

Capítulo 1
CAPITAL SOCIAL,
EMPRENDIMIENTO Y JUVENTUD

I. CAPITAL SOCIAL: EL CONTEXTO

1. Jóvenes y globalización: del reconocimiento a la integración social

EN ESTA ÚLTIMA década ha pasado a ser un lugar común el señalar con mayor o menor nivel de certeza que nos encontramos insertos en un mundo que experimenta cambios cada vez más notables y, a la vez, más vertiginosos. En ese contexto, las certidumbres y las lógicas tradicionales de organización y funcionamiento de la sociedad aparecen definitivamente desplazadas. No obstante estos procesos han detonado una serie de conflictos y tensiones frente a las cuales los actores sociales se posicionan con dificultad. Es más, figuras jurídico institucionales ampliamente legitimadas históricamente, como el Estado nación, ven complejizados sus ámbitos tradicionales de intervención. De hecho, problemas contemporáneos como las dinámicas de circulación de los flujos financieros, la transnacionalización de la propiedad, los nuevos escenarios del comercio mundial, erosión, el narcotráfico y las migraciones ilegales, desbordan las fronteras de las estructuras estatales. Es precisamente en este contexto que la creciente interdependencia e integración que se produce a partir del desarrollo tecnológico instala una nueva categoría de análisis social: la globalización (cf. Fazio, 2000:12-13; Barrera, 2000:75-84 y Ottone, 1996:136). En este proceso la economía ha adquirido la centralidad que poseía la política

hasta la década de 1980, con lo cual los circuitos de poder asociados a la misma se alzan como los nuevos protagonistas del mundo contemporáneo. Estos fenómenos, desencadenados con mayor fuerza desde fines de la década de 1980, han sido caracterizados por Brunner como las expresiones visibles de una *civilización emergente*, siendo sus rasgos más característicos, la globalización de todas las áreas de la actividad humana; la vertiginosidad de los procesos sociales; la instalación de un medio ambiente *creado*; una relación más compleja entre cultura y naturaleza; y la creciente intervención de la inventiva humana en la evolución genética de la especie, lo que provoca nuevos conflictos morales (Brunner, 1997:23-24).

Para Fazio, seis son, básicamente, los aspectos que definen la globalización y su relación con el quehacer de la sociedad contemporánea: la unificación de las finanzas y de los mercados, la masificación de la comunicación digital, la desterritorialización de la cultura, los cambios operados en el tejido social, la difusión y legitimación del discurso neoliberal, y la erosión de los Estados y los cambios en los patrones estructuradores de las formas de hacer política. Cabe consignar, además, que los movimientos con los cuales se desarrollan estas tendencias difiere en ritmos y profundidad respecto de cada una de las regiones del planeta (Fazio, 2000:42). Mirada desde esta perspectiva, la globalización puede ser entendida a partir de tres procesos simultáneos, vinculados y ambivalentes: la interdependencia de las actividades humanas, la comprensión del espacio y la interpenetración de las sociedades. La globalización, en consecuencia, es un proceso, por tanto, no es un sistema estructurado ni es un resultado final. De ahí deviene el concepto de *incertidumbre* con el cual se le asocia (Barrera, 2000:92).

No obstante y pese a su vocación homogeneizadora en lo económico, político y cultural, determina fenómenos no sólo fragmentarios, sino también contradictorios y, eventualmente, antagónicos a su mismo desarrollo. Entre ellos, las profundas brechas socioeconómicas y culturales que atraviesan verticalmente y transversalmente a las sociedades se nos presentan como los aspectos más relevantes (Serbín, 1997:45).

Probablemente los cambios más visibles y que de una u otra manera más han impactado a la sociedad y a sus formas de comportamiento, son aquellos que aparecen asociados a la tecnología y a la comunicación. Efectivamente, los cambios tecnológicos asociados a las comunicaciones, especialmente la TV y la computación, han modi-

ficado de manera importante los patrones conductuales de la población. De la misma forma estos cambios han operado de manera importante en los procesos y sentidos de intervención social de las dos principales agencias de sociabilización temprana: la familia y la escuela. El impacto combinado de estos dos medios hace a los individuos y a las familias más centrados en sí mismos, más autosuficientes, psicológica y culturalmente, y a la sociedad civil y a la sociedad política menos atractivas y más distantes. Esto, sin lugar a dudas, ha devenido en una pérdida sostenida de capital social, en cuanto involucra un retraimiento de los sujetos respecto de sus comunidades o, visto de otra manera, ha conllevado un cambio radical de sus parámetros de ordenamiento (Barrera, 2000:86-87).

El conocimiento emerge, de esta manera, como un nuevo instrumento de desigualdad. De acuerdo a lo sostenido por Brunner, actualmente existen cerca de 900 millones de analfabetos los que se radican fundamentalmente en los países subdesarrollados. Mientras que el 85% de los científicos e ingenieros que trabajan en investigación y desarrollo y el 96% del gasto mundial destinado a investigación se encuentra en los países desarrollados. Cuatro países desarrollados controlan las $\frac{3}{4}$ partes de la tecnología y de la producción industrial de las telecomunicaciones (Brunner, 1997:30). De esta manera, la razón ilustrada, que instaló el saber como condición básica de humanización de la sociedad, cede su lugar al cálculo económico. En consecuencia la preocupación fundamental gira en torno a la consecución de ciertos fines económicos (razón instrumental).

En este contexto, las estructuras simbólicas del mundo de la vida se reproducen por la continuación del saber válido, de la estabilización de la solidaridad de los grupos y de la formación de sujetos capaces de responder a sus acciones. El proceso de reproducción enlaza las nuevas situaciones con los Estados del mundo ya existente, tanto en la dimensión semántica de los significados o contenidos (de la tradición cultural) como en la dimensión del espacio social (de grupos socialmente integrados) y en la del tiempo histórico (de la sucesión de generaciones) (Ramírez Martínez, 2000:81).

En este escenario el sujeto social, adscrito a nuevas lógicas productivas y demandado socialmente por nuevos incentivos y expectativas, vive e intenta resolver nuevas contradicciones personales y colectivas. Como señala Fazio, mientras «la constitución de la nación, gracias a los nuevos sistemas productivos y a los modernos sistemas de socialización, arrancó a los individuos de sus comunidades para

convertirlos en elementos funcionales con el espacio nacional, la globalización está significando un nuevo desencaje de los individuos de sus naciones para reubicarlos en un marco espacio temporal mundial» (Fazio, 2000:41-42). Como señala Brunner, nos encontramos en el tránsito de una sociedad de saberes estables a una sociedad de saberes en flujo y abundantes. De una economía articulada en torno a las máquinas a una economía construida sobre programas. De la industria de las cosas a la industria de las ideas (Brunner, 1997:24-25).

Pero un análisis incluso genérico de las tendencias históricas del desarrollo del capitalismo, nos permite concluir que la globalización, especialmente en su dimensión económica, ha operado más como un anhelo que como una concreción. La creciente brecha tecnológica ha venido a reforzar, en estos últimos veinte años, la tendencia a la subordinación de las economías periféricas, consolidando de esta manera la exclusión y la pauperización de amplios contingentes de personas en el planeta (Fazio, 2000:18-26). La exacerbación de la competitividad, si bien ha permitido alcanzar importantes niveles de crecimiento económico en muchos lugares del mundo, por otro lado se ha convertido en fuentes de más profundas inequidades (Ottone, 1996:136-137). El proyecto de integración de la globalización posee un carácter intrínsecamente reclasificador, concentrador y marginalizante que privilegia una minoría de actividades, sectores y ramas de la economía, de grupos, regiones y países, en detrimento de las que en conjunto constituyen mayorías nacionales y mundiales.

En América Latina, el proceso de globalización se ha presentado como un fenómeno eminentemente económico. Esto supone, de acuerdo con Serbín, ciertas condiciones de homogeneidad: aceptación de las directrices de los organismos financieros multilaterales y del modelo neoliberal; a la vez que provoca tendencias a la organización regional —MCCA, SICA, Caricom, Grupo Andino, Mercosur, Grupo de los Tres, etc.—. No obstante el déficit fundamental, a juicio del autor, se encuentra en la débil interlocución que se le asigna a la sociedad civil (ONGS). Sin esta interlocución no aparece viable una estrategia de modernización que tome en cuenta a aquellos sectores menos favorecidos que aparecen asociados a las experiencias de la sociedad civil (Serbín, 1997:44-55).

Las tendencias históricas de concentración del poder y la riqueza en un reducido grupo de sujetos (*oligarquía*), no sólo no han experimentado modificaciones significativas en el marco de la globalización, sino que por el contrario, de acuerdo a lo señalado por Con-

treras, las tendencias concentradoras se han acentuado. Al punto de convertirse en uno de los factores más desestabilizadores de las relaciones sociales, políticas y económicas en América Latina. Más aún, los regímenes de transición de la década de 1980-90 no han sido capaces de alterar o problematizar esta situación. La política social orientada hacia la equidad ha sido en general un fracaso, pues no ha logrado intervenir sobre los factores estructurales que explican la concentración de la riqueza y el poder en el período (Contreras, 2002:82).

Se plantea para la sociedad, y especialmente para los jóvenes, la urgencia de vivir el tiempo presente. No obstante, para ello, resulta fundamental hacerse cargo de las condiciones específicas que plantea la modernidad capitalista (Fazio, 2000:18). Quienes no logran acceder o responder adecuadamente a dichos requerimientos se exponen a quedar excluidos de los eventuales beneficios de la integración, e incluso corren el riesgo de ser estigmatizados por su aparente falta de voluntad integrativa. De esta manera la globalización y además como resultado de la multiplicación de las desigualdades y los conflictos que la misma genera, se instalan nuevos riesgos para la economía mundial y el sistema político internacional, tanto en los países avanzados como en los semiperiféricos y periféricos (Hernández Becerril, 2000:105).

La juventud aparece, en consecuencia, relevada como paradoja. Mientras por una parte se reconoce a los jóvenes como portadores de la esperanza (futuro), por otra se les identifica como problema (presente) (Touraine, 1996). No obstante, ambos modelos, contruidos desde la adultez, tienden a situar a los jóvenes en la lógica del disciplinamiento —la dicotomía entre lo esperado y lo penalizado— en el marco de las lógicas de reproducción social que el sistema hegemónico le plantea a los sujetos. Esto es lo que Frazao, denomina como el *pacto narcisista*, es decir, la tendencia de la sociedad dominante (adulteja), a buscar entre los jóvenes un reflejo de lo que ella misma fue: disciplinada, uniforme, acrítica. De tal manera que la no consecución de dicho modelo, en el marco de sociedades particularmente inequitativas, deviene, primero, en mayor estigmatización y, luego, en más represión (Frazao, 1996:169-170). Así, mientras nuestra cultura estimula un espíritu extremadamente competitivo y con ello favorece los sentimientos agresivos que excitan la rivalidad, por otro lado convierte en tabú la agresividad misma. Nos habituamos a condenar los hechos de violencia —especialmente los protagonizados por los jóvenes—, tan frecuentes en los medios de comunicación de masas, pero

no somos capaces de promocionar modos satisfactorios de comportamiento en relación a la violencia (Tedesco, 1996:84-85).

Es más, para la mayor parte de la juventud contemporánea, la movilidad económica y social —piedra angular del pacto corporativo en la sociedad fordista— ya no constituye la promesa legítima que fue para anteriores generaciones. El mercado del trabajo ha experimentado cambios fundamentales. Ha desaparecido, en general, la estabilidad laboral. Mientras que la disminución global de empleos, como producto del desarrollo tecnológico, no ha experimentado recuperación. Desaparecen plazas de trabajo, pero no aparecen otras nuevas. Si es efectivo que los niveles de especialización laboral —y en consecuencia el fortalecimiento de los procesos formativos— han devenido en un incremento de las rentas en algunos sectores de la población, en particular en aquellos capaces de reproducir de mejor manera su capital cultural (Ottone, 1996:140-142). Las encuestas sugieren que los jóvenes de diversas clases sociales, razas, etnias y culturas creen que para ellos será más duro salir adelante de lo que fue para sus padres — y son abrumadoramente pesimistas sobre el destino de su generación y de su nación a largo plazo—. La tarea fundamental, en consecuencia, para los sistemas educativos es formar para reflexionar de manera diferente sobre el significado del trabajo en el mundo posmoderno. Definitivamente ya no es posible insistir con el mero adiestramiento (Giroux, 1996:146).

Al respecto, De Laire, siguiendo los estudios de Roland Barthes y Pierre Bourdieu, señala que el fenómeno estereotipo, como mecanismo de cristalización de las percepciones que la sociedad construye sobre los jóvenes, opera como un eficaz mecanismo de control social. En este sentido los jóvenes son interpretados como una masa homogénea dotada de orientaciones comunes; en consecuencia, frente a las lógicas de la fragmentación, propias de la modernidad neoliberal (políticas y sociales), se implementan simultáneamente procesos de integración bajo una racionalidad única que pone al centro al mercado (De Laire, 2001:176-183). Ello, sin hacerse cargo de que, al no pertenecer ya a ningún lugar o entorno fijo, la juventud habita crecientemente en esferas culturales y sociales cambiantes y caracterizadas por una pluralidad de lenguajes y culturas (Giroux, 1996:157).

Este tipo de problemáticas ha sido ampliamente tratada por la sociología y por la economía. Al respecto, Atria tomando en cuenta los trabajos de la CEPAL, sostiene que la combinación de bajos ingre-

los laborales y escaso capital educativo, es el principal factor que se asocia a la presencia de la pobreza en los países latinoamericanos (Atria, 2000:99). Profundizando en esta idea, Atria plantea que un factor que ha mostrado ser decisivo en las trayectorias del logro de bienestar es el capital educacional del individuo; por consiguiente, la desigual distribución de las oportunidades educacionales debe ser vista como uno de los factores de mayor peso que impiden el avance hacia la equidad social (Atria, 2000:105).

De esta manera la integración social se convierte en un fenómeno mediado simbólicamente. En este proceso las adscripciones identitarias construidas por los sujetos se convierten en facilitadores u obstaculizadores de los procesos de integración social. La construcción de identidad, con su carga simbólico-cultural, es la que permite desarrollar la capacidad de elegir racionalmente (Mansilla, 2001:121-139).

No obstante, una de las principales agencias de socialización, y en consecuencia de integración social, como lo es la escuela, se manifiesta deficitaria frente a las demandas que plantea la *civilización emergente*. Existe consenso en que la escuela no está cumpliendo satisfactoriamente la función de formar a las futuras generaciones en las capacidades que requiere el desempeño ciudadano para una sociedad que se transforma profunda y rápidamente, pero no existe consenso acerca de cuáles son o deben ser dichas capacidades y cuál debe ser el alcance de su difusión; a pesar que la capacidad de producir y manejar conocimiento aparece como la variable central de los procesos de adecuación educativa (Tedesco, 1996:75).

La pérdida de sentidos con los cuales operaba la escuela en la lógica de reproducción del Estado nación, ha dejado a los educadores sin puntos de referencia. ¿Educar, para qué? Se configura como una de las preguntas de más difícil resolución. Las lógicas post Guerra Fría, de consolidación de hegemonía capitalista, instalan al mercado como único referente, tensionando los esfuerzos individuales y colectivos para lograr un mejor posicionamiento en el mismo (Tedesco, 1996:83).

La *competitividad auténtica*, como señala Ottone —para distinguirla de la *espuria*, fundada en la explotación de fuerza de trabajo barata— apunta a la idea de generar y expandir las capacidades endógenas necesarias para sostener el crecimiento económico y el desarrollo nacional dentro de un cuadro de creciente globalización e internacionalización. Entre esas capacidades, los recursos humanos calificados, así como el conjunto de las instituciones formativas y de produc-

ción y aplicación de conocimientos, son su componente más significativo. De allí la estrecha relación entre competitividad, educación, capacitación y ciencia y tecnología (Ottone, 1996:138).

De esta manera, las estrategias para el mejoramiento de la educación y el desarrollo científico-tecnológico deben convertirse en áreas de preocupación claves para que los países alcancen un patrón de crecimiento sostenido. La tendencia hacia la desigualdad, que se funda en la brecha creciente entre los ingresos del trabajo obtenidos por trabajadores calificados y no calificados, derivados de aumentos en la demanda por el primer grupo, como resultado de los cambios tecnológicos y del proceso de globalización, sólo puede ser abordada en la medida en que se acelere la calificación educacional de la población y, junto con ello, se reduzca la brecha salarial entre los distintos tipos de calificación (Salgado, 1998:168).

Estamos en presencia, como señala Giroux, de una *juventud fronteriza*. Un complejo social que se encuentra en el borde entre la modernidad —orden, disciplinamiento, familia, empleo regular— y la posmodernidad —diversidad, incertidumbre, angustia—. En este escenario la escuela moderna es un anacronismo incapaz de entender y aceptar las nuevas características de la condición juvenil. Se requiere, entonces, de una pedagogía posmoderna que aborde las actitudes, representaciones y deseos cambiantes de esta generación de jóvenes formada en esta nueva coyuntura histórica, económica y cultural (Giroux, 1996:163).

En un enfoque similar, Ottone plantea la necesidad de romper el ciclo histórico de la dialéctica de la negación y de la exclusión del otro —cultural, social, económica e ideológica—. En este sentido la responsabilidad de la escuela es generar condiciones para la adquisición de destrezas productivas, de capacidad crítica, de autovaloración en función del propio potencial, de conciencia de sí mismo como ciudadano, de apertura para la asimilación de información y valores. Ello sobre la base de una condición fundamental, el reconocimiento y respeto de las especificidades y particularismos regionales de América Latina (Ottone, 1996:144-147).

En estos contextos de mayor complejización de las relaciones sociales, la participación política y social comienza a adquirir nuevas dimensiones. El mercado y junto con él, el consumo nos introducen en la cultura material de nuestra época; en consecuencia, satisfacer nuestras necesidades de consumos —en el marco de grupos sociales con mayor bagaje educacional— debiera incentivar el asociacionismo y la

demanda. La mayoría de las dinámicas culturales se constituyen más del lado del mercado que del Estado; más desde la esfera privada que de la pública; usando como soportes redes descentralizadas más que iniciativas centralizadas; en un marco globalizado antes que dentro de fronteras nacionales política (Brunner, 1997:27-28). En este escenario, aspectos fundamentales como el capital social del cual son portadores los sujetos se convierte en un elemento esencial de cara a enfrentar las complejas demandas que plantea la sociedad contemporánea (Bourdieu, 1987:11-17).

2. Los jóvenes en el Chile de hoy: estado de su integración

La década de los noventa en adelante es testigo de nuevas maneras de ser joven, mediatizadas de manera importante por el desarrollo tecnológico incesante, los procesos de globalización derivados del mismo y la significativa adhesión al paradigma de la «sociedad del conocimiento», todo ello dentro de un contexto orientado fundamentalmente por la lógica de mercado impuesta desde los sistemas políticos. Este panorama ha impuesto nuevas formas de relacionamiento social y, por tanto distintas maneras de construir identidades, sentidos y proyectos de vida.

Este es el referente para una parte importante de la población, incluyendo a los y las jóvenes, puesto que muchas de las vivencias cotidianas se hallan teñidas por tales transformaciones, las que a su vez han generado cambios aún más concretos. Los más evidentes resultan ser aquellos ligados al ámbito educativo y al mundo productivo, considerados los canales clásicos de integración social, aunque también los producidos en la esfera de la ciudadanía. En lo concerniente a educación y trabajo predomina el concepto de «competencias», que daría cuenta del conjunto de capacidades, destrezas y habilidades que debería poseer el sujeto para adaptarse exitosamente a las demandas del mundo globalizado; mecanismo esencial para lograr mayor productividad y competitividad, pero en la contraparte se asocia a marginalidad y atraso para quienes no son capaces de adecuarse a las condiciones que plantea el nuevo escenario de relaciones sociales y económicas. De esta manera, si bien se trataría de una visión bastante restrictiva de la educación —cuyo reto es ser redefinida en términos de una postura más crítica y propositiva respecto del logro de un orden social más justo o efectivamente integrador de todos— plantea una dimensión que necesariamente debe estar presente en el análisis y

debate sobre orientaciones de política y programática dirigidas al segmento juvenil.

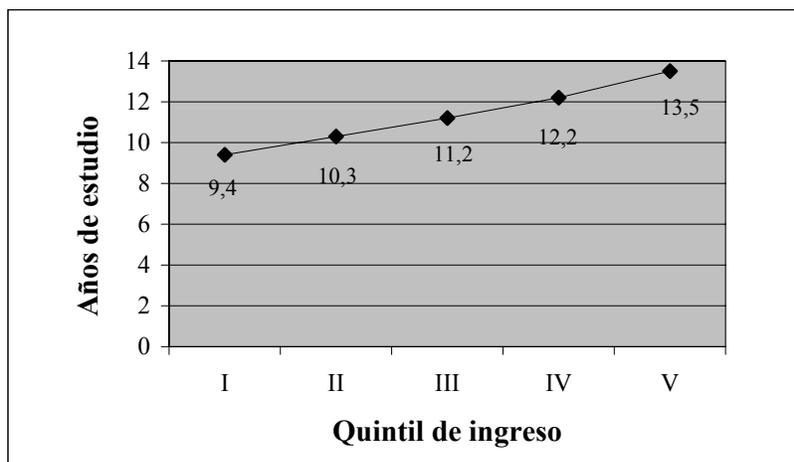
En el campo de la ciudadanía también se han generado transformaciones, las que no pocas veces dan la impresión que existe una cierta desafección y despreocupación de los ciudadanos por los asuntos o temas públicos. Esta imagen se asocia principalmente a los modos de ser juvenil. Sin embargo, dicho distanciamiento deviene más bien del desencanto que provoca el no saber cómo, dónde y cuándo participar, de la escasa identificación con los mecanismos e instancias tradicionales de participación y/o del deseo de legitimar nuevas formas de participar. Producir e instalar las condiciones para el desarrollo de una ciudadanía global y local considerando tales elementos, es entonces la tarea en construcción por estos días.

De esta manera, resulta interesante conocer qué sucede con los jóvenes chilenos, especialmente con aquellos que mayoritariamente se constituyen como usuarios de la oferta programática dirigida a ellos que en su mayoría proviene de sectores de escasos recursos. La propuesta es intentar dilucidar cuán integrados o no se hallan en cada uno de estos sistemas definidos como centrales —educación, trabajo y ciudadanía— y a partir de estos antecedentes, aportar al análisis y problematización sobre política y orientaciones programáticas dirigidas a dicho grupo etario.

En virtud de este panorama, un primer antecedente a relevar es que, pese a que la cobertura para la educación media se ha incrementado en más de un 90% (Mideplan, 2000), con diferencias significativas entre niveles socioeconómicos, el desenlace para jóvenes de uno u otro grupo no son los mismos, lo que de manera directa alude a disparidades en la calidad educativa al interior del sistema.

Bajo este lente, y según indica la Tercera Encuesta Nacional de Juventud 2000 (INJUV, 2002), educación y empleo constituirían experiencias de vida, en las que la variable socioeconómica jugaría un papel clave. Es así, que en general se constata la relación directa entre mayor nivel educacional y mejores opciones salariales, versus menor nivel educacional y posibilidades salariales más precarias, correspondiendo estas realidades a jóvenes de nivel socioeconómico alto y más bajo, respectivamente.

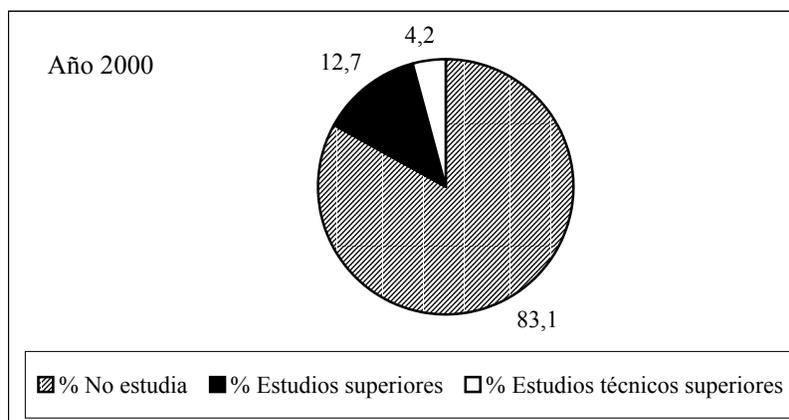
Gráfico 1
Años de estudio según quintil de ingreso



Fuente: Encuesta CASEN 2000 (MIDEPLAN, 2002).

En esta misma línea, la información sobre «promedio de escolaridad», verifica que las diferencias más destacadas se relacionan con el quintil de ingreso al que se pertenezca. Desde este punto de vista, la Encuesta CASEN 2000 (Mideplan, 2002) indica que los años de estudios aprobados aumentan progresivamente en la medida que los jóvenes se sitúan en los quintiles de ingreso superiores. De esta manera, estos últimos alcanzan en promedio 13,5 años de estudios, versus sus pares de estratos más bajos que sólo logran 9,4.

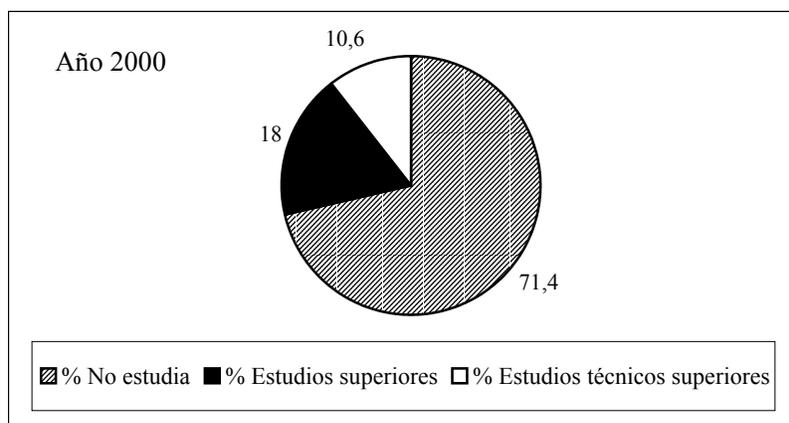
Gráfico 2
Destino escolar jóvenes que completaron enseñanza media en establecimientos municipalizados



Fuente: INJUV, 2002.

Desde una perspectiva más específica, la variable «destino educacional» post egreso de la enseñanza media, considerando el tipo de dependencia del establecimiento educacional donde ésta fue cursada, permite inferir de alguna manera, la calidad de los procesos de enseñanza aprendizaje que se estarían dando al interior del sistema educacional, al menos en función de las demandas que actualmente impone el mundo productivo. Es decir, daría cuenta de qué tipo de establecimientos educacionales estaría preparando mejor y peor a los jóvenes en las competencias establecidas como necesarias para enfrentarse con éxito al desafío de la inserción laboral.

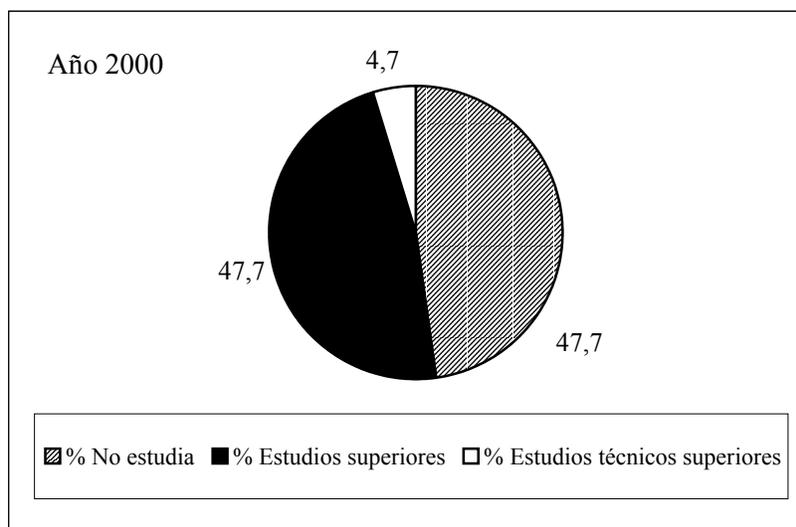
Gráfico 3
Destino escolar jóvenes que completaron enseñanza media en establecimientos subvencionados



Fuente: INJUV, 2002.

De esta manera, la distribución de la población juvenil muestra una tendencia que verifica que los jóvenes de menores ingresos, mayoritariamente concentrados en establecimientos municipalizados, no continúan estudios una vez que egresan de cuarto medio, en tanto que en el otro extremo, aquellos jóvenes que cuentan con más recursos económicos, en general estudiantes de establecimientos particulares, continúan en su mayoría estudios superiores o técnico superiores (INJUV, 2002).

Gráfico 4
Destino escolar jóvenes que completaron enseñanza media en establecimientos particulares pagados



Fuente: INJUV, 2002.

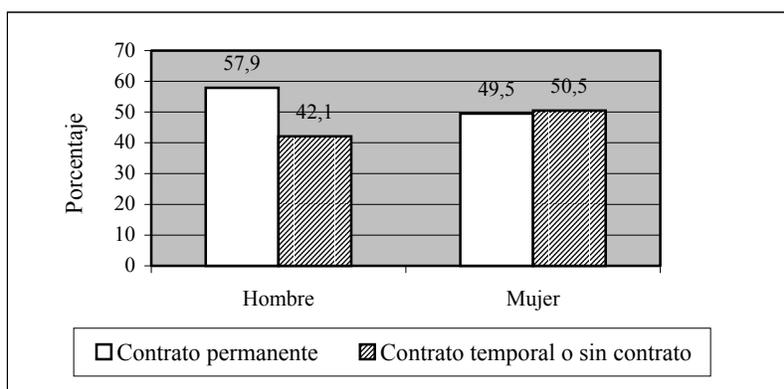
En este contexto, y aunque un óptimo nivel de escolaridad y competencias para la empleabilidad no constituyen plataformas de todo ciertas para la obtención de trabajos y niveles de ingresos que permitan una calidad de vida adecuada, siguen configurando factores de importante injerencia. En este sentido y según lo señalan los datos antes mencionados, los jóvenes de menos ingresos serían quienes en general proseguirían itinerarios académicos y/o laborales más precarios, que al corto y largo plazo instalan un verdadero círculo vicioso, que en la práctica hacen inviable su movilidad hacia nuevas posiciones económicas y sociales.

Desde el mismo punto de vista, en cuanto a la situación de desempleo juvenil actual, se verifica la tendencia de una tasa superior a la del resto de la población. Es así, que según cifras del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) para enero 2003, el porcentaje de jóvenes desocupados entre 15 y 19 años alcanzó un 26.5%, en el tramo 20 a 24 años llegó a 16.1% y entre aquellos de 25 a 34 años obtuvo un 9.3%.

En cuanto a las «condiciones del trabajo juvenil», se advierte que gran parte de los jóvenes lo hace con contrato permanente (55%),

el 22% sin contrato y el 23% con contrato temporal. No obstante, la situación de las mujeres jóvenes es más precaria que la de los hombres jóvenes, puesto que más de la mitad de ellas (50.5%) no tiene contrato laboral o sólo posee contrato temporal.

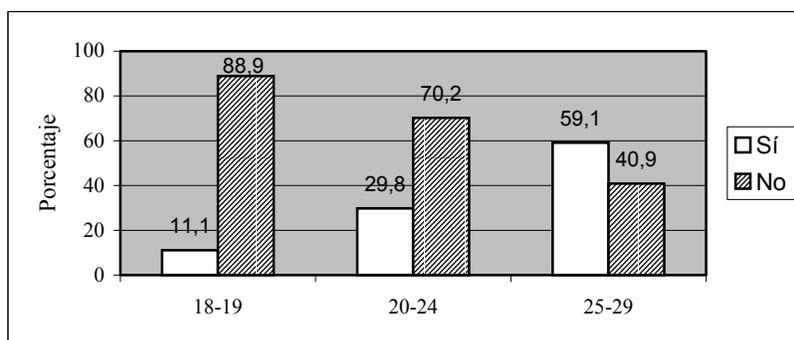
Gráfico 5
Situación contractual según sexo



Fuente: INJUV, 2002.

Respecto de la experiencia de ciudadanía, considerada en conjunto como la asunción de un rol activo en el área del ejercicio de los derechos y deberes individuales y colectivos, la administración de justicia y la vida comunitaria, se presenta como dato relevante la conceptualización que los y las jóvenes realizan del término, la que mayoritariamente se encuentra asociada a estar informado y tener opinión del acontecer nacional (52.9%).

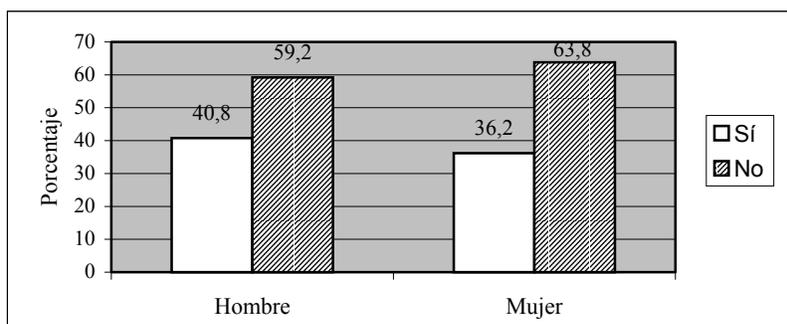
Gráfico 6
Jóvenes inscritos en los registros electorales según edad



Fuente: INJUV, 2002.

Dimensiones más activas del concepto, como la participación en eventos electorales (26.1%) o la incorporación a organizaciones sociales (12.6%), adquieren menor significancia. De hecho, el nivel de inscripción electoral alcanza menos del 40%. La situación de no inscrito aumenta en los tramos de edad inferiores, al igual que en los niveles socioeconómico medio y bajo. El menor porcentaje de inscripción se da entre los jóvenes de estrato socioeconómico bajo (INJUV, 2002).

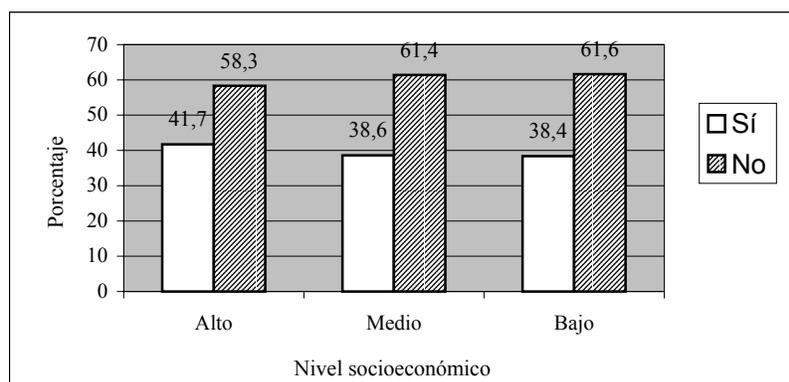
Gráfico 7
Jóvenes inscritos en los registros electorales según sexo



Fuente: INJUV, 2002.

Por otra parte, esta situación debe ser entendida en el marco de la escasa confianza hacia instituciones como los partidos políticos (2.7%) y el parlamento (3.0%). Además no se trata de que los jóvenes no sean comprometidos, sino que dicho compromiso en general no está vinculado a proyectos colectivos de país, o a ideales más abstractos en su experiencia cotidiana, sino que a dimensiones más concretas como la familia, ellos mismos, la pareja y los amigos (INJUV, 2002).

Gráfico 8
Jóvenes inscritos según nivel socioeconómico



Fuente: INJUV, 2002.

En este mismo escenario, y específicamente en el marco de la asociatividad juvenil, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) indica que «las organizaciones de jóvenes se caracterizan por su falta de institucionalización o inserción en estructuras formalizadas, y su no pertenencia a redes asociativas estables y sistematizadas» (PNUD, 2000:127). En esta misma línea, la Tercera Encuesta Nacional de Juventud (INJUV, 2002) señala que la asociatividad juvenil tiende a producirse en torno a tareas concretas, que pueden tener un carácter coyuntural como organizar actividades recreativas, recolectar dineros, etc. En todo caso, en las agrupaciones que sí participan se encuentran mayoritariamente los clubes deportivos, los grupos religiosos y los grupos de juego o *hobbie*. Incluyendo la variable género, se presentan diferencias significativas, pues los hombres tenderían a participar más en organizaciones deportivas y culturales y las mujeres

en centros de padres y grupos religiosos. Entre los jóvenes de nivel socioeconómico alto predominan los que participan en grupos religiosos (41.6%), situación que declina en los sectores medios y bajos.

Por último, respecto de las formas o espacios más tradicionales de participación, los jóvenes, en general rechazan la inserción activa en partidos políticos (89.8%), centros de madres (91.6%) y juntas de vecinos (85.7%).

Hasta aquí se entrega una visión muy sucinta de lo que podríamos denominar, la situación de los «núcleos claves de la integración juvenil», como son educación, empleo y ciudadanía, aunque se considera fundamental, en términos del debate y propuestas de política y programáticas dirigida a jóvenes, la profundización y utilización efectiva de los recursos diagnósticos con los que ya en cierta medida se cuenta. Algunas de las interrogantes que podrían guiar la discusión en este sentido, serían las siguientes: en el ámbito educacional ¿qué tan preparados están los y las jóvenes chilenos, especialmente los de menores ingresos, para la denominada «educación continua» y/o para una inserción laboral satisfactoria? En lo laboral propiamente tal ¿qué opciones de trabajo efectivamente están teniendo estos jóvenes: qué oficios específicos están desempeñando, en qué condiciones y cuál es su nivel de ingresos? Finalmente en el área de la ciudadanía ¿qué derechos tienen y cuáles están efectivamente ejerciendo, qué características asume su participación social, en qué ámbitos están participando y qué cuotas de legitimidad han adquirido como actores sociales?

II. CAPITAL SOCIAL Y EMPRENDIMIENTO JUVENIL: ESTADO ACTUAL DEL DEBATE TEÓRICO Y LA INVESTIGACIÓN APLICADA

1. La noción de capital social: perspectivas teórico-conceptuales

Durante la última década, la noción de capital social ha cobrado gran fuerza y aceptación entre estudiosos, investigadores y académicos de diversas disciplinas, especialmente aquellas ligadas al debate sobre desarrollo económico y social. La idea fuerza con que el concepto se ha instalado en estos escenarios —pese a su insuficiente precisión teórica— ha sido la sociabilidad y sus consecuencias, especialmente aquellas positivas para el desarrollo de individuos, comunidades y naciones completas. Esto particularmente en el marco de un

Estado cuya responsabilidad colectiva se ha ido desplazando cada vez más hacia los individuos y frente a un clima de fuerte incertidumbre en el mercado, dos elementos centrales en torno a los cuales han girado las perspectivas sobre desarrollo humano sustentable, vigentes por estos días. En este contexto ha surgido y se ha relevado al individuo y al vínculo social como recursos, que en la forma de capitales, humano y social, respectivamente, podrían llegar a constituirse en las «nuevas» —aunque a veces peligrosamente únicas— palancas o actores protagónicos para el desarrollo.

La tesis del capital social sostiene que existen cuatro tipos de capital que contribuyen a la riqueza y desarrollo de un país: físico, natural, recursos humanos y social. «El capital social se define como ese activo que determina la manera en que los actores económicos interactúan entre sí y cómo se organizan para generar crecimiento y desarrollo» (Zumbado, 1998:177). Politólogos, antropólogos y sociólogos concuerdan en definirlo como «el conjunto de normas, redes, valores y organizaciones a través de las cuales los actores y sus grupos influyen y/o acceden al poder y sus recursos, y formulan y toman decisiones» (Zumbado, 1998:177). Desde la economía, el capital social permitiría explicar los mecanismos de funcionamiento de las redes sociales y las organizaciones, los mercados y los sistemas políticos y la manera de mejorarlos. También el capital social se puede asociar al rendimiento económico, político y social a través de los roles que juegan las instituciones, la jurisprudencia y los gobiernos existentes.

No obstante lo anterior, la revisión de la literatura teórica y empírica muestra la diversidad de perspectivas y significados que han sido asociados al concepto, dando cuenta de las dificultades comprensivas y metodológicas implicadas. En este sentido y principalmente en el último decenio, es posible constatar que su desarrollo teórico se ha circunscrito preferentemente al terreno de la operacionalización, y por tanto, a su uso instrumental. De acuerdo a este contexto, una primera precisión es reconocer la noción como un paradigma teórico emergente y por ende, en construcción.

Entonces, y siguiendo a Woolcock (1998, 1999), la elaboración de un marco conceptual riguroso y coherente sobre la noción de capital social requiere integrar los principales planteamientos emanados de las disciplinas en que tal concepto se ha desarrollado con mayor fuerza; éstas son la antropología y básicamente la sociología. Desde aquí establece como punto de arranque para situar la discusión y los elementos diseminados en la literatura teórica y aplicada, la mirada

de la sociología clásica que actúa como contexto inspirador de la noción y, la perspectiva de la nueva sociología, que vincula estrechamente el concepto a los enfoques sobre el desarrollo. A partir de ambos contextos que resultan ser inclusivos, es posible, según este autor, vislumbrar distintas comprensiones acerca de la noción, así como también la(s) lógica(s) subyacente(s) a tales conceptualizaciones. La idea es construir dicho encuadre referencial aportando elementos que permitan enriquecer la noción, en la perspectiva de la teoría y política del desarrollo económico.

Respecto a la perspectiva sociológica clásica o marco inspirador de la noción de capital social, cabe indicar que su génesis está fuertemente asociada a la idea y correspondiente énfasis dado a la *sociabilidad* y las consecuencias que ello le reporta al individuo y a los colectivos donde se encuentra inserto. En definitiva nace en el seno de este debate teórico incipiente, que en los orígenes de la disciplina aún no se perfila en estrecha conexión con una perspectiva de desarrollo o crecimiento de las comunidades y a una escala más compleja, de las naciones, énfasis que permea todo el debate y la construcción teórica —especialmente desde la sociología económica y laboral— en el que el concepto ha adquirido mayor popularidad. En tal sentido, es interesante señalar la manera en que la noción y sus significados aparecen en los planteamientos de los principales exponentes de esta perspectiva clásica, de los que se derivan cuatro definiciones de capital social: i) Del pensamiento de Marx y Engels emerge la noción de «solidaridad obligada», que alude a la idea de cómo las circunstancias adversas pueden actuar como fuentes de cohesión grupal. ii) Del pensamiento de Simmel nace la idea de «transacciones de reciprocidad» que se vincula a las normas y obligaciones sociales que emergen de las cadenas personalizadas de intercambio. iii) Del pensamiento de Durkheim y Parsons surge la noción de «internalización de valores», la que refiere a la idea de estima, imperativos morales y compromiso que preceden las relaciones contractuales y que dan cuenta de metas individuales diferentes de aquellas estrictamente instrumentales. iv) Del pensamiento de Weber, nace la noción de «confianza consolidada», la que alude a las iniciativas de instituciones formales y grupos particulares para asegurar el consenso interno por medio del establecimiento de instrumentos legales y la búsqueda de una unidad social sustantiva (citado en Miranda, 2000:16).

Pero como indica Portes (1999), señalar estos aspectos resulta insuficiente —aunque sí como marco referencial— para comprender

el concepto de capital social tal cual actualmente se define y, por qué y cómo ha alcanzado tanta popularidad en el diseño e implementación de la política pública y de los denominados programas de superación de la pobreza, en los que habitualmente se traduce ésta. A partir de ello es que las perspectivas que se inscriben dentro de la mirada sociológica contemporánea, constituyen el contexto más próximo y acotado desde donde es posible situar y caracterizar la construcción teórica de la noción de capital social.

En líneas generales, tal como señala Kliksberg y Tomassini (2000), el debate sobre el desarrollo se ha reabierto a inicios del nuevo siglo, planteando más interrogantes y perplejidades que respuestas sólidas. El diseño e implementación de política pública alrededor del mundo y específicamente los hechos reales, han evidenciado que el modelo de desarrollo como parámetro de progreso de las naciones — pese a los importantes avances tecnológicos y en otros campos, cuya consecuencia principal ha sido el incremento sustancial de las capacidades potenciales de generar bienes y servicios— no ha resuelto las graves inequidades de diverso tipo que se hallan diseminadas por todo el orbe. La perspectiva económica basada fundamentalmente en criterios técnicos teñidos por un enfoque que releva variables macro como el ingreso per cápita, el PNB y otros, no ha resistido el peso de la realidad, generando fuertes cuestionamientos que en una reflexión preliminar sobre el estado de la cuestión, se articulan en dos perspectivas explicativas.

La primera de ellas se refiere a la discusión sobre la insuficiencia del modelo de desarrollo respecto de las dimensiones que ha transformado en paradigmáticas, específicamente la económica. En este sentido, se destaca la inquietud por ampliar el pensamiento sobre el desarrollo, indagando acerca de otras dimensiones como la política, social, cultural y ambiental, intentando integrarlas en un *corpus* comprensivo que permita justamente mejorar los indicadores micro de éste, lo que llevado al terreno de las realidades locales (grupos, comunidades, localidades), es homologable a aquellos indicadores que reflejan la calidad de vida de los sujetos concretos, en ámbitos como el educativo, sanitario, laboral y en el plano de la ciudadanía. Esto por medio de una renovación en aquellas áreas vinculadas a la gestión pública, al fortalecimiento de la acción civil y al trabajo mancomunado de ambos en pro del bien común.

La segunda perspectiva plantea un cuestionamiento más profundo, definiendo que lo que se encuentra en crisis es la naturaleza misma y, por tanto el/los paradigma(s) subyacente(s) al concepto de

desarrollo propiamente tal, discutiéndose específicamente la noción e implicancias de la lógica de mercado aplicada a los más diversos tipos, por no decir a la mayoría de los *problemas humanos*. Desde esta mirada, la tesis es que ningún nuevo concepto o enfoque que tienda a introducirse como otra dimensión del desarrollo, sin una análisis crítico al modelo de desarrollo vigente, puede colaborar efectivamente al logro de mayor equidad económica y social, transformándose sólo en una quimera más de la modernidad, que entre otras cosas y dado lo paradójal que resulta —incluir la variable social y cultural en una lógica mercantilista entre cuyas premisas principales se encuentra el fomento de la competitividad y la homogeneidad cultural— puede incluso, y ya la investigación al respecto deja constancia de aquello, profundizar las desigualdades pre-existentes.

En este escenario y en el continuo que puede establecerse entre posturas y definiciones más cercanas a una u otra perspectiva —pese a que es importante precisar que el andamiaje teórico se ha construido preferentemente en la línea de la primera— se sitúan algunas de las miradas más recurrentes en la literatura sobre el tema.

A comienzos del siglo pasado es posible hallar la primera mención al concepto capital social. Ésta correspondió a Judson Hanifan (1916), educadora progresista y reformista social norteamericana, quien luego de observar y analizar el fenómeno de desvinculación social que se había gestado en su localidad de origen —Virginia del Oeste— situación que se manifestaba en el aislamiento paulatino de las familias respecto de la vida comunitaria y la pérdida progresiva de diversas tradiciones cívicas, enfatiza en sus escritos sobre la importancia de renovar el involucramiento de la comunidad para sustentar la democracia y el desarrollo. Es así como en el uso de la noción no hace referencia a la acepción recurrente del término capital,¹ sino que lo asocia a conceptos como la solidaridad, las redes sociales, la vecindad y el cooperativismo, todos ellos productos intangibles de la vida comunitaria que pueden mejorar las condiciones de vida generales de ésta. Hanifan señalaba que en la medida que un individuo se relaciona con otros, específicamente con sus vecinos, se creará una acumulación de capital social que puede satisfacer inmediatamente sus necesidades

1 La autora señala que con el término capital «No se refiere a la propiedad de bienes personales, sino más bien a lo que tiende a hacer que estos elementos tangibles sean parte de la comunidad: la amistad, la acogida y las relaciones sociales entre los individuos y familias quienes conforman una unidad social».

sociales, situación que le permitirá desplegar suficientemente su potencial social para el mejoramiento sustancial de las condiciones de vida en toda la comunidad. Además trata sobre los beneficios públicos y privados del capital social, señalando que la comunidad se beneficia a través de la cooperación de todos sus miembros, mientras que los individuos descubren en sus asociaciones con los vecinos, las ventajas de la solidaridad, la ayuda y la acogida.

Todos los estudios de Hanifan acerca del capital social se anticiparon virtualmente a las ideas nucleares de las interpretaciones posteriores de este concepto, sin embargo, aparentemente sus contribuciones no atrajeron la atención de otros estudiosos de las ciencias sociales, por lo que en esta primera mitad del siglo, la noción desapareció. Durante el resto de éste, y concretamente a partir de la década de los 70, el concepto se desarrolla con mayor fuerza.

A fines de esa década y durante los ochenta, las principales teorizaciones sobre la noción corresponden a Pierre Bourdieu (1980) y Glenn Loury (1977, 1981). Desde la sociología de la cultura, el primero de ellos utiliza los conceptos de *campo* y *habitus* en su esquema de interpretación de los mecanismos de reproducción de lo social, lo que ilumina el concepto de capital social que desarrolla posteriormente. Bourdieu considera que la sociedad está estructurada en diferentes campos, conformados por un capital común y por la lucha que se establece al interior de los mismos para apropiarse de tal capital. La noción de *habitus* le es útil para comprender el proceso por el cual lo social se internaliza en los individuos y condiciona sus prácticas, al dotarlos de esquemas básicos de percepción, pensamiento y acción. Es así como la noción de *habitus* permite comprender la importancia y la influencia de la cultura en tanto elemento constitutivo del capital social sobre el comportamiento de los individuos. Los valores dominantes de la sociedad generan disposiciones a percibir, a actuar, a reflexionar que variarán según el lugar y la experiencia adquirida. Estas disposiciones son el soporte del capital social.

Desde esta línea base, el autor sistematiza el concepto desde un abordaje fundamentalmente instrumental, centrándose en los beneficios que reciben los individuos, en función de su participación en grupos y en la construcción deliberada de la sociabilidad con el objetivo de crear ese recurso. Indica que en la noción de capital social pueden distinguirse dos elementos: la relación misma que hace posible a los individuos reclamar acceso a los recursos que poseen sus asociados y el monto y calidad de esos recursos. A grandes rasgos, enfatiza

el carácter fungible de las diferentes formas de capital, por lo que la posesión de todo capital, incluyendo el capital social, siempre sería reductible a la generación de capital económico, aunque los procesos que dan origen a éste —capital social— no lo sean.

Por otra parte, el economista Glenn Loury si bien no produjo una conceptualización sistemática del capital social, se aproximó al término a partir de sus planteamientos críticos sobre las teorías económicas tradicionales, las que consideraba demasiado individualistas, pues su énfasis era exclusivamente el capital humano individual y la producción de un campo nivelado para la competencia sobre la base de esas aptitudes. Evidenció la contradicción entre el discurso político y la normativa legal de carácter igualitaria y las realidades de los sujetos comunes que no tenían el mismo acceso a oportunidades de todo tipo en el contexto de las sociedades en que imperaba este modelo económico. De esta forma identificó los recursos sociales útiles —en forma de capital social— para el desarrollo de capital humano y la influencia que ejercen sobre las relaciones familiares y comunitarias.

Finales de los años ochenta y comienzos de los noventa, constituyen el período en que la construcción teórica del concepto adquiere real visibilidad en el debate sobre el desarrollo y, especialmente en el escenario de la teoría y política económica. Es así como reconociendo el trabajo desarrollado por Loury, James Coleman es el primero en profundizar el análisis sobre el rol del capital social en la generación de capital humano. Define el capital social por su función como «diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan cierta acción de los actores —ya se trate de personas o actores corporativos— dentro de la estructura» (citado en Portes, 1999:246).

Lo que aporta esta conceptualización es que incorpora la estructura social en general, así como las normas que regulan la conducta interpersonal. Es decir, adhiere a un enfoque del capital social que releva el rol del asociacionismo tanto en su vertiente horizontal o de las relaciones interpersonales como aquella vertical, jerárquica o estructural. No emite juicios de valor al respecto, pero sí indica que su complementariedad facilita o entorpece diversas acciones a los actores. Distingue a la vez entre capital social individual y colectivo, asociando el primero al grado de integración social de una persona y su red de contactos sociales, lo que implica relaciones, expectativas de reciprocidad y conductas confiables que se pueden generalizar en un colectivo, produciendo también un bien de esas características.

En la década de los noventa uno de los autores que adquiere más notoriedad en este campo de estudio es Robert Putnam (1993, 1996, 2002), quien desarrolla el concepto de capital social especialmente a partir de su trabajo de dos décadas (desde 1970) sobre la reconstrucción democrática en Italia después de la segunda guerra mundial. Según este autor, la constatación más general de dicho trabajo, fue que las diferencias experimentadas entre la Italia del Norte y del Sur obedecían a la tradición cívica mucho más arraigada en la primera, lo que había posibilitado su reconstrucción y una fuerte tendencia al crecimiento y desarrollo a diferencia de la región del sur de la península. De aquí que para Putnam, el capital social está compuesto fundamentalmente por «el grado de confianza existente entre los actores sociales de una sociedad, las normas de comportamiento cívico practicadas y el nivel de asociatividad que caracteriza a esa sociedad. Estos elementos evidencian la riqueza y la fortaleza del tejido social interno de una sociedad» (Putnam, 1993). La confianza actúa como ahorrador de conflictos potenciales, las actitudes positivas en materia de comportamiento cívico contribuyen al bienestar general y el nivel de asociatividad indica que se trata de una sociedad con capacidades para realizar acciones cooperativas, construir redes, concertaciones y todo orden de sinergias en su interior.

Por su parte, Fukuyama, exponente del asociacionismo horizontal y vertical, integra varias teorías en sus planteamientos sobre el capital social. Su enfoque destaca lo que él denomina las *virtudes sociales* de una sociedad o grupo. Su propósito es explicar cómo a partir de ella se crea prosperidad económica, pues considera que la vida económica de una nación, simultáneamente refleja y modela el entorno. Indica que las instituciones políticas y económicas dependen de una sociedad civil dinámica y activa. A la vez señala que esta sociedad civil depende de los hábitos, valores y costumbres arraigados por sus características culturales. Enfatiza que la confianza es el atributo cultural más importante, «el bienestar de una nación, así como su habilidad para competir, están condicionados por una característica cultural dominante y singular: el nivel de confianza inherente en la sociedad» (citado en Zumbado, 1998:180).

Finalmente, dentro de los enfoques que se inscriben en una línea teórica que no adopta una fuerte postura crítica al modelo de desarrollo, se encuentra la mirada neo-institucional de North y Olson. Estos autores amplían los aportes de los demás teóricos del capital social, incluyendo a la definición y análisis de éste, las relaciones for-

males e institucionalizadas y, las estructuras como el gobierno, el régimen político, el estado de derecho, el sistema judicial y las libertades civiles y políticas. Los dos plantean que las instituciones tienen una injerencia importante sobre el ritmo y la pauta de desarrollo económico.

En esta misma línea, el Informe PNUD (2000), utilizando la concepción económica imperante, adopta una perspectiva que concibe el capital social como un «flujo», un recurso que estrechamente relacionado con la vinculación social, interesa conocer en el contexto socio-histórico actual. Como recurso es acumulable en el tiempo, es decir es incrementable en la medida que se hace uso de él y de lo contrario se devalúa. Su acumulación se realiza en función de círculos virtuosos donde la memoria de experiencias exitosas de cooperación, confianza y solidaridad fortalecen su renovación. Sin embargo, la acumulación de capital social también tiene riesgos, en tanto no necesariamente se halla asociada a concentraciones o distribuciones equitativas, pudiendo vincularse su presencia y calidad a sectores con mejores ingresos económicos y mayor capital educacional o a otro tipo de variables.

Al mismo tiempo y en perspectiva de la discusión a nivel nacional, Raczynski (2002) plantea el concepto de capital social en el contexto de las políticas de superación de la pobreza, asociándolo significativamente con el ámbito del vínculo social, básicamente con la calidad de éste. Señala que dentro de los activos o capitales necesarios de movilizar para superar la pobreza, está aquel ligado a las energías comunitarias y organizacionales. De esta manera, para la autora el diseño e implementación de una estrategia en esta área, debería expandir y potenciar la organización social y las capacidades colaborativas de los sectores pobres, además del trabajo conjunto entre dichos sectores y aquellos no pobres. El fundamento de este recurso se hallaría en la cultura, la historia y las características socioculturales de las situaciones de pobreza y la exploración en ellas de alternativas y oportunidades de desarrollo.

Por su parte Serrano (2002) propone, a partir de la revisión y discusión de las posturas más clásicas sobre capital social, una definición conceptual que concibe éste como «un conjunto de activos que obtienen las personas por participar en forma espontánea y colaborativa en organizaciones o colectivos en los que comparten propósitos comunes y que se encuentran regulados por normas implícitas o explícitas de cooperación. El capital social se genera en relaciones de proximidad y horizontalidad. Los activos que constituyen capital social

emanan de relaciones sociales basadas en la confianza, cooperación y reciprocidad. Estos activos son de beneficio directo para los participantes, para la comunidad y para la sociedad en su conjunto y pueden organizarse en tres tipos: económicos y materiales, los que permiten acceso a mejores niveles de bienestar; sociales y culturales, los que generan beneficios en el ámbito de la integración social; y políticos y cívicos, los que colaboran a alcanzar mayores cuotas de poder e influencia social» (Serrano, 2002:18).

En esta perspectiva, el capital social sólo corresponde a actividades asociativas que producen incremento de recursos y activos cuyo uso potencialmente puede ampliar el espectro de oportunidades personales. También plantea que «el disponer de capital social permite a las personas y colectividades superar *determinismos estructurales* y colabora a que las personas, a partir de sus relaciones sociales, puedan modificar o intervenir sobre sus condiciones sociales y de vida» (Serrano, 2002:20). Finalmente indica que el capital social supone la sumatoria e integración de recursos y oportunidades en un sentido horizontal y vertical. Es decir, debería ser un factor que potencie las motivaciones, aspiraciones y autonomía individual, a la vez que como factor que extiende los aportes de cada uno en la relación asociativa.

Del lado de la perspectiva explicativa que cuestiona el modelo de desarrollo en sí, una de las contribuciones importantes a la noción de capital social, es la que plantea Gilbert Rist (2000) quien destaca que éste, así como la noción de cultura, se han concebido como apéndices del desarrollo o variables a incluir en forma agregativa. Ello especialmente desde posturas de entidades como la ONU y UNESCO, entre otras. Para este autor lo cuestionable no son ambos conceptos como dimensiones del desarrollo de la sociedad, sino que el modelo de desarrollo actual donde se pretenden instalar. En este caso, el desarrollo se orienta precisamente en sentido contrario a los conceptos de cultura y capital social, en tanto fortalece las diferencias sociales al enfatizar la competitividad, el mercantilismo, el individualismo y todas aquellas características que presupone el modelo económico occidental. Este enfoque, según Rist, a la larga destruye identidades culturales y también capital social, pues de lo que se trata es que «a fin de cuentas es el fundamento teórico del modelo económico dominante. La cultura, la confianza, el capital social no son medios en miras del *desarrollo*, sino fines que serán alcanzados sólo a condición de modificar radicalmente el modelo de desarrollo basado en la lógica de mercado» (Rist, 2000:149-150).

Este es el marco global en el que se sitúa el debate teórico y aplicado actual —desde la sociología contemporánea— respecto de la noción de capital social, la que principalmente desde la década de los ochenta y con mayor fuerza a partir de los noventa, se ha erigido como una perspectiva de análisis pertinente y portadora de un amplio potencial para replantear el modelo de desarrollo y hacerlo más efectivo en términos de equidad e igualdad de oportunidades para la población mundial.

Como se puede observar, existen dos posturas extremas y aparentemente irreconciliables, donde se inscribe la teoría del capital social. No es objetivo aquí resolver, si es viable esa distancia, sin embargo, se considera necesario comenzar a explorar algunos caminos que permitan ampliar y enriquecer el debate sobre el tema. En este sentido, una mirada interesante es la que entrega Norbert Lechner sobre la transformación del capital social en el contexto de la modernización y la subjetividad. Este autor analiza los procesos de subjetivización o individualización como referente principal para comprender la noción de capital social, en virtud del escenario que otorga la modernidad, pero en una visión de complementariedad. Señala «tanto aquellos que apuestan decididamente por la modernización, asumiendo el malestar como un costo inevitable, como quienes hacen hincapié en las identidades atropelladas, sin considerar las oportunidades que brinda el proceso, tienen una visión unilateral y, por ende, ciega a las implicancias» (Lechner, 2002:3). Indica que los defensores de la globalización como perspectiva única frente al modelo de desarrollo vigente, así como también aquellos críticos absolutistas de este pensamiento, no proporcionan elementos explicativos sustantivos del capital social y los procesos de individualización íntimamente ligados a él. De aquí su postura que relaciona ambas perspectivas desde la complementariedad.

La noción de capital social remite a las relaciones sociales, por ello su vinculación con los procesos de subjetivización. Éstos se construyen y asumen ciertas características en relación a otros procesos sociales. Por este motivo, según Lechner, la transformación del capital social debe ser analizada desde dos puntos de vista: en relación a los cambios de la identidad individual y a la transformación de la sociedad. De esta manera, el capital social, en el marco actual es reflejo de las modificaciones que han sufrido las relaciones sociales. En el ámbito de vinculación de los sujetos y los sistemas funcionales se asocia con la noción de red y su rol como fuerza productiva. Es un

activo de individuos y colectivos que permiten el desarrollo económico. También puede tener un carácter meramente expresivo y gratuito, es decir ser un fin en sí mismo, se trata de las relaciones interpersonales *sin fines de lucro* (Lechner, 2002).

De igual modo, cabe destacar que dentro de la perspectiva que releva la inclusión de nuevas dimensiones al modelo de desarrollo vigente —dentro de las que se destacan la cultural y social— es posible distinguir dos líneas de estudios que se han convertido en enfoques no excluyentes, pero sí diferentes en cuanto a sus énfasis y que dan origen a desarrollos teóricos también específicos. Éstos corresponden a los niveles macro y micro del capital social. De esta forma el concepto ha circulado desde una noción que lo vincula con la posesión de recursos individuales, por supuesto en un contexto de redes sociales y los beneficios que ello reporta a la persona y colectivos más próximos, y su extensión a colectivos de mayor complejidad, incluyendo el capital social que se genera en una sociedad o nación completa y las ventajas que a partir de ello se producen para quienes participan de la misma. Si bien los estudios empíricos y las teorizaciones en ambas perspectivas aportan sustantivamente al debate, la línea que nos interesa relevar para efectos de la evaluación de la oferta programática dirigida a jóvenes, es la que circunscribe la noción de capital social a un contexto más acotado, el micro, como es el caso del capital social individual y colectivo, entiéndase este último como el grupal o compuesto por un conjunto pequeño de personas, no superior a doce, según sugiere la CEPAL (2001).

Esta entidad plantea al mismo tiempo, la potencialidad de este nivel en que se presenta capital social, para el desarrollo de emprendimientos de tipo asociativo. En específico y reconociendo la importancia del debate en curso, esta institución establece una diferenciación entre el capital social individual y el capital social comunitario, es decir, entre aquel que posee un *individuo* y el capital social que es propiedad de un *conjunto*. El primero tiene que ver con el grado de integración de un individuo, su red de contactos sociales (redes ego-centradas), expectativas de reciprocidad, comportamientos confiables. Este tipo de capital consta del crédito que ha acumulado la persona en la forma de reciprocidad difusa que puede reclamar en momentos de necesidad, a otras personas a las cuales le ha ofrecido servicios o favores en el pasado. Sin embargo, no es solamente la cantidad de relaciones lo que define el capital social individual, sino la naturaleza de dichas relaciones y cómo se utilizan estratégicamente.

Al finalizar este recorrido que da cuenta de la construcción teórica de la noción de capital social, es importante señalar como reflexión de síntesis, lo restrictivo que resultan aquellas definiciones que explican el capital social por sus consecuencias o formas de expresión y, no profundizan sobre sus fuentes, las que constituyen la mayoría. Si bien en el campo de su aplicación práctica puede ser más útil, es necesario reparar en que este enfoque sin ampliación —tal como gran parte de los mismos teóricos sobre el tema lo plantean— se vuelve tautológico: se trata de una lógica circular en tanto concibe el capital social como causa y efecto simultáneamente, oscureciendo las posibilidades ciertas de hacer uso de la noción en todo su potencial. Esto se vincula estrechamente a las ideas de historicidad versus construcción emergente del capital social, las que no pocas veces se han planteado como contrapuestas. Siguiendo a Durston (2001), y a diferencia de Putnam y Coleman, entre otros, la presencia de capital social, más aun, una cantidad y calidad adecuada de él en un colectivo, parece no responder necesariamente a una tradición cívica de larga data y fortalecida históricamente. Por el contrario, puesto que las organizaciones sociales coevolucionan y son altamente flexibles y sensibles a las condiciones del entorno, éstas pueden crear, fomentar o incrementar su capital social. Partir de este supuesto, al menos adherir a la idea que existirían dos formas no excluyentes de construir capital social en sus distintos niveles, sugiere un escenario más amplio para su abordaje en el terreno de la intervención que busca relevarlo.

2. El capital social como sustrato y posibilidad de desarrollo del emprendimiento juvenil

Abordar el tema del emprendimiento —específicamente el emprendimiento juvenil— aportando elementos que permitan remirar la óptica tradicional sobre esta materia, que lo asocian fundamentalmente a las políticas y programas de superación de la pobreza, cuyo planteamiento característico ha sido el logro de la integración, vía la inserción laboral, es el desafío planteado en este apartado. Ello teniendo como antecedente que el punto de partida y referente, es un modelo de desarrollo muy marcado por el acento en el capital financiero y humano, en una perspectiva aún centrada en los recursos individuales, y en lo social sólo desde su instrumentalidad para desplegar éstos. Incluir el capital social, al análisis de la integración por medio de la inserción al mundo del trabajo, constituye entonces un enfoque distinto, aún no suficientemente explorado.

En este marco, se considera pertinente establecer como contexto analítico, las reflexiones que puedan emanar en torno a los conceptos de desarrollo, inserción laboral, capital social, emprendimiento y jóvenes.

Respecto al desarrollo y concretamente a la verificación de la crisis que sufre el modelo de desarrollo, sólo basta retomar y destacar el hecho que se ha convenido en que éste debe integrar otras dimensiones, entre ellas la social y cultural, pues los intercambios económicos y la riqueza de un colectivo, localidad, comunidad o a mayor escala un país, menos aun su distribución igualitaria, no se producen exclusivamente por el capital financiero, en infraestructura y humano que éstos poseen. Es así como, incluso desde un prisma que releva lo económico en la noción de emprendimiento, es posible intuir que el desarrollo productivo, dentro del cual éste se inserta, debe repensarse incluyendo e integrando la variable social, especialmente los beneficios y ventajas que la sociabilidad reporta al individuo y los colectivos donde él se sitúa.

En cuanto al concepto emprendimiento, ha sido desarrollado fundamentalmente al interior de la teoría económica, la que por su parte ha constituido el principal lente con el que se observa y coloca en escena el modelo de desarrollo vigente. De aquí su uso extendido como línea de acción asociada fuertemente al combate contra la pobreza en diversos países del mundo. En general y tal como lo señala el estudio del INJUV sobre emprendimiento juvenil, la acción emprendedora se ha entendido como «toda *acción innovadora* que, a través de un sistema organizado de relaciones interpersonales y la combinación de recursos, se orienta al logro de un determinado fin» (Selamé et al., 1999:179), dando cuenta que se asocia con la creación de algo nuevo y de un nuevo valor: producto, bien o servicio que anterior a ella no existía o que es capaz de aportar algo nuevo.

El término emprendedor proviene del vocablo francés «entrepreneur» que significa pionero, siendo utilizada inicialmente para referirse a una actitud —no definida con precisión— frente a la incertidumbre, concebida en el más estricto de los sentidos, como el no contar con ningún tipo de certeza respecto de las consecuencias implicadas en la acción a ejecutar, aludiendo de esta manera a una idea tan vaga que remite a una especie de «espíritu aventurero». A tiempos actuales, esta idea sigue siendo nuclear en la conceptualización que se hace de la acción emprendedora y del llamado comportamiento emprendedor que caracteriza a algunas personas. Sin embargo, la noción

de incertidumbre muy ligada también a la idea de asumir riesgos, se ha refinado en la perspectiva de que dentro de la misma, es posible un cierto grado de planificación y una toma de decisiones racionales que disminuyan la incerteza o atenúen las consecuencias negativas de su ejecución si ello ocurriera. Como se puede observar, la noción de emprendimiento tal como se ha entendido desde la teoría económica, remite al terreno de las actitudes, de determinados rasgos o características personales que actuarían como condiciones y sustrato necesario para hacer viable la acción emprendedora de negocios.

En un terreno más específico, el concepto de emprendimiento juvenil no se encuentra desarrollado sistemáticamente en la investigación teórica y empírica, al menos en el contexto nacional. En rigor, podría decirse que es una categoría conceptual inexistente. Esto, puesto que los acercamientos comprensivos sólo se hallan débilmente enunciados desde el uso instrumental que se ha dado a la noción en su acepción más general, que la vincula con la acción innovadora y asunción de riesgos moderados, especialmente en el ámbito económico y por medio de la actividad empresarial.

De esta manera, la caracterización que se hace de los emprendimientos juveniles corresponde únicamente a una aproximación fenomenológica o descriptiva de cómo se comportan las iniciativas productivas en el segmento jóvenes, incluyendo escasamente variables diferenciadoras como la edad, el sexo y la localización territorial (urbano/rural). Podría decirse, que al menos en la literatura nacional, la aproximación al tema se ha nutrido fundamentalmente de la idea más o menos consensuada que el emprendimiento y, concretamente la acción emprendedora en el ámbito productivo y de negocios, tiene que ver con un perfil personal y particular que diferenciaría a algunos individuos de otros. Algunos sostienen que dicho perfil correspondería a rasgos innatos, otros plantean que serían básicamente características aprendidas y, por tanto entrenables. No obstante, un sector importante considera que los rasgos nucleares del perfil o personalidad emprendedora, serían la resultante de la interacción entre ciertas predisposiciones o características innatas y su potenciación por medio de los procesos de socialización y factores del entorno social. Para estos autores, es el conjunto y la integración de todos los procesos desencadenados por estas condicionantes, los que en última instancia gatillan y hacen efectiva la acción emprendedora.

Estos hechos evidencian los aspectos centrales, relativos a la lógica de mercado, que tiñen la noción de acción emprendedora, rele-

vando su direccionalidad hacia la producción de bienes y servicios, la que finalmente se reduce a la obtención de capital económico. Esto no implica necesariamente que en su génesis, puesta en marcha y sostenibilidad en el tiempo puedan colocarse en juego y, de hecho muchas veces ocurre así, motivaciones de otra índole. En este escenario, una primera constatación es que resultaría forzada la idea de ampliar la noción a toda acción innovadora que responde a ciertas características personales y/o grupales de quienes la desarrollan y, por supuesto también a la intervención pertinente de las instituciones que forman parte de la estructura social del colectivo donde se halla inserto el sujeto, sin considerar el énfasis en lo económico que ha dado vida al concepto y que se halla ampliamente relevado en la teorización y la investigación aplicada en esta materia. En este marco ya quedan fijados algunos de los límites con el que puede arribarse a una perspectiva de abordaje del emprendimiento juvenil.

Es así, que no puede eludirse la estrecha vinculación del enfoque del emprendimiento —como acción estratégica dentro de las políticas de desarrollo económico— con la inserción laboral como mecanismo para acceder a procesos efectivos de integración. Esto releva al mismo tiempo el ámbito de la formación como medio principal, tanto para acceder como para mantenerse en el mundo laboral.

A partir de este último aspecto reseñado, parecen delinearse pistas más precisas para comenzar a desarrollar la noción de emprendimiento juvenil, es decir, en el marco de la inserción laboral como meta y de las vías para lograrla, básicamente la igualdad de oportunidades para acceder a una educación de calidad preingreso y durante la misma vida laboral. A la vez resulta perentorio perspectivar todo esto en una mirada que considera la inserción laboral desde una visión de proceso, de meta a construir desde el sistema escolar formal y las agencias socializadoras bases y que tiene la particularidad de manifestarse de distintas maneras y de reconstruirse en todo momento. Esto es la visión amplia de trayectorias ocupacionales.

De esta manera, la noción de emprendimiento juvenil reclama nutrirse también de la dimensión social o la acumulación de capital intangible en la forma de capital social. Es por ello que remitiéndose a lo actitudinal que implica la idea de acción emprendedora, el tema de la habilitación social como estrategia tradicionalmente mencionada y utilizada en su fomento —un desarrollo importante en esta área sería parte de las características personales de un emprendedor— debería ampliarse o redefinirse en virtud de las perspectivas que proporciona

la noción de capital social, especialmente en un nivel de análisis e intervención micro que va desde lo individual hasta lo grupal a baja escala como lo plantea la CEPAL en esta materia.²

Pasar de una mirada de la habilitación social como entrenamiento en destrezas sociales instrumentales a fines personales, principalmente de carácter productivo, las que se traducen en actitudes y conductas que permitan, por ejemplo, persuadir a un grupo de financieristas para conseguir recursos, liderar un equipo de trabajo, instaurar un sistema de servicio al cliente que acoja y a la vez sea altamente resolutivo; a uno que potencia la noción de capital social, significa en gran parte ampliar la noción de emprendimiento juvenil relevando las acciones colectivas y especialmente las acciones solidarias que constituyen un verdadero activo de aquellos sujetos jóvenes que forman parte de un grupo, localidad o comunidad, colaborando en el mejoramiento de sus condiciones de vida. Desde este punto de vista, el capital social en tanto activo o recurso de los individuos y de los colectivos, además de la estructura social y las instituciones que forman parte de ella, tiene dos utilidades principales aplicables al área del emprendimiento: i) facilitar la constitución de organizaciones productivas y de gestión de bases efectivas: son empresas asociativas de diversa índole; ii) generar un entorno social propicio —las condiciones estructurales necesarias— para desarrollar acciones innovadoras: apoyo financiero de las instituciones públicas y privadas, acceso a capacitación de calidad, facilidad para acceder a nuevas tecnologías, entre otras.

En tal sentido se adhiere a los aportes proporcionados por la investigación de Espinoza (2001), puesto que permiten precisar el concepto de emprendimiento en función de la perspectiva explicativa de la movilidad ocupacional, sustentada en la noción de capital social. Para este autor, la movilidad ocupacional se da vía dos enfoques del capital social que no siempre son complementarios: el enfoque aso-

2 En su distinción de los niveles del capital social, la CEPAL plantea que las redes interpersonales simples son las formas más importantes del capital social individual. Algunos antropólogos hablan de un red egocentrada: cada uno tiene su propia y distinta red, que es un capital de cada individuo (los beneficios de cómo un sujeto maneja su red son propios de ese sujeto). Dichas redes o contactos sirven potencialmente a la consecución de proyectos personales. Además se refiere al capital social grupal, definiéndolo como aquel presente en colectivos no superiores a doce personas, siendo el más adecuado para llevar a cabo emprendimientos de tipo asociativos.

ciativo y el instrumental. El *enfoque asociativo*, cuyo mayor exponente es Robert Putnam coloca el acento en la socialización y el acuerdo normativo, todos ellos promoviendo un espíritu cívico que se manifiesta en una rica vida asociativa. La *mirada instrumental*, desarrollada por algunos economistas y teóricos de las redes sociales, enfatiza el beneficio individual, los recursos escasos y el uso de estrategias en lugar de normas. Una descripción más detallada de ambos enfoques y sus diferencias se encuentra en el siguiente cuadro.

Cuadro 2
Dos enfoques sobre el capital social

Asociativa	Instrumental (red personal)
Bien público	Beneficio individual
Reforzar recursos existentes	Acceso a recursos escasos
Identidad y socialización	Estrategia
Confianza como amistad	Confianza como predictibilidad
Cohesión grupal	Diversidad de contactos
<i>Bonding</i> (reunir)	<i>Bridging</i> (conectar)
Consenso normativo	Diversidad (crítica)
Solidaridad	Competencia

Fuente: Espinoza, 2001:25.

Sin embargo, en la práctica, señala Espinoza, los enfoques de esta manera definidos, no dan cuenta de las orientaciones a la movilidad de los recursos de los actores, porque éstas aparecen mezcladas. Es por ello que los redefine, distinguiendo tres tipos de orientaciones que guían la acción (Espinoza, 2001:26): i) *Lógica de integración*: el actor, definido por su cultura, puede movilizar recursos para mantener y reforzar su posición al interior de una sociedad considerada como sistema de integración; ii) *Lógica estratégica*: los actores movilizan recursos en condiciones de competencia, vale decir, con una lógica estratégica intentando realizar sus intereses en una sociedad que se concibe como un mercado; iii) *Lógica de subjetivación*: el actor se representa como un sujeto crítico confrontado a una sociedad definida como un sistema de producción y de denominación, de la cual toma una distancia reflexiva.

Se supone que cuando un actor es capaz de combinar estas tres lógicas o utilizar el espectro de acuerdo al contexto situacional, tiene más posibilidades de moverse ocupacionalmente que quien opera sólo dentro de una de ellas. Esto, siguiendo la línea reflexiva

que se ha instalado, sería aplicable a la acción emprendedora en general y juvenil en particular, en el contexto de una visión amplia e integradora del capital social como sustrato y posibilidad de desarrollo del emprendimiento juvenil. Ello en la perspectiva de una visión más humanizada del desarrollo productivo.

A modo de síntesis, la idea es potenciar el capital social individual y colectivo de los jóvenes, junto con los otros tipos de capital que intervienen en el desempeño de la política de desarrollo, específicamente en el ámbito económico-productivo. Con ello se hace referencia a aquellos ligados a la estructura social o instituciones presentes en la comunidad y la vinculación y trabajo coordinado y efectivo de éstas en pro del bienestar de la misma y de los sujetos juveniles en particular. Se entiende que una perspectiva de desarrollo con énfasis en lo social, que tienda efectivamente a instaurar procesos de integración por medio del acceso igualitario a las oportunidades, considera necesariamente la forma de generar mecanismos para desarrollar y hacer accesible el capital social que se presenta en la estructura social y en los propios individuos y en sus colectivos más cercanos, incluyendo sus comunidades y localidades.

3. La medición del capital social: hallazgos de la investigación aplicada

La literatura aplicada da cuenta que se han realizado por separado numerosos estudios cuantitativos y cualitativos sobre capital social y emprendimiento, pero escasamente investigaciones que los vinculen directamente. Generalmente su referencia más cercana es la de aquellos estudios realizados en el contexto de la evaluación del crecimiento y desarrollo económico de los países, aportando pocos elementos sustantivos para explicar cómo se comporta el capital social en sus distintas expresiones, en la empleabilidad ya sea dependiente o independiente. Correspondiendo esta última a la comprensión tradicional del emprendimiento productivo. Por su parte, el capital social se ha medido de variadas e innovadoras maneras, aunque dada la confusión conceptual que predomina, ha significado importantes problemas metodológicos, lo que plantea un desafío difícil, considerando que la funcionalidad de la teoría depende en gran parte de la posibilidad y capacidad cierta para generar indicadores mensurables y cuantificables. Es así que, compartiendo la mirada de Zumbado, la medición tendrá que evolucionar y adaptarse a los cambios en las definiciones

conceptuales y operativas (Zumbado, 1998:187). Esto es igualmente extrapolable para los estudios sobre emprendimiento juvenil y aún más, para la investigación que se orienta a hallar elementos que permitan correlacionar capital social y emprendimiento juvenil. La evidencia empírica que aquí se reseña no es indemne a tales complejidades.

Pese a estas dificultades y, con la idea de aportar elementos que hagan posible iluminar la noción de capital social y emprendimiento, éste como dimensión o consecuencia eventual del capital social individual y colectivo, se presenta alguna evidencia empírica relativa al uso de la noción, en vinculación con el gran contexto que ofrece el desarrollo productivo. En todo caso es importante insistir en que éste, es sólo uno de los ámbitos en el que el concepto puede ser aplicado. De hecho, en la esfera de la gobernabilidad y el civismo, existen estudios como los de Knack y Keefer (1997) quienes usaron los indicadores de confianza y normas cívicas empleados en la Encuesta Mundial de Valores, que incluye una muestra de 29 economías de mercado.

En el escenario latinoamericano y en esta misma línea, se encuentra la investigación hecha a partir de la construcción del BARCAS (Barómetro del Capital Social), instrumento desarrollado por John Sudarsky para medir el capital social en Colombia. Este autor evaluó diez dimensiones del capital social y efectuó algunas correlaciones entre ellas. Tales dimensiones son: participación cívica, confianza institucional, solidaridad y mutualidad, relaciones horizontales, jerarquía, control social, republicanism cívico, participación política, información y transparencia y medios. Sudarsky concluye que el capital social de esta nación es muy débil: «la sociedad está atomizada y fracturada, la participación en organizaciones voluntarias es escasa y corresponde mayoritariamente a organizaciones religiosas, el sistema representativo está ‘deseslabonado’ y la participación democrática es débil» (Sudarsky, 1998:33).

En el caso de Chile, en una línea más general de comprensión y análisis de los cambios operados en la sociedad chilena a nivel global y sus implicancias en los propios sujetos, podemos encontrar el informe del PNUD (2000), el que aborda el tema de capital social desde una perspectiva asociativa, pues considera que este aspecto constituye una plataforma potencialmente beneficiosa en vista de modelar el futuro, impactando positivamente en el desarrollo. De hecho tal informe da cuenta del esfuerzo del mismo, en dos direcciones; una en términos de la realización de un diagnóstico tentativo del estado de

situación de la asociatividad en Chile. Para ello se realizó un registro tentativo de todas aquellas formas de agrupación presentes en el país, intentando con ello conocer cuáles eran los temas, principales propósitos y orientaciones de las asociaciones, así como también el perfil de su distribución regional. Sus principales resultados, pese a las dificultades metodológicas encontradas, indican que existe una importante densidad asociativa (que incluye asociaciones permanentes y otras temporales indistintamente), lo que constataría la existencia de la acción colectiva como «capacidad instalada» en la sociedad chilena y que además se trata de una capacidad que obedece a distintos temas, motivaciones e intereses. El segundo esfuerzo correspondió al objetivo de establecer un índice de capital social, con base en las respuestas dadas a la encuesta nacional, PNUD 1999. A partir de esta información y de la operacionalización de todas aquellas dimensiones consideradas en asociación directa con el concepto de capital social como confianza interpersonal y social, confianza institucional, normas de reciprocidad, entre otras, se definieron dos índices, uno relativo al capital social formal o institucionalizado y otro al capital social informal. Comparando ambos índices se verifica que prácticamente la mitad de los entrevistados (43%) no poseería capital social formal ni informal, tratándose preferentemente de personas de entre 36 y 44 años, mujeres y de un grupo que no alcanzó a terminar el cuarto medio ni tuvo experiencia asociativa anterior. De aquellos que exhiben un alto índice de capital social tanto formal como informal se encuentran aquellas personas de nivel socioeconómico alto, católicos observantes, mayores de 54 años y con experiencia asociativa precedente.

No obstante lo anterior en que sólo se releva la dimensión del capital social, aquellos teóricos que sí vinculan ambos conceptos, se orientan fundamentalmente a partir del contexto de las políticas y programas de superación de la pobreza y específicamente en el ámbito del desarrollo productivo. En este sentido, la inserción laboral y los procesos formativos implicados en ella (pre y post), han sido los aspectos más relevados en una perspectiva de integración social. Sin embargo, aquí se puede observar que el abordaje del capital social ha sido más bien en una acepción que lo homologa sólo con la habilitación social con fines estratégico-instrumentales. Estas investigaciones van desde las que incluyen dichos aspectos por medio de la variable empleo y educación, dentro de un repertorio de indicadores macroeconómicos y político-institucionales, que estarían reflejando el comportamiento o consecuencias —externalidades muy genéricas— del capital social de los países.

Para graficar estos planteamientos, se señalan tres investigaciones recientes que analizan el desarrollo productivo por medio de la inserción laboral vía acciones colectivas. El primer estudio es el de Espinoza (2001) en Chile: «Indicadores y generación de datos para un estudio comparativo de trayectorias laborales»; el segundo, realizado en Argentina, corresponde a María Alejandra Arlegui et al. (1998): «El capital social y el mercado del trabajo»; y finalmente se resumirán las principales conclusiones del Proyecto Investigación GEL (Gestión Económica Local), desarrollado en Colombia por el CIDER (Centro Interdisciplinario de Estudios Regionales) de la Universidad de Los Andes.

Cuadro 3
Indicadores capital social desde red personal

	Enfoque red personal	
	Racionalidad	Medidas
Tamaño	Mayor número de contactos favorece la variedad.	Generadores de contactos.
Fuerza lazos	Acceso a recursos escasos por medio de lazos con menor fuerza.	Rol, confianza, apoyo en general, frecuencia contacto, duración, relación, conflictos.
Calidad	Contacto posee atributos valiosos en campo laboral.	Ocupado, información laboral, recomendación laboral, consejo laboral.
Heterogeneidad	Variedad de atributos de los miembros de la red.	Sexo, edad, estatus socioeconómico, roles.
Proximidad	Facilidad de acceso a información oportuna.	Acceso, viven cerca.
Mediación	Oportunidades de información, potencial control.	Conecta con desconocidos de ego.

Fuente: Espinoza, 2001:28.

En cuanto al estudio de Espinoza, cabe señalar que se trata de una investigación comparativa internacional sobre movilidad ocupacional de la clase media y sectores pobres en tres ciudades: Buenos Aires, Montevideo y Santiago. De acuerdo al marco teórico utilizado y a la operacionalización de la noción capital social, el autor establece la existencia de dos componentes que se entremezclan en el capital social ligado a la movilidad laboral, definiendo indicadores para cada uno de ellos.

Cuadro 4
Indicadores capital social desde asociatividad

	Enfoque asociativo	
	Racionalidad	Medidas
Asociatividad	Participación en grupos y organizaciones voluntarias indica civismo.	Membrecía respondente, membrecía del familiar, comembrecía en red.
Densidad	Miembros del grupo vinculados entre sí tiene efecto positivo.	Conoce amigos de contactos. Contacto conoce sus amigos.
Semejanza	Contacto de ego con personas similares mejora comunicación, pero reduce exposición a innovaciones.	Gustos comunes. Colegas de trabajo.
Centralidad	Prominencia de un actor.	Contacto destacado entre otros.
Mediación grupal	Grupo con alto potencial de conexión.	Proporción contactos que llevan a otros nuevos.
Fracciones	Menor fraccionismo hace coordinación más fácil.	Contacto prominente positivo. Densidad de la red.

Fuente: Espinoza, 2001:29.

Por otra parte, el estudio argentino analiza el fenómeno de la desocupación, desde la perspectiva de cuáles son los factores que hacen posible a los individuos enfrentar situaciones de exclusión del mercado del trabajo, permitiéndoles resolver rápidamente y con eficacia su reinserción laboral. Además indaga sobre la influencia que puede ejercer el aprovechamiento de tales factores en la sostenibilidad y mejoramiento de la vinculación con el mercado del trabajo. La investigación consideró como base la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), instrumento estadístico utilizado para medir la situación socioeconómica de la población argentina. En función de ésta, se construyeron variables e indicadores que fueron interpretados en términos de capital social distribuido a través del grupo familiar, este último considerado como unidad de análisis. De esta manera, las variables definidas en función de su eventual relación con el empleo/desempleo fueron: el clima educativo familiar, la inserción familiar en redes laborales y la participación familiar en redes laborales dinámicas.

El clima educativo familiar se refiere al conjunto de relaciones que el grupo familiar ha mantenido y mantiene con las instituciones educativas de la educación formal e informal, reflejando no sólo la incorporación de conocimientos. Expresa a la vez los valores familiares sobre la importancia que se le asigna a éste y genera oportunidades

de vinculación con redes laborales. La participación en redes laborales es la efectiva vinculación con redes de trabajo. La participación en redes laborales dinámicas es la vinculación familiar con redes de trabajo insertas en sectores del mercado laboral donde la demanda de trabajo es más alta. Los resultados del estudio, arrojaron como principal conclusión para el caso argentino, la importancia de los factores que conforman el capital social en la condición de ocupación, y lo relevante que es, además, seguir explorando la influencia de la distribución del capital social en dicha condición.

Por último, la investigación desarrollada en Colombia, específicamente en el sector occidental de Bogotá, proporciona información sobre el uso del término en la conformación de una cooperativa cuya meta es el desarrollo de la gestión económica local. Se trató de potenciar dicho desarrollo, concretamente a partir del sector de la construcción, actividad de gran dinamismo en esa zona. El trabajo se orientó a la indagación de los elementos denominados intangibles —entre ellos el capital social— que posibilitan y facilitan el entorno adecuado para hacer del desarrollo económico local un proceso sostenible. Desde esta perspectiva y de la evidencia empírica producida por el enfoque del capital social comunitario, se determinó que aquellos factores intangibles asociados al capital social se pueden agrupar en dos categorías interdependientes: la *cognoscitiva* y la *estructural*.

La primera hace referencia a valores, creencias, actitudes, la conducta y las normas sociales de una institución de cooperación grupal y que generan las condiciones bajo las cuales los individuos pueden trabajar en conjunto y con un propósito común. Los principales indicadores de este componente son: la confianza (grado de seguridad que tienen los miembros de una organización entre sí y que influye en la efectividad de sus acciones como grupo), la solidaridad (grado de compromiso entre los miembros, ayuda, colaboración mutua) y la reciprocidad (grado de correspondencia entre las personas de la organización, relacionada con la capacidad de aceptar a los otros y de sentirse aceptado).

La categoría estructural se relaciona con las cualidades que constituyen cualquier institución de cooperación grupal a nivel operativo y que le permiten definirse operacional y funcionalmente. En este componente se agrupan los factores que colaboran a lograr una mayor cohesión tanto horizontal como vertical. Los indicadores que dan cuenta de ella son: el sentido de pertenencia (grado de identificación y compromiso de los miembros de la organización para con ésta), la

representación y liderazgo (manera en que se percibe el manejo directivo de la organización por parte de sus miembros) y la densidad organizacional (forma en que se toman las decisiones).

III. CAPITAL SOCIAL: LAS ORIENTACIONES DE POLÍTICA Y PROGRAMÁTICA EN JUVENTUD

Evaluar las intervenciones programáticas dirigidas al mundo juvenil, sean originadas desde el ámbito público o privado, y guiadas por la lógica del capital social y capacidad de emprendimiento de los mismos jóvenes, parece ser una preocupación reciente y no suficientemente explicitada en cuanto a los orígenes y fundamentos que pudiesen llevar a adoptar aquella perspectiva. De allí que en un primer momento parece relevante interrogarse por esa suerte de cambio en la orientación desde la cual se pretende evaluar y analizar la oferta programática dirigida a los jóvenes chilenos, en particular a los jóvenes que presentan menores ventajas integrativas en el sistema social o que presentan debilidades en sus vínculos sociales con determinados agentes sociales.

Puede enunciarse con base en algunas problematizaciones y ejes temáticos a través de los cuales se podrían estar fundando esos cambios en su definición y en su implementación programática. Si bien es cierto que la noción de capital social es una categoría relativamente nueva en su incorporación en el análisis social —en todas sus dimensiones y estando en permanente construcción—, ofrece la posibilidad de ampliar el campo de visualización del sujeto juvenil en relación al desarrollo y potenciamiento de ciertas capacidades y habilidades individuales y sociales, pero sobre manera, el poner al joven en vinculación con otros sujetos sociales, sean pares o del denominado mundo adulto. De tal manera que será nuestra pretensión el poner en tensión esta categoría analítica en su dimensión programática, al nivel de cómo han operado las intervenciones dirigidas a los jóvenes.

Dos aspectos merecen ser relevados en esta discusión sobre el posible cambio en el nivel de las orientaciones en el diseño de la política pública de juventud: i) si efectivamente se está operando con una visión diagnóstica de los jóvenes diferente a la que se poseía respecto a jóvenes de la década anterior; ii) y la visión que desde la política pública se tiene sobre las intervenciones programáticas dirigidas al mundo juvenil, en un plano evaluativo y como síntesis o balance del cómo ha operado esa política.

Una primera constatación en cuanto a poder visualizar a este sujeto joven, debe hacerse en relación y sin obviar los contextos en los cuales han estado inmersos, pero sin duda que estamos en presencia de un cambio, que podemos catalogar de valórico, de la visión que poseen los jóvenes sobre sus posibilidades y expectativas de ascenso social, el que estaría trocándose desde una perspectiva más de tipo colectiva a otra de naturaleza más individual y de acuerdo a los méritos y desempeños logrados en sus proyectos de vida. Desde allí, en el contexto de la ausencia de proyectos colectivos de ascenso o movilidad social, como los que de algún modo conocimos en épocas pasadas, donde a su vez comienzan a imperar lógicas cada vez más privatizadoras de la vivencia social, que lleva a los propios sujetos a establecer mundos más privados que públicos, y con crecientes niveles de fragmentación social, producto de la lucha por acceder una mejor posición en la estructura social que permita beneficiarse de los bienes y servicios que la sociedad debiera proveer para el conjunto de sus habitantes; sin duda que los jóvenes no escapan a esta realidad, y son precisamente ellos quienes viven en carne propia estas incertidumbres y riesgos de quedarse fuera de ella.

Podemos estar en presencia de ciertas tendencias, expresadas como cambios en los valores sociales a nivel juvenil, donde se ha tendido a identificar un cambio desde lo que puede denominarse la «razón social» hacia el «logro personal», expresándose como dimensiones antagónicas, es decir, al optar por una se deja de lado la otra. Esta suerte de modificación a nivel valórico en el mundo juvenil estaría dando mejor cuenta del contexto estructural en el cual se inserta esta generación joven, lo que traería aparejado determinadas percepciones, expectativas y estrategias de construcción de proyectos de vida exitosos, o por lo menos, imaginarse trayectorias de vida con un énfasis en el logro personal por sobre estrategias y acciones de tipo colectivas y/o sociales.

Esta formulación —un tanto dicotómica— tiende a relativizarse al momento de visualizar un tremendo realismo y pragmatismo en el proceso de conformación de proyecto de vida a nivel de los jóvenes, que incluso desde la propia percepción de ellos, ven su futuro personal con un ánimo optimista, pensando que en un futuro estarán mucho mejor que hoy (INJUV, 2002). Todo ello independientemente de las posibilidades reales de llegar a concretizar sus futuros proyectos de vida, de acuerdo a la manera en que logren insertarse y traspasar los canales clásicos de integración social funcional, sea vía la

educación, el empleo, conformación de familia, autonomía e independencia, etc. Eso por el lado del optimismo y confianza en el futuro.

Y por otro lado, ante la consulta (en las tres encuestas nacionales de juventud) sobre la característica más relevante que define la etapa juvenil, la opción «vivir grandes ideales» viene a la baja: 20% en 1994, 17% en 1997 y 8% en el 2000. Y a la inversa, viene en alza las características más relacionadas con etapa de decisiones y de aprendizajes, donde la opción de «decidir qué hacer en la vida», sube de 37% en 1994, al 41% en 1997 y al 45% en el 2000 (INJUV, 1999 y 2002). Es decir, es posible identificar en los jóvenes, no sólo de sectores populares, sino que a buena parte de sectores medios, con ganas de alcanzar un legítimo logro personal, pero que están conscientes y realistas de la dura tarea que ello implica, poniendo el énfasis muy marcado en que ese logro se alcanzará básicamente de acuerdo al desempeño y oportunidades que tengan en la completación de su ciclo de instrucción formal, que los lleve al más alto nivel de calificación y la mejoría en sus posibilidades de inserción laboral futura.

En la discusión sobre las perspectivas integracionales de la juventud chilena, en particular de quienes se encuentran con mayores desventajas sociales y en riesgo o situación de exclusión social, es preciso considerar los soportes institucionales que pueden favorecer dichos itinerarios juveniles, donde se conjugan dimensiones de orden individual o personal (y sus entornos cercanos) y estructurales o sistémicos (y sus entornos relacionales); los que van configurando diferentes tipos posibles de trayectorias y con grados diversos de riesgos en el tránsito por esos itinerarios (Bois-Reymond et al., 2002).

Por lo tanto, cada vez cobran mayor relevancia dos ejes principales y complementarios que debieran contribuir en este proceso: las construcciones biográficas de los propios jóvenes, con un fuerte apoyo y énfasis en la esfera familiar; y un conjunto de políticas desde la institucionalidad que sean concebidas como garantes y protectoras de estos trayectos juveniles, que en el caso chileno, más bien podemos hablar de un sistema de políticas sociales genéricas y específicas que van orientadas al sector juvenil, en ausencia de lo que podríamos denominar una política pública de juventud. La política social, que junto con abordar e intentar superar las condiciones de pobreza de ciertos sectores sociales, entenderlas desde el principio de integración e igualdad social (Dávila, 2002a).

La década de los ochenta en un sentido general puede ser concebida a nivel del ser y actuar de los jóvenes como una visión de juventud en torno y con un foco de juventud en sentido colectivo, con pretensiones desde la óptica sociopolítica de ser tratados y definidos a los jóvenes como actores sociales y protagonistas de los cambios necesarios de plasmarse, particularmente los ubicados en la esfera de la política global. Sumado a ello, las perspectivas de política pública que operaron con esa visión de juventud, se orientó hacia la superación y/o alivio de las condiciones estructurales y culturales que pesaban sobre estos jóvenes, en orden a generar políticas y programas encaminados a revertir crecientes procesos de exclusión social con los cuales convivían aquéllos. Esta visión genérica de los jóvenes más pobres y denominados colectivamente como juventud urbano popular y/o marginal, abrió un campo de debate teórico y conceptual sobre las implicancias que podría traer el mantenerse en esta situación: desde las visiones anómicas, las de desintegración o de exclusión social (cf. Espinoza et al., 2000). Sin embargo, estos enfoques conceptuales han conservado cierta permanencia en la discusión sobre juventud urbano popular, imprimiéndose énfasis y dimensiones diferentes a lo largo de las últimas dos décadas, compartiendo principalmente la utilidad del enfoque y con el paso del tiempo, tomando caminos más divergentes en cuanto a las implicancias de políticas y ofertas programáticas necesarias de adoptar.

Desde ese punto de vista, la noción y enfoque de exclusión social cobró y cobra vigencia para analizar determinados procesos en el mundo juvenil, entendida ésta desde un punto de vista relacional y no como una situación estática, es decir, existirían algunos mecanismos que provocan y acentúan procesos de exclusión, en particular al momento de analizar las condiciones juveniles. A mediados de la década de los ochenta, Martínez y Valenzuela, analizaron la juventud chilena en relación a la exclusión, señalando que «por exclusión se entiende el proceso de cambio estructural por el cual diversos conjuntos sociales, que en el pasado inmediato ocupaban de modo estable posiciones institucionalizadas del sistema social, o podían tener sólidas expectativas de incorporarse a él, son expulsadas de estas posiciones o ven persistentemente bloqueadas sus vías de acceso a ellas» (Martínez y Valenzuela, 1986:95).

Se ponía el acento en un cambio estructural, no una situación de orden coyuntural, principalmente relacionado con el desempeño de la economía y sus repercusiones en el empleo juvenil producto de

alguna crisis pasajera. También hacían la distinción de la exclusión como diferente de la *marginalidad ocupacional* como se entendió en los años sesenta, debido fundamentalmente a jóvenes migrantes de origen rural y baja escolaridad, por lo que veían dificultada su incorporación al mundo urbano. Por ello precisan este hecho en el término de *exclusión ocupacional*, teniendo ésta sus orígenes en la crisis industrial, con la reducción del empleo obrero y la reducción del empleo público. Sumaban a esta noción de exclusión, las dimensiones habitacionales en los jóvenes y su imposibilidad de generar procesos de autonomía e independencia; y otras dimensiones asociadas a la baja participación y organización social.

Por su parte y en términos más actuales, Tohá aporta cuatro elementos que hacen pertinente la utilización del enfoque de la exclusión social para analizar la problemática juvenil, que marcarían una diferencia respecto a los estudios sociales clásicos. En primer lugar, menciona el poder tratar temas como la estigmatización o la participación de los jóvenes como influyentes en las oportunidades de integración social de éstos; segundo, el hecho de aportar una mirada integral acerca de los jóvenes; tercero, puede ser útil para pensar políticas y programas que actúen sobre la situación global de los sujetos jóvenes; y cuarto, esta perspectiva resulta particularmente de utilidad para abordar la problemática juvenil, pues a partir de ella es posible analizar diversas variables que operan en el proceso llamado juventud (Tohá, 2000:244-246).

Desde esa perspectiva es posible afirmar, que precisamente en esta etapa del ciclo vital donde en mayor medida se juegan las oportunidades de concretar trayectorias exitosas o fallidas en el plano de la integración social de los jóvenes, más allá de las posibilidades de reversibilidad de algunas trayectorias fallidas, bajo la lógica de «políticas de segunda oportunidad». Pero en general, aquí radica en la mayoría de los casos las opciones, decisiones y resultantes de los cursos futuros que puedan tomar la condición juvenil en su integración y/o exclusión en la sociedad: «cuando termina la juventud, esos jóvenes ya están marcados: están dentro o están fuera» (Tohá, 2000:246).

Buena parte del diseño de política pública de juventud de la década de los noventa operó con esa visión de juventud urbana popular y su respectiva oferta programática dirigida en esa dirección, sobre todo con el objetivo de lo que podemos denominar de propiciar mayores niveles de integración estructural, dejando para luego lo concerniente a una integración de tipo cultural, que tendría una mayor cerca-

nía con la noción de ampliación de la ciudadanía juvenil. Pero ese cambio en el objetivo y foco de atención de la política de juventud se comienza a percibir en los finales de la década de los noventa, donde a su vez se funda en una revisión del diagnóstico y visión de juventud sobre el cual se habían construido las bases de la intervención programática hacia este nuevo tipo de jóvenes.

Ya la oferta programática, junto con mantener los mecanismos y programas tendientes a incrementar aquella integración estructural, principalmente por el lado de las políticas sectoriales, intenta avanzar por enfoques de ciudadanía, emprendimiento, capital social, participación juvenil comunitaria, vínculos sociales, redes sociales; donde se asume que el foco de la política pública de juventud se construye en torno a una imagen de «joven emprendedor» y bajo una lógica de acción mediatizada por determinados programas y proyectos (Fosis, 2002). Con ello, también nos hallamos ante la presencia de un tipo de juventud y jóvenes que no son concebidos como sus pares de la década pasada, sino que con un tipo de joven que cree y ha introyectado la dimensión individual del éxito y valora los canales clásicos de integración funcional, preferentemente el sistema educativo, como credenciales válidas de cumplimiento de aspiraciones en la vida adulta.

Y desde el punto de vista de la política pública de juventud, interesar también instalar y precisar el campo de análisis y la ubicación desde donde se mira el tema de las políticas de juventud, pues las premisas, objetivos, propósitos y desempeños de ellas varían, según se trate del tipo de organismo y su visión de este mundo juvenil. En estas coordenadas también es necesario la definición desde dónde se ubican los actores involucrados en el diseño y definición de las políticas de juventud, entendiendo que en este proceso concurren o debieran concurrir diferentes actores: agentes institucionales públicos de los diversos niveles de la administración estatal, centralizados y descentralizados; sectores juveniles articulados en expresiones múltiples, sectores de la sociedad civil y política, entre otros.

Por ello, uno de los puntos de conflicto al momento de establecer los diagnósticos —a partir de ciertos tipos de sujetos jóvenes y sus realidades— y diseño de políticas de juventud, han sido realizados desde las esferas gubernamentales y sus instituciones designadas para ello, por lo que más que políticas públicas o sociales de juventud, han sido concebidas como políticas gubernamentales dirigidas al sector de jóvenes. Es decir, se ha hecho un uso restrictivo de la noción de políticas públicas de juventud, homologando éstas a las políticas gubernamentales.

mentales, y no utilizando en un sentido amplio el concepto de «lo público», entendido como el espacio donde convergen el Estado, la sociedad civil y los sectores sociales con responsabilidad pública.

Sin duda que en este aspecto, suele constatarse la ausencia de los jóvenes y sus expresiones colectivas en el proceso o ciclo de vida de las políticas de juventud. Lo gubernamental ha inundado, copado y hegemonizado lo público, lo que ha llevado a que pareciera que en el actual estado de cosas, no habría otra forma de entender lo público. Por lo que se hace necesario preguntarse si se reconoce esa tensión y su posible diferenciación.

Situándose en el plano de las perspectivas y desafíos por donde puedan transitar las políticas de juventud, interesa plantear algunos elementos que vayan en esa dirección. Si convenimos que buena parte de lo que concebimos como políticas de juventud durante la década de los noventa, más bien correspondió a lo que podemos englobar como políticas de adolescencia y/o minoridad, donde normalmente se han contrapuesto ambas dimensiones; no lográndose perfilar como un campo específico y potente el de juventud; lo que nos lleva a considerar esta dimensión como un tema pendiente en orden a una precisión y desarrollo del campo de políticas de juventud. Se precisa adentrarse en la discusión sobre los propósitos que han de tener las políticas de juventud, donde a partir de una determinada noción de juventud, éstas han —por lo menos discursivamente— intentado constituirse como políticas de afirmación del sujeto joven, en sus dimensiones individuales y colectivas, y en la perspectiva de sujeto con capacidad de actoría social y política en un contexto de ciudadanía extendida o ampliada. Otras se han inclinado con mayor cercanía y con diferentes grados de resultados, hacia el plano de políticas y programas sociales dirigidos a jóvenes, básicamente bajo la modalidad de proveer ciertos beneficios, servicios y prestaciones sociales sectoriales tradicionales hacia jóvenes (Dávila, 2002b).

Finalmente y a modo de enunciación de interrogantes y problematizaciones por las cuales transitaremos, cabe plantearse sobre los impactos y visualizaciones con carácter evaluativo que poseen los jóvenes beneficiarios sobre las intervenciones programáticas en las cuales han participado, y si logran percibir y dimensionar estas lógicas, enfoques y metodologías que han inspirado el diseño de políticas públicas dirigidas a la juventud; como a su vez, el estado de avance que pudiesen experimentar las alternativas programáticas desarrolladas, particularmente en lo concerniente a dimensiones individuales y

colectivas de nuevas nociones en juego por la política social, que puedan propender a impactar positiva y constructivamente en el diseño de políticas de juventud y sus expresiones programáticas dirigidas a los jóvenes.