalmente por los grandes sindicatos industriales y la movilización guerrera, impulsada por las burguesías y sus alianzas con los sectores tradicionalistas y aristocráticos, e impuesta unilateralmente a los pobladores.

No puede olvidarse, además, que el crecimiento de la economía capitalista implicó en su primera fase la masificación acelerada de las ciudades, la invasión y el abandono de las economías campesinas comunitarias. La modernidad es precisamente, la conciencia de este desgarramiento y masificación, manifiesta hoy como sociedad global del riesgo (Beck, 1996), conciencia de los límites y lo posible.

La sociedad industrial aniquiló y transformó las organizaciones, instituciones y otras formas de acción colectiva preexistentes. A pesar de ello, muchas de éstas persistieron de manera simbólica en la literatura y las utopías científicas y políticas, o más simple y sutilmente, bajo los comportamientos sociales más cotidianos, que podemos denominar virtudes cívicas, acciones para la cooperación y la convivencia, tanto en lo público como en lo privado.

Precisamente, son estas prácticas culturales, tradiciones cooperativas e intelectuales, las que se ubican en el fundamento mismo del desarrollo económico y social de una región o país. Los lazos comunitarios y solidarios existentes, bien sean de base territorial o imaginados, proporcionan la confianza necesaria como para arriesgar acciones conjuntas con otros, disminuyendo los costos de negociación y concertación que implica cualquier acción colectiva coordinada.

La lógica contemporánea posfordista, la nueva economía digital (Tapscott, 1997), con su desconcentración productiva e individualización masificada, ha propiciado el redescubrimiento de la confianza y de las instituciones⁵ democráticas como fundamento de la sostenibilidad social de un territorio, llámese región o país. La nueva época, está signada por el trabajo en equipos pequeños y por las redes socioeconómicas de valor agregado. Un contexto en el cual, las organizaciones empresariales se rigen menos por la lógica de comando y control taylorista, y acuden más a mecanismos horizontales y flexibles de coordinación (Lipietz, 1997).

Este nuevo horizonte del despliegue de las actividades económicas, exige altos niveles de conocimiento y una gran capacidad de interacción cognitiva, tanto cara a cara (*face to face* - FtF) como de comunicación mediada por computador (CMC) (Blanchard & Horan, 1997). Son estas capacidades, que se adquieren básicamente a través del proceso educativo, y se refuerzan mediante la participación voluntaria en experiencias asociativas.

5 "Las instituciones involucran reglas formales e informales, incluidas las disposiciones necesarias para su cumplimiento. Puede tratarse de instituciones abstractas como el contrato, la propiedad privada, la responsabilidad civil, o de organizaciones como el mercado, la empresa, la burocracia". (Kirchner, 1997).

Precisamente, es en esta dirección que Fukuyama (1995) advierte cómo los que hoy denominamos países desarrollados, Alemania, Japón y Estados Unidos, son sociedades de alta confiabilidad (*High Trust Societies*), en contraposición a sociedades familiares, tales como Italia, China o Hong Kong, donde en vez de organizaciones voluntarias y asociaciones profesionales, predominan redes con-sanguíneas.

Así pues, se va descubriendo cómo la productividad y la capacidad empresarial de una sociedad, están fuertemente ligadas a las características organizativas de una sociedad y al tipo de iniciativa individual que se dé en la misma, comprendidas bajo el concepto relacional e interactivo de capital social, el cual se manifiesta e incide fuertemente en la construcción de redes productivas y de distribución, disminuyendo los costos ocultos asociados a las transacciones económicas y ligados al aislamiento del actor empresarial y a la desconfianza.

El desarrollo urbano regional posible, está determinado en gran medida por la cantidad, composición y densidad interactiva de dicho capital social. Si bien hoy, emergen nuevos tipos desterritorializados de relacionamiento social y comunitario (*virtual communities*) a través de las redes informáticas, la calidad de la organización social existente en un territorio determinado es fundamental para la apropiación ágil y eficiente de las nuevas lógicas, para prever sus riesgos y oportunidades.

Esta concepción del capital social liga directamente los valores colectivos, materializados en formas de cooperación y organización social con la generación de riqueza y prosperidad sustentables en un territorio, que pueden asumir la forma de distritos industriales o áreas sistemas donde a la vez que, se encadenan procesos productivos, se enlazan procesos sociopolíticos que pueden vincular los mismos actores en diferentes niveles, apareciendo el territorio como una compleja red de transacciones y compromisos encadenados a modo de *nested games*.

El capital social actúa así, como un factor de reducción de la complejidad del sistema social, proporcionando una base para la minimización de riesgos sociales y ambientales, asociados a la siempre incompleta información y la no total predictibilidad de la acción, proporcionado a su vez un plus de confianza en los otros actores para emprender tareas de riesgo compartido, recreando con ello la sociedad misma y el territorio.

3.1.1 CAPITAL SOCIAL, NETWORKS Y LA GENERACIÓN SOCIOECONÓMICA DE VALOR AGREGADO

La acción colectiva concertada, constituye la base del capital político y económico. Éstos posibilitan a su vez, la gestión glocal (global-local) urbana contemporánea, la cual debe garantizar la sostenibilidad del entorno ampliado mundo-ciudad a largo plazo. La acción colectiva concertada, asumida como capital social, agrega valor al entorno urbano-regional, en tanto posibilita un horizonte de confianza y estabilidad a largo plazo, lo mismo que fortalece las redes de gestión e intercambio. De suerte, que la acción colectiva puede constituirse en un capital social fuerte en

tanto *networks*⁶, redes de organizaciones e individuos, las cuales poseen altos niveles de confianza y mediante estrategias colaborativas aprenden a aprender y a posibilitar la necesaria flexibilidad y sentido de oportunidad en un mundo cambiante, convirtiéndose en los actores invisibles de lo que Ulrich Beck denominaría la modernización reflexiva.

En este sentido, se hace necesario trascender la reducción semántica de la empresa a una categoría meramente de agente económico. Es necesario comprender ésta como una específica organización social (Noer, 1997), que, entre otras funciones, cumple con la de colaborar mediante el trabajo-empleo a la autorrealización personal.

Esta comprensión nos permite visibilizar otra serie de relaciones, en las cuales se inscribe la empresa con un territorio específico, más allá de las clásicas cadenas de valor entre agentes económicos. Se nos plantea así, una red de valores más compleja donde la posición particular de cada grupo-agente (social, económico, político, institucional) determina el valor agregado de los otros actores, no sólo en términos de lo que añade a un producto específico, sino también, y fundamentalmente, en la capacidad que tiene de determinar e influir en los procesos de negociación y transacción colectiva⁷.

Además, una organización o empresa no vale sólo lo que ella piensa-calcula que vale, sino también lo que sus aliados y competidores piensan que vale. Esto es alocentrismo, pensar de una manera más consciente y reflexiva en los otros actores, superando la visión centrada en los intereses particulares y de corto plazo, efectuando un análisis y una gestión correspondiente que tiene la "red molecular" y sus enlaces encadenados como horizonte. De ello, se deduce que el valor agregado por una empresa no depende de un análisis simple de insumo / producto, sino que se debe tener en cuenta la posición relativa de los otros actores, sus estrategias de productividad y mercadeo, su capacidad de acción colectiva (alianzas empresariales, coaliciones políticas e inserción social), porque todo ello determina el poder y el valor agregado con el cual los actores empresariales negocian y gestionan en la red. A su vez, la realización de este mismo ejercicio por otros actores de la red, aunado a escenarios públicos de interacción, aumenta la probabilidad que la red misma, llegue a plantearse autorreflexivamente como actor constituyente del territorio. Pero esto supone la existencia de una cultura y

6 Las *networks*, son generalmente definidas como un tipo específico de relaciones de trabajo e intercambio que enlazan personas, temas y eventos (Blanchard & Horan, 1997).

7 La teoría de juegos ayuda a comprender la interdependencia de factores, la mayoría de veces no inmediatos. La clave para entender quién tiene poder en un juego lo da el concepto de Valor Agregado: lo que cada actor aporta al juego, preguntándose: ¿cuánto están los otros dispuestos a pagar para que entre un actor en el juego? ¿cuál es el valor agregado de este actor? Ello depende del juego en que se quiera participar, de responderse la pregunta: ¿qué sería del mundo sin este actor, sin mí, sin la organización (nosotros)? Pero también debe preguntarse: ¿cómo se afectará la suerte futura de los otros actores si uno de ellos se sale del juego? (Nalebuff & Brandenburger, 1996). Además, los actores participan de distintos juegos: en el mercado (apostando su poder adquisitivo), en los procesos de participación política (jugándose sus derechos de participación como el voto). "Delegan facultades en otros (agentes) y emplean recursos para controlar esos agentes" (Kirchner, 1997).

una sociabilidad proclives a la interacción democrática y a la autodescentración reflexiva, una formación personal posconvencional (Habermas, 1987) y una formación social moralmente correspondiente.

Esto se hace necesario explicitarlo en un contexto donde la estabilidad prolongada de las empresas (y con ellas la del empleo) es cada vez más difícil. La autorrealización personal, no dependerá exclusivamente de la seguridad laboral, sino de los niveles de inserción y participación del individuo en otras redes y circuitos sociales (comunitarios y profesionales), que actúen a manera de plataforma de seguridad en los momentos de crisis personal. Por ello, a diferencia del período industrial fordista, donde el proyecto individual de vida terminaba confundándose con el proyecto de la empresa, la situación actual de no/seguridad a largo plazo en los empleos obliga al individuo, y muy específicamente a los diseñadores y decididores de políticas públicas, a plantearse otros niveles de co-dependencia, menos unilaterales y más múltiples, que hagan menos traumáticas las posibles crisis de las organizaciones económicas.

Plantearse estos niveles de co-dependencia múltiple, conlleva a analizar las capacidades que los individuos de una sociedad, territorialmente definida, tienen para la interacción y la organización social. La pregunta por la sociabilidad y sus formas cobra aquí una inusitada importancia, ya que no se parte de identidades grupales inmutables sino de la continua reconstrucción de las mismas a partir de la interacción individual. Individuo-organización deviene así en una relación mutuamente reforzante, ya que es la organización misma la que dota y mejora los niveles de la interacción individual, pudiéndose afirmar que un territorio con baja densidad organizacional es, a su vez, un territorio débilmente interactivo, en últimas, de escaso capital social.

Las capacidades de interacción y de formación educativa son de suma importancia, porque de ellas depende otra variable que es clave para analizar la viabilidad de un territorio: información. La competencia y desempeño que los agentes económicos, políticos y sociales de un territorio posean para adquirir, procesar y agregar valor a la información se vuelve nodal, ya que de ello depende la comprensión de las amenazas y oportunidades de su entorno, las debilidades y fortalezas propias.

Las redes cognitivas, la apropiación crítica de una cultura global, los niveles educativos individuales en ciencia y tecnología, en tanto capital social, revelan aquí su papel fundamental, puesto que el valor de la información depende de los niveles de formación. En los procesos transaccionales de la vida económica y política cotidiana este factor es clave. La elaboración de estrategias y procesos de negociación dependen altamente de ello.

La percepción del juego depende de la información que se posea sobre el mismo, de la capacidad aloécéntrica para comprender la percepción de los demás actores relacionados. Son estas percepciones, las que determinan los niveles de racionalidad de las decisiones. “Una persona [u organización] es racional, si hace lo mejor que puede de acuerdo con su percepción del juego (incluso con sus percepciones de percepciones) y con su evaluación de los diversos resultados del juego” (Nalebuff & Brandenburger, 1996, pág. 79). Las percepciones están determinadas por la información y valores culturales preexistentes; de acuerdo con

esto, un mismo asunto puede ser evaluado de manera diferente según sea el individuo, la organización y el contexto social, en donde lo mejor es determinado tanto por la necesidad biológica de supervivencia como por las necesidades psicológicas y culturales de autorrealización e identidad. No es en estricto sentido una valoración netamente monetaria.

Si bien siempre existirá un “velo sobre la verdad”, unos límites a la *racionalidad (bounded rationality)*, en términos de un no poder acceder y procesar toda la información disponible, la claridad de los intereses propios, la percepción que se posea del sí-mismo social y de su entorno, afectará profundamente la sostenibilidad de un territorio, muy en particular el de las ciudades.

En una sociedad orientada hacia el futuro la reflexión deviene en cálculo de riesgos. Riesgos económicos, riesgos ambientales, riesgos político-militares, riesgos sociales. Prever el riesgo y estar asegurados se ha vuelto imperativo. Para ello los sistemas de obtención y procesamiento de información se han vuelto clave, tanto al nivel del autoconocimiento y monitoreo del propio territorio o conglomerado urbano, como de la trama o red de regiones o ciudades en la cual se inscribe. Pero el hecho de que exista una racionalidad limitada, un velo sobre la verdad, abre un gran espacio para que sean otras fuerzas no racionalizables en términos inmediatos, pero sí experimentables, tales como la confianza y la identidad cultural, las que catalicen una acción colectiva orientada a la sostenibilidad territorial. No se puede olvidar que la acción social no se orienta exclusivamente por fines instrumentales, sino también por fines valorativos, los cuales expresan sus síntesis históricas de la experiencia socio-cognitiva, pudiendo asumir la configuración de representaciones colectivas.

La piedra de toque en este asunto vuelve y radica en quién o quiénes son los que hacen el monitoreo, tienen acceso a la información, agregan valor y toman decisiones sobre la misma. En este sentido, y en función de incrementar los niveles de capital social existentes y propiciar la acción colectiva democrática, es pertinente preguntarse por *los sistemas públicos de información*, por la capacidad que una región, territorio o conglomerado urbano tiene para evaluarse y conducirse a sí mismo de manera alocéntrica e interactiva, no dependiendo de decisiones centralizadas, sino de la coordinación de acciones entre organizaciones sociales, empresa económicas e instituciones políticas y estatales, con bases en horizontes compartidos de información.

3.2 Globalización y valor agregado de un territorio

La globalización (en tanto proceso no circunscrito exclusivamente a lo económico, sino que implica a su vez lo político, cultural y medioambiental), y los procesos de reconversión productiva presionan de manera diferenciada a los distintos actores de la ciudad⁸. Aunque para la mayoría de los pobladores esto sea algo

8 Dado que la oferta y la demanda en un mercado global se hacen más variables y diferenciadas, se pueden dar al interior de un mismo espacio territorial prácticas de consumo, que si bien globalizadas, conllevan sentidos diferentes, muchas veces opuestos (García Canclini, 1995).

abstracto, poco tangible, encontramos sus evidencias empíricas en los diversos conflictos que se crean entre los agentes productivos formales e informales por la apropiación de las zonas claves de la ciudad, de un lado; y de otro, la necesidad de implementar procesos de reconversión productiva y crear nuevas plataformas competitivas, que significan grandes transformaciones en la organización y administración de las empresas públicas y privadas, introduciendo nuevas exigencias para las organizaciones de la ciudadanía, sean éstas sindicales, gremiales, de pobladores o no gubernamentales.

En el actual contexto económico mundial, los mercados se han vuelto más competidos, la actividad productiva ha devenido cada vez más flexible y los productos han acelerado el ritmo de su obsolescencia programada.

La empresa, en cuanto organización social y agente económico, se ve amenazada por un entorno en el cual la gestión del mercadeo y la producción obedecen a un cambio de paradigma tecnológico e informacional. De suerte, que es impelida a transformar sus esquemas de regulación laboral y de interacción con el mercado y la sociedad. Muchas empresas no alcanzan a entender estos cambios, o los adoptan a destiempo, y son eliminadas del juego económico.

Esto no afecta exclusivamente la empresa como unidad organizativa, sino que su efecto se extiende a varios ámbitos relacionales, que incluyen las cadenas productivas (redes de valor comerciales y productivas), las redes familiares-vecinales de sus trabajadores y empleados, afectando incluso la estructuración de las organizaciones sociales y políticas existentes.

Empero, el efecto de las nuevas transformaciones tecnológicas y económicas sobre los agentes productivos (empresas), está mediado fuertemente a su vez por la densidad y reciprocidad de ese ámbito de relaciones (redes y organizaciones) en el cual se inscribe. En este ámbito de relaciones sociales, económicas y de mercado, subyace un valor agregado que muchas veces no se observa, o simplemente es reducido a la noción de externalidades positivas.

Precisamente, el concepto de capital social ayuda a reconocer el valor de esta serie de relaciones sociales y sistemas normativos, muchas veces intangibles. Más aún, en esta época en que lo intangible, lo inmaterial, lo virtual ha vuelto a valorarse como el *background* de la producción económica, que en su actual línea dinámica y competitiva se comprende como economía digital.

En términos generales, podemos decir que estas nuevas formas-patronos de acumulación posindustrialfordista se caracterizan hoy por su alto componente de conocimiento y tecnología, flexibilidad respecto a los contratos comerciales y laborales, y por su mayor independencia respecto a territorios específicos. Este nuevo tipo de economía, configura una relación específica de la actividad productiva y comercial de las empresas con sus territorios de origen, comprendidos para el estado actual de transición geopolítica como bloques o sistemas regionales supranacionales (Arocha, 1997).

A su vez, este nuevo tipo de relaciones e imperativos es mediado por todo un pasado de relaciones políticas y laborales, de modelos específicos de desarrollo económico y formas específicas de organización social. Estos legados de la tradición, que desde nuestro ámbito de interés bien podemos comprender como

cultura política, han contribuido fuertemente para que las formas-patrón de producción y acumulación posindustrialfordista se presente de manera diferenciada en los bloques liderados por Estados Unidos en América, Japón en Asia, y por Alemania y Francia en Europa (Lipietz, 1997).

Se observa entonces, que mientras los Estados Unidos han optado por una estrategia extrema de flexibilización laboral, con altos componentes de neotaylorismo y jerarquización, sin discusión de la reinversión de la ganancia (bien sea por rama de industria o empresa) por los mejores niveles de productividad del conocimiento/fuerza de trabajo, en los países europeos, y en especial los de la península escandinava, se dan procesos de cooperación y negociación implicante de la relación capital/trabajo, donde los mayores niveles de productividad del conocimiento/fuerza se ven traducidos en contratos laborales más estables y unos mayores niveles de redistribución social de la ganancia. Por su parte, en Japón se presenta un modelo mixto que combina altos niveles de cooperación e implicación en las grandes empresas de su territorio y que impulsa altos niveles de flexibilización jerarquizada en su periferia (Lipietz, 1997).

Desde las categorías propuestas por Fukuyama, estos países son caracterizados como *High Trust Societies*, en la medida que comparten una base de capital social bastante fuerte. Sin embargo, al ser diferentes los modelos de desarrollo económico-productivo que cada uno de estos países adopta, las relaciones con el tejido social territorial existente y sus impactos sobre éste son también diferenciadores.

Si asumimos que en este nuevo entorno económico, las empresas, al buscar ser competitivas, *tienden al downsizing* (reducción de costos laborales vía tamaño de la empresa), al *outsourcing* (desintegración vertical de procesos productivos y contratación externa de los mismos) y a la relocalización geográfica de las plantas de producción (buscando ventajas competitivas mediante la incorporación de fuerza de trabajo más barata), podemos afirmar que estas tendencias, llevadas a su máxima expresión, generan un ambiente de alta flexibilidad en la gestión productiva y de alta inestabilidad sociopolítica territorial.

Estas pulsiones del mundo competitivo y digitalizado, obligan a que los agentes territoriales se planteen la manera (forma-patrón) de regular internamente sus relaciones político-laborales, en función de su inserción a la economía global, debiendo evaluar *ex-ante* los riesgos e impactos que esto conlleva sobre la integración y cohesión social del territorio, visto éste como un conjunto de relaciones complejas, entre las cuales el mercado (asumido como un subconjunto de relaciones determinado por el valor-dinero en la oferta y demanda de bienes y servicios) cumple un rol cada vez más relevante.

Es así como, desde un punto de vista que diferencia el crecimiento económico del desarrollo y bienestar de una región o territorio, ello aparece como una oportunidad y una amenaza. Oportunidad, para aquellos países o regiones que ofrezcan altas condiciones de flexibilidad laboral y estabilidad monetaria para los inversionistas extranjeros, y posean la suficiente capacidad político-institucional para apropiarse de los excedentes y acumular internamente en lo económico y en lo social (fundamentalmente como apropiación cognitiva de *know how* mejora-

miento de los estándares en calidad de vida). Amenaza, en tanto ello no signifique una reinversión y fortalecimiento del capital humano, implique desintegración sin transformación de las redes productivas y de valor agregado preexistentes, debilita las organizaciones sociales de solidaridad y apoyo mutuo, conduciendo a ambientes político-normativos autoritarios o altamente conflictivos.

Es en este sentido, análisis como los de Lipietz, conducen a demostrar que la opción dominante en el bloque norteamericano es la menos sostenible a largo plazo, y la menos recomendable a países que deseen un desarrollo sustentable, ya que al desestimular, vía flexibilización, el valor agregado del capital humano (clave para los procesos de investigación y desarrollo) y al debilitar, o no propiciar la organización social, terminarán siendo grandes consumidores de bienes de capital y de alto valor cognitivo agregado de los países centrales de los otros dos bloques, perdiendo con ello competitividad, poder económico y capacidad sistémica de autogeneración social.

3.3 Restructuración de redes y circuitos económicos y sociales

El patrón de acumulación fordista se fundamentó en la división estructural entre creación, diseño y administración, por un lado. Fuerza de trabajo (intensiva y rutinaria con bajos niveles de valor cognitivo agregado) y consumo masivo no-inteligente, por el otro. La gran factoría era símbolo de su poder fabril, y la ciudad de altos edificios y autopistas el culmen de su visión masificadora: la del poder absoluto.

La coincidencia en el tiempo de nuevas tecnologías y formas de gestionar el trabajo, conducirá a la obsolescencia de la antigua fábrica y provocará la descentralización, espacial y administrativa, de los procesos de producción. Ello implica la transformación de las relaciones y estructuras básicas de organización social de los trabajadores, surgiendo nuevas categorías y valoraciones al interior de los mismos.

Organizaciones sociales de autoprotección como los sindicatos tendrán también grandes transformaciones, tanto en su estructura como en su rol, principalmente en los países o regiones donde no lograron construir tejido o redes de colaboración con el resto de pobladores y organizaciones sociales. El sindicato deja de ser la forma exclusiva de los trabajadores para la negociación de sus intereses de estabilidad económica, obligándolos a una acción de orden más amplio y societal, en la cual entran a jugar con su aporte-valor específico para la integración sociocultural y desarrollo del territorio, negociación implicada en la cual la productividad del trabajo y la acumulación social de los excedentes imputables a ésta, se vuelven asuntos claves.

Los capitalistas-empresarios se ven obligados a desconcentrar la toma de decisiones, a actuar en alianzas estratégicas, a tomar la decisión de fundirse o desintegrarse. Se ven comprometidos, si quieren subsistir, a la construcción y participación en grandes redes y cadenas de valor (integradas horizontalmente) donde encuentran un discurso, unas tecnologías, unas normas de uso y consu-

mo, legitimidad, pero también la más aguda competencia⁹. Una estructura fractal y desabsolutizada del poder que les exige ser competentes, al igual que los sectores trabajadores, a desarrollar altos niveles de cooperación y corresponsabilidad social, tanto a escala regional como planetaria, sobre todo en temas como los del medio ambiente y el *dumping social*.

Por su parte, el consumo se transforma radicalmente a partir del momento en que las nuevas tecnologías digitales teleinformáticas permiten la ruptura de las relaciones unilaterales de emisor/perceptor, productor-consumidor, y posibilitan la irrupción de lógicas y relaciones interactivas, donde cada actor es simultáneamente emisor-perceptor y los consumidores pueden incidir más directamente en el diseño del producto, dando origen a la categoría de proconsumo (Tapscott, 1997), en la cual el productor deja de fabricar y diseñar para un mercado masivo, debiendo orientarse hacia estrategias más personalizadas (individualización en masa), en un entorno de ciclo de vida de los productos cada vez más cortos, y por ende, con mercado cada vez más variable.

3.4 Efectos políticos del posfordismo

Al fordismo le correspondió la existencia de grandes partidos obreros y de masas. En el ámbito espacial, se caracterizó por la masificación y temporalmente por la producción en serie. Su estructura de poder era representada por individuos y firmas con rostro.

Las nuevas formas de competencia por mercados sostenibles entre empresas, las nuevas formas de gestión del trabajo y organización de los trabajadores, coadyuvan a conformar un ambiente político menos partidista y más corporativista. Un cada vez mayor número de proyectos cooperativos y de asociaciones para el trabajo calificado y profesional, son el resultado de la desintegración de la preexistente organización obrera.

Debe mencionarse, que el posfordismo es dinámicamente correlativo a la crisis del Estado de Bienestar y del modelo keynesiano de desarrollo y crecimiento económico.

Tenemos así, un nuevo mapa donde, al reconfigurarse la estructura de la estratificación social (cada vez menos pirámide y con más forma de reloj de arena), son mayores los índices de excluidos económicamente y no representados políticamente: los desechos humanos del crecimiento acelerado, que ya no cuentan ni como ejércitos de reserva de la producción, como fue en el industrialismo. Esto se constituye precisamente en una de las grandes amenazas de la sustentabilidad del desarrollo a escala global, sólo invisibilizada por el riesgo del colapso ambiental. La relación entre regiones y territorios se mueve dentro de esta latencia de supernovas y agujeros negros.

9 La empresa, el negocio, es cooperación cuando se trata de crear un mercado, y es competencia cuando se va a repartir. Toda empresa u organización social nueva necesita descubrir o generar aliados y complementos (Nalebuff & Brandenburger, 1996).

Por otro lado, tenemos un selecto grupo de empresarios, ejecutivos y personas del *jetset* vinculados económica y culturalmente a los intereses políticos de las empresas transnacionales y sus entidades políticas y financieras. Nos encontramos, también, con una base de trabajadores y medianos empresarios con estándares medios de vida, ligados económica y culturalmente a los intereses regionales. Por último, podemos constatar nuevos procesos de confluencia entre los pobladores urbanos de Latinoamérica, más ligados orgánicamente, en lo que de un modo aún no apropiado se ha dado en denominar, el vasto sector informal.

A todas estas, el Estado-Nación, como mayor escenario de re-presentación de los diferentes intereses políticos, se encuentra en una situación de debilitamiento e inestabilidad, haciéndose menos atractivo como espacio para la resolución y negociación de intereses reales, impelido a transmutarse en tramoyista y decorador, a crear un ambiente atractivo y de relativa calma para los capitales internacionales. Situación esta que a su vez debilita el rol de los partidos y movimientos políticos y obliga a la creación o inserción en otros escenarios de poder.

3.5 Hacia la configuración de un proyecto democrático y sostenible de desarrollo

Al tratarse de un proyecto democrático, se exige tanto la apertura con sentido de espacios/escenarios de representación política, como el posicionamiento en escenarios de poder / decisión política y económica que garanticen el no-empobrecimiento y la exclusión del sistema de decisiones mundiales. Posicionamiento y apertura, como una relación mutuamente implicante y retroalimentadora.

Para países como los latinoamericanos, esto significa la reconstrucción de redes y circuitos de sentido cultural y cooperación económica que sirvan de base (*background*) para una articulación política, sustentable y eficaz de aquellos sectores con intereses regionales, y una actitud cooperante e implicante ante las nuevas formas globales de competencia y acumulación.

En particular esto es una exigencia para países como Colombia, dado que desde sus orígenes este no ha sido un territorio socialmente integrado, no ha implicado una comunidad simbólica, coherente y compartida como nación. Las representaciones colectivas sobre el futuro y el deber ser de Colombia y sus regiones, más que colectivamente construidas, han sido impuestas por élites con escasa legitimidad y reconocimiento¹⁰. Esta fractura ha facilitado la proliferación de diferentes tipos de violencia, y ha dejado al país sin mecanismos ni platafor-

10 Cuestión esta, que es relevante para una acción social y colectiva con sentido y posibilidades de éxito. Bástenos decir que Colombia, es uno de los países con mayores niveles de participación por individuo en grupos u organizaciones sociales, 2,2; por encima del promedio suramericano (1,1), de Norteamérica (1,7), Europa Occidental (1,3) y Asia (0,6), hecho que, sin embargo, no se correlaciona con la efectividad de la acción y que está ligado al grado de confianza que el ciudadano colombiano tiene en el país y sus instituciones. Veamos: el índice de confianza en Colombia es el más bajo de Suramérica, 13%, frente a un promedio del 29,9% en la región. Frente a otras regiones del mundo este bajísimo nivel de confianza se hace aún

mas claras con las cuales afrontar los riesgos y posibilidades de la aceleración del intercambio económico y simbólico en el ámbito internacional, viéndose amenazada a convertirse en un agujero negro.

Se necesita la configuración clara de una agenda sobre el desarrollo, que no se circunscriba únicamente al pensamiento sobre la pobreza, sino también a los compromisos sociales necesarios para mejorar los niveles de productividad social, valorando de una mejor forma las riquezas en capital social, recursos naturales y biodiversidad que un país como el nuestro posee, bases necesarias para un desarrollo sustentable interno y para el equilibrio ecológico global.

La búsqueda de un entorno pacífico para el disfrute de la vida y la producción, se configura como factor clave para transformar el acumulado de capital social existente en capital político y económico. Lo cual significa: tener metas claras y apropiadas a nuestras especificidades de mayores niveles de desarrollo científico y tecnológico, en consonancia con unos mayores niveles de integración social y cultural, ámbitos donde el desarrollo alcanza su sentido.

Una política social que deje de pensarse sólo como actividad curativa y paternalista, en la cual la generación de riqueza y prosperidad no hace parte de las prioridades. Pensar en términos de capital social la política social, obliga a considerar el fortalecimiento de las organizaciones y redes ciudadanas, así como a la proyección y balance social de las empresas. Ello, porque el llamado sector social, no sólo constituye una plataforma para la seguridad social, sino también para la actividad económica a nivel medio¹¹, generadora de empleo, y para la innovación cívica e institucional.

(Continuación Nota 10)

más evidente, por ejemplo, para Norteamérica, el índice de confianza es del 49,5%, para Europa Occidental del 45,4% y para Asia del 25,5%.

Datos tomados de "En qué creen los colombianos". Encuesta realizada por el Centro Nacional de Consultoría para *Cambio 16* el 17 de diciembre de 1996. Colombia.

11 "El concepto de meso economía social, se refiere a un conjunto de la economía al servicio de una parte importante de la población o de una región. Bien puede tratarse de un conjunto de cooperativas, un gremio de productores o un grupo social extenso. Se trata de una economía social media. No es toda la economía nacional, pero sí una parte importante de ella" (Rodríguez Vargas, 1997). Modelos de ésta se dan notablemente en los países escandinavos y en el país vasco.