



Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y  
Humanidades  
ISSN: 0188-9834  
[nosis@uacj.mx](mailto:nosis@uacj.mx)  
Instituto de Ciencias Sociales y Administración  
México

Galaso Reca, Pablo

Capital social y desarrollo económico. Los casos de Silicon Valley y Villa El Salvador  
Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, vol. 15, núm. 27, enero-junio, 2005, pp. 161-  
188

Instituto de Ciencias Sociales y Administración  
Ciudad Juárez, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=85902707>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# Capital social y desarrollo económico. Los casos de Silicon Valley y Villa El Salvador

Pablo  
Galaso  
Reca<sup>1</sup>

*Este artículo se refiere a las relaciones existentes entre el capital social y el desarrollo económico. Para ello, en primer lugar presenta un marco teórico que muestra la evolución del concepto de capital social, su clasificación, medición y algunas aplicaciones prácticas. Posteriormente, explica teóricamente los efectos del capital social en el desarrollo económico. Finalmente, analiza dos experiencias de desarrollo económico altamente vinculadas con el concepto de capital social: los casos de Silicon Valley y Villa El Salvador.*

**Palabras clave:** *capital social, desarrollo regional, Estados Unidos, Perú.*

**Clasificación JEL:** *O18, Z13.*

## 1. INTRODUCCIÓN

Con este artículo se trata de mostrar la relación existente entre el desarrollo económico y el capital social. En este sentido, buscará indagar en las razones por las cuales se considera al capital social como uno de los principales factores que impulsan el desarrollo económico a través de la descripción de dos experiencias concretas: la de Silicon Valley en Estados Unidos y la de Villa El Salvador en Perú.

Las experiencias elegidas presentan, en muchos aspectos, características altamente dispares. Por un lado, el caso de Silicon Valley muestra la evolución vivida en una de las regiones más ricas del planeta. Sede de las más importantes compañías tecnológicas y cuna de la revolución informática, esta región ha sido objeto de estudio por varios autores como ejemplo exitoso en la literatura sobre distritos industriales. Por otro lado, Villa El Salvador es un asentamiento urbano situado en los alrededores de Lima que

<sup>1</sup> Miembro de la Red de Intercambio Académico para el Desarrollo. Estudiante del Programa de Doctorado en Integración y Desarrollo Económico de la Universidad Autónoma de Madrid. Becario en la Universita Degli Studi di Firenze (Florencia, Italia). Correo electrónico: [pablo\\_galaso@hotmail.com](mailto:pablo_galaso@hotmail.com).

presenta una de las más altas proporciones de población en situación de extrema pobreza del país (a su vez uno de los más pobres de Latinoamérica). Sin embargo, dentro de su difícil entorno, ha logrado resultados muy positivos para la población en ámbitos como la educación, la cultura, la salud o los servicios públicos.

En el análisis de estas experiencias, se prestará especial atención a las políticas llevadas a cabo por las instituciones públicas que, siendo en gran parte responsables de los procesos de desarrollo, han tenido un enfoque claro hacia el capital social de la región en cuestión. De forma que, bien se han basado en el capital social existente para impulsar el desarrollo económico, bien han potenciado y fomentado el capital social de esta región para que a su vez éste ayudase al desarrollo económico.

Como se verá más adelante, y salvando las diferencias entre cada uno de los casos presentados, estas políticas tienen una serie de puntos en común, que podríamos considerar como las claves para el éxito del capital social como impulsor del desarrollo económico:

- La búsqueda de implicación y *participación* de los ciudadanos en los asuntos de la comunidad.
- La realización de acciones que fomenten la *confianza social*, es decir, la confianza que los ciuda-

danos depositan entre sí, aun sin conocerse personalmente.

- El apoyo a la creación de *asociaciones* tanto de ciudadanos como de empresas, para defender los intereses de sus miembros.
- El fortalecimiento de *redes sociales* tanto formales como informales que pongan en contacto a los diferentes agentes sociales y les ayuden a lograr más fácilmente un desarrollo integral de la región.

## 2. EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL

Desde que en 1916 Lyda Judson Hanifan acuña por vez primera la expresión “capital social” para destacar la importancia de un compromiso comunitario en apoyo de la democracia y el desarrollo, este concepto ha sido objeto de estudio de diferentes disciplinas académicas tales como la sociología, las ciencias políticas, la economía, la arquitectura, el urbanismo, la criminología, la salud pública y la psicología social.

Para Hanifan, el capital social representa

...esos elementos tangibles [que] cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, a saber, la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre individuos y familias, características constitutivas de la unidad social [...] Abandonado a sí mismo, el individuo es socialmente un ser indefenso [...] Pero

si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con nuevos vecinos, se producirá una acumulación de capital social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y producir unas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda la comunidad (Hanifan en Putnam, 2003).

Posteriormente, en la década de 1950, el sociólogo John Seeley y sus colegas emplean el término para tratar sobre la afiliación a clubes y la ascensión en la escala social (Seely, Sim, y Loosley, 1956). En la de 1960, es la urbanista Jane Jacobs la que lo utiliza recalando el valor colectivo de los vínculos informales de vecindad en la metrópoli. El economista Glenn C. Loury lo utilizará en la década de 1970 para analizar los vínculos con los afroamericanos como resultado del periodo de esclavitud.

En los años ochenta, el sociólogo francés Pierre Bourdieu lo definió como “la acumulación de recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos —o, en otras palabras, a la afiliación a un grupo” (Bourdieu en Putnam, 2003).

El término fue popularizado definitivamente en los noventa tras los trabajos de los sociólogos estadounidenses James Coleman y, especialmente, Robert Putnam.

Según Coleman, el capital social está constituido básicamente por la organización social, la cual facilita el logro de objetivos que bien no podrían ser alcanzados en su ausencia, bien podrían ser alcanzados pero a un coste mayor (Coleman, 1990).

Finalmente, para Putnam, la idea principal de la teoría del capital social es la importancia de las redes sociales que poseen valor en sí mismas, produciendo beneficios en primer lugar para quienes forman parte de ellas (beneficios internos), e indirectamente para individuos o grupos que, sin estar dentro de la red, sí guardan cierta relación con la misma (beneficios externos) (Putnam, 1993).

### 2.1. Clasificación

Con el fin de comprender mejor el concepto de capital social, se introduce a continuación una sencilla clasificación del mismo, realizada atendiendo a los trabajos de Putnam (2003).

Según este autor, se pueden distinguir cuatro criterios de clasificación del capital social:

- *Capital social formal frente a informal:* El primer caso recoge todas las formas de capital social organizadas (en cuanto a estructura, liderazgo, normas, etcétera) formalmente, mientras que el segundo hace referencia a las modalidades de capital

social formadas y organizadas de manera espontánea e informal. Ambas formas tienen importancia y pueden resultar útiles para lograr objetivos valiosos.

- *Capital social denso frente a tenue o diluido:* El capital social denso recoge las formas de capital social con múltiples ramificaciones y tejidas de forma densa, mientras que el tenue o diluido se fija en la red de relaciones de menor intensidad.
- *Capital social hacia dentro frente a hacia fuera:* El capital social hacia dentro incluye las formas de capital social que tienden a fomentar los intereses de sus miembros, frente a ellas, las que se preocupan por el bien público se consideran como capital social hacia fuera.
- *Capital social puente frente a vinculante:* El capital social puente se refiere a las redes sociales que unen a personas desiguales en algunos aspectos, mientras que el capital social vinculante une a personas iguales en aspectos significativos como la edad, el sexo, la etnia, o la clase social.

## 2.2. Medición del capital social

Por su naturaleza, el capital social presenta varias dificultades considerables a

la hora de proceder a su medición. Para ello, los distintos estudios realizados hasta la fecha, emplean una serie de variables sobre las que, al día de hoy, aún no existe unanimidad. En la actualidad, las variables más significativas para la medición del capital social son las siguientes.

### a) Confianza

Los índices de confianza de la población se consideran como el indicador más importante a la hora de medir el capital social. Estos índices pueden medir la confianza desde diferentes perspectivas; de este modo, resulta significativa en términos de capital social la confianza de la población tanto en las instituciones, los gobernantes, la legislación, etcétera, como en el resto de la población.

Respecto a la confianza en la población, según Putnam, ésta se puede clasificar en confianza densa, es decir, la que se muestra a las personas con las que se mantiene relación directa (familiares, amigos, compañeros de trabajo, etc.) y en confianza diluida, o sea, la que se concede a aquellos que no conocemos personalmente. Esta confianza diluida, también conocida como confianza social, es en muchos casos aún más útil que la densa en términos del capital social.

La confianza como indicador del capital social se puede medir a través de encuestas a la población.



*b) Asociacionismo*

El asociacionismo mide el nivel de pertenencia a grupos por parte de la población. En este sentido se consideran varios tipos de grupos atendiendo a diversas cuestiones, tanto formales como de objetivo, ya que en términos de capital social, pueden resultar igualmente positivos para la sociedad, por ejemplo, la pertenencia tanto a una organización no gubernamental (ONG), como a un equipo de fútbol de amigos.

En esta línea, hay que tener en cuenta que el asociacionismo que en mayor medida contribuye al capital social es el que supone una implicación en los asuntos de la comunidad. Frente a esto, poco aporte brinda para el capital social la mera pertenencia o pago de las cuotas a una asociación, si esto no supone una implicación activa de alguna forma en las actividades u objetivos del grupo.

Para la medición del asociacionismo se suelen emplear encuestas de afiliación

a grupos.

*c) Interés por los asuntos comunes*

El grado en el que la población se interesa por los acontecimientos de la comunidad refleja en gran medida la calidad del capital social existente. Las comunidades en las que sus miembros se interesan por los problemas del grupo, gozan generalmente de elevados niveles de capital social.

Para su medición se utiliza como principal indicador el índice de lectura de periódicos o seguimiento de las noticias en otros medios.

*d) Participación electoral*

Se trata de una variable muy relacionada con el interés por los asuntos comunes, pero que únicamente se centra en la mera participación electoral. El porcentaje de la población que acude a las urnas tanto en las elecciones locales, regionales como nacionales, es un indicativo de su interés, vinculación y participación en los asuntos de la comunidad, y, por ende, del capital social de dicha comunidad.

### 3. RELACIÓN ENTRE CAPITAL SOCIAL Y DESARROLLO ECONÓMICO

La importancia del estudio del capital social para diferentes ámbitos académicos ha vivido un gran auge en los últimos años. A continuación, analizaremos en mayor

detalle, la base de la relación entre el capital social y el desarrollo económico.

Tanto en el desarrollo y análisis de teorías, como en la elaboración de políticas de desarrollo económico y puesta en práctica de las mismas, resulta de vital importancia analizar el capital social, en algunos casos como un elemento primordial, y en otros como el elemento central en torno al cual poder elaborar dichas iniciativas de desarrollo económico.

En primer lugar, y tal como consideran varios autores entre los que cabe destacar a Putnam, el capital social actúa como lubricante que ayuda en la realización de actividades económicas. Es decir, desde este punto de vista, se considera al capital social como un elemento que permite que las relaciones económicas se lleven a cabo de forma más eficiente. Igual que dependiendo de la calidad del aceite empleado en un coche, el motor del mismo puede obtener o no su máximo rendimiento, la cantidad y calidad del capital social (como conjunto de relaciones, redes, normas y confianza que permiten la acción y cooperación para el beneficio mutuo) posibilitarán que los diferentes elementos que conforman el motor de la actividad económica (es decir, el capital físico, tecnológico, humano, el sistema empresarial, etcétera) obtengan o no su máximo rendimiento en términos de desarrollo económico.

No obstante, y continuando con el ejemplo anterior, se podría considerar que el capital social tiene un papel aún más importante que el de mero lubricante en el motor de la actividad económica: el de combustible. De esta forma, y tal y como se ha demostrado en diferentes iniciativas —algunas de las cuales presentaremos más adelante—, el capital social es capaz de actuar como elemento impulsor de la actividad económica usándose como base para el desarrollo económico en situaciones en las que otras formas de capital son escasas o inexistentes.

Del mismo modo, es importante subrayar la importancia del capital social para el desarrollo y buen funcionamiento de las instituciones sociales. Las instituciones son, según diferentes corrientes del pensamiento económico actual, un elemento básico para el desarrollo económico. Algunos autores las consideran como el primer paso para el desarrollo, en el que es necesario cimentar unas normas que la sociedad se autoimponga para asegurar su buen funcionamiento (Gil, 2004). El capital social no sólo facilita, sino que impulsa la creación y el buen funcionamiento de estas instituciones, contribuyendo así —indirectamente en este caso— al desarrollo económico.

Con el objetivo de analizar el vínculo entre capital social y crecimiento económico, Marta Portela e Isabel Neira

han desarrollado un modelo econométrico que busca demostrar esta relación. Para ello, toman como referencia a Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Holanda, Noruega, España, Suecia, Suiza y Reino Unido. En su estudio utilizan las siguientes variables:

- El producto interno bruto per cápita en paridad de poder adquisitivo, como indicador del desarrollo económico del país.
- La confianza generalizada, como primer indicador del capital social, medida a través del porcentaje de personas que responde afirmativamente a la pregunta: “Generalmente hablando, ¿cree usted que la mayoría de la gente puede ser confiada o que hay que tener cuidado en el trato con la gente?”.
- El nivel de asociacionismo de la población como el otro indicador del capital social, medido como el porcentaje de personas que son miembros, activos o inactivos, de alguno de los tipos de asociación que aparecen recogidos en la encuesta.
- El nivel de educación de la población como indicador del capital humano, medido a través del porcentaje de la población que posee estudios de nivel superior al secundario.

Las conclusiones del modelo muestran una influencia positiva y significativa, de las dos variables relacionadas con el capital social y la variable relacionada con el capital humano en el crecimiento económico (Portela y Neira, 2002).

Otra manera de comprender la interrelación entre el desarrollo y el capital social, es a través del análisis de casos concretos en los que dicha relación aparezca con cierta claridad. Con este propósito, se presentan a continuación dos experiencias de desarrollo económico. A pesar de las diferencias de tiempo, lugar y evolución, las dos tienen un importante punto en común: en ellas el capital social ha jugado un papel primordial, cuando no central, en el desarrollo económico logrado por las regiones.

#### 4. SILICON VALLEY

Se puede considerar a Silicon Valley como un claro ejemplo de región que ha vivido un importante desarrollo económico en las últimas décadas. El objetivo de esta sección es mostrar que una de las principales causas de ese desarrollo ha sido el buen uso del capital social, tanto a través de políticas implantadas desde las instituciones locales, como de prácticas llevadas a cabo de manera informal por parte de los empleados de las empresas.

Silicon Valley se encuentra en la

costa oeste de Estados Unidos, en el estado de California. Su núcleo central está formado por las ciudades de Palo Alto, Sunnyvale, Santa Clara, San José, Cupertino y Mountain View, todas ellas en Santa Clara; más al norte, en Alameda se encuentran Berkeley, Oakland y Fremont; y al sur, en Santa Cruz destacan Scotts Valley y Santa Cruz.

En la actualidad, Silicon Valley es una de las regiones más ricas de Estados Unidos. En ella se encuentran las sedes de gran parte de las compañías tecnológicas más importantes del mundo, así como de las universidades de Stanford y Berkeley, que han jugado un papel significativo en la evolución de la región. Asimismo, Silicon Valley es considerada como cuna de la revolución experimentada recientemente por el sector de las tecnologías de la información.

#### *4.1. Historia*

Tras la Segunda Guerra Mundial, la Universidad de Stanford recibió una gran cantidad de subvenciones por parte del gobierno para el desarrollo de tecnologías militares. Con esta base, nació en la región una importante industria tecnológica de forma que poco a poco, y ayudándose del elevado conocimiento tecnológico que suponía la universidad, fueron surgiendo compañías en este sector.

En los años setenta, pese a que la

financiación pública continuó teniendo un peso importante, el capital riesgo reemplazó al gobierno como primera fuente de financiación de las empresas, por lo que la región adquirió de alguna forma la independencia financiera del estado.

Paralelamente, la Universidad de Stanford se fue centrando cada vez más en la relación con las empresas y la industria local, por encima de la relación con el gobierno. Estos vínculos con las empresas de la región se llevaron a cabo a través de varios instrumentos. Muestra de ello son:

- El Stanford Research Institute (SRI), encargado de colaborar con empresas del sector en labores de investigación y desarrollo tecnológico.
- El Stanford Industrial Park, un parque industrial enfocado hacia el mercado tecnológico que tenía como base la Universidad de Stanford.
- Los distintos cursos y seminarios para empresas realizados en el campus universitario.

Pero la representación universitaria en el ámbito tecnológico en Silicon Valley no se limitó a la Universidad de Stanford; de esta forma, durante los años sesenta y setenta, la Universidad de Berkeley se convirtió en otro centro generador de

innovaciones, llegando a mediados de los años setenta a lograr el mismo número de ingenieros electrónicos que Stanford y el Massachusetts Institute of Technology (MIT), éste último en la costa este.

Posteriormente, otras instituciones como la San Jose State University o la Foothill College de Los Angeles, fueron completando esta oferta universitaria hasta lograr convertir a Silicon Valley en la región más importante de estudios tecnológicos de los Estados Unidos.

#### *4.2. Asociaciones y redes empresariales*

Desde sus inicios, Silicon Valley se caracterizó por la amplitud y fuerza de las redes de cooperación formal e informal entre empresas, por un lado, y trabajadores (especialmente directivos) de las mismas, por el otro. Aunque fuesen competidores, los directivos de las empresas de Silicon Valley mantenían grandes vínculos informales entre ellos, compartiendo información, técnicas de gestión, y experiencias, e incluso juntándose tras las jornadas de trabajo para conversar en bares y cafeterías. De forma progresiva, estas redes se fueron expandiendo hasta abarcar a empresas de la periferia del

sector de la tecnología (abogados, capital riesgo, consultores, etcétera).

Las redes de empresas ayudan a reducir las diferencias entre grandes y pequeñas compañías, dando mayor dinamismo al sector. Esto cobra especial importancia en un mercado como el tecnológico, caracterizado por los múltiples y rápidos cambios que presenta; por ello,

las empresas que operan en él han de ser suficientemente flexibles y tener capacidad de adaptación para poder mantenerse en el mismo. En este sentido, las redes ayudan enormemente a que las compañías, tanto si dentro de la red son proveedores como clientes, se especialicen en lo que mejor saben hacer, mostrando mayor capacidad de respuesta ante eventuales cambios en el mercado.

Asimismo, las relaciones personales entre los directivos de las compañías ayudan a mantener la confianza entre las sociedades. De este modo, los acuerdos de confidencialidad entre empresas resultan menos importantes al existir confianza mutua. En este sentido, la confianza contribuyó directamente a la mejor realización de los negocios entre compañías.

Por otro lado, es importante destacar el papel que jugaron las asociaciones de



empresas surgidas en Silicon Valley en la positiva evolución de la región.

En esta línea, nos encontramos en primer lugar con la Santa Clara Country Manufacturing Group (SCCMG), liderada por David Packard, que incluía empresas electrónicas tradicionales como IBM o HP, nuevas empresas del sector como Intel y empresas no electrónicas, así como bancos. Su objetivo era trabajar codo a codo con el gobierno para solucionar problemas políticos y sociales, tales como el aumento de los precios de la vivienda o la congestión del tráfico en la región, ya que consideraba que el futuro de la industria electrónica dependía del futuro de Silicon Valley.

Del mismo modo, es destacable el papel de la Western Electronic Manufacturers Association (WEMA), que posteriormente pasaría a ser la American Electronics Association (AEA). Esta organización lucha contra las fuerzas de *lobby* generadas por los nexos tradicionales de la industria y en pro de la formación de redes para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas tecnológicas. Centrada en ofrecer servicios para la asistencia a los equipos directivos de las pequeñas y medianas empresas tecnológicas, patrocina seminarios y actividades de educación que fomentan el intercambio de ideas e información, incluidas sesiones de formación

de directivos en diferentes asuntos como las finanzas, la tecnología, el *marketing*, etcétera. Asimismo, su papel refuerza las redes sociales y profesionales de la región, organizando reuniones para directivos. En entrevistas realizadas por AnnaLee Saxenian para sus escritos sobre Silicon Valley, muchos directivos del sector declararon considerar a la AEA como una fuente de formación e información y un lugar en donde mantener el contacto con amigos de la industria (Saxenian, 1994).

Al igual que la WEMA, la Semiconductor Equipment and Materials Institute (SEMI) lucha contra el poder de los *lobbys*, buscando el consenso entre las empresas en cuanto a los estándares técnicos de la industria. Con este objetivo, hizo un gran esfuerzo para lograr el consenso: más de 3,000 profesionales colaboraron voluntariamente definiendo las especificaciones para todos los materiales, procesos y equipos usados en la fabricación de semiconductores; el proceso fue coordinado por más de 100 comités y subcomités internacionales que se reunieron más de 200 veces al año. Finalmente, se culminó con la publicación del *Book of Semiconductor Standards* (BOSS).

Tanto la WEMA como la SEMI ayudaron enormemente a integrar la descentralizada estructura industrial de Silicon Valley.

#### 4.3. El estilo de dirección:

##### *“The HP Way”*

Otro aspecto importante y explicativo del éxito logrado por Silicon Valley, es el estilo de dirección llevado a cabo por la mayor parte de sus compañías, en muchos casos conocido como el “*HP Way*”, llamado así por la peculiar forma de dirección puesta en práctica por la compañía Hewlett-Packard (HP). Este estilo fomenta, potencia, y da un mayor y mejor uso al capital social de la región.

Sus principales características podrían enumerarse de la siguiente forma:

- Elevada participación del mayor número de empleados posible en la toma de decisiones de la empresa a través de un alto grado de autonomía profesional.<sup>2</sup>
- Organigramas empresariales flexibles y poco jerarquizados. En este sentido, es destacable el caso de HP, que eliminó todo tipo de símbolos de jerarquía y estatus corporativo incluyendo oficinas privadas, espacios de parking reservado, muebles de oficina diferentes; ofreciendo servicios de cafetería de igual calidad a todos los empleados, igual participación en

beneficios, competiciones deportivas internas, etcétera.

- Informalidad de procesos, estilos e incluso ropa de trabajo. La cultura empresarial se basa en el trabajo en equipo, la participación y la apertura a nuevas ideas y no tanto en la formalidad de las empresas tradicionales de la costa Este estadounidense.
- Importancia de las ventajas extra-salariales y, principalmente, de la participación accionarial de los empleados en la compañía, a través de *stock options* especialmente. Ésta es una forma realmente acertada de implicar en un grado muy elevado a los empleados en la evolución del negocio haciéndoles sentir (sin engaños, porque de hecho lo son en parte) dueños de la empresa.
- Importancia de las relaciones informales entre empleados de la empresa por medio de eventos familiares, ligas deportivas internas, etcétera.

Aparte de estas características, es necesario tener en cuenta el hecho de que grupos de directivos de diferentes compañías estaban unidos por una intensa comunicación informal y lazos extrapro-

<sup>2</sup> Porque, según dicen algunos directivos del sector, “las buenas ideas pueden venir de cualquier lado”.

fesionales, guiados por la estructura de descentralización industrial en la que la propia Silicon Valley se basaba. Este factor no sólo motivado por el característico estilo de dirección de las empresas de la región, sino por la importante base de capital social de la región, es uno de los principales aspectos que favorecieron la formación de bases sólidas de desarrollo económico.

#### *4.4. Crisis y resurgimiento del sector*

A finales de los años setenta, la fuerte competencia de las empresas japonesas llevó a una serie de acontecimientos que provocaron una crisis en el sector tecnológico en Silicon Valley. Ante esto, se vivió un proceso de fusiones de compañías en busca de un mayor tamaño con el fin de competir de igual forma que las compañías japonesas, es decir, a través de una integración vertical, centrándose en reducir los costes y no tanto en la diferenciación y especialización de productos y servicios.

A principios de los años ochenta, Silicon Valley se supo adaptar a la nueva situación de mercado recurriendo a las redes sociales y a la política que anteriormente había llevado al éxito a sus empresas. De forma progresiva, se fueron imponiendo las empresas más pequeñas muy relacionadas

entre sí, con el fin de lograr una mayor adaptación a las necesidades cambiantes del mercado tecnológico.

La base del éxito de la estrategia llevada a cabo por las empresas de Silicon Valley en este periodo se puede resumir en los siguientes puntos:

- Renovación de productos y servicios a través de una adaptación al máximo a las necesidades de los clientes, así como de una política de diferenciación más que de reducción de costes.
- Renovación de las estrategias de negocio, que significó una vuelta a la filosofía inicial de las empresas de Silicon Valley.
- Fuerte fragmentación del mercado.
- Uso de redes sociales y técnicas, información compartida, confianza entre clientes, proveedores, etcétera.

Esta estrategia, llevada a cabo por la mayor parte de las compañías de Silicon Valley, permitió una mayor flexibilidad y adaptabilidad al nuevo mercado, caracterizado por una gran competitividad; y, por consiguiente, impulsó el éxito de la región tras la crisis sufrida a finales de los setenta.



#### *4.5. El boom de Internet. Exportación de una cultura empresarial basada en el capital social*

Con la llegada del *boom* que supuso para la industria la difusión de Internet a finales de los años noventa, apareció un sinfín de compañías que basaban sus modelos de negocio en esta nueva tecnología. Del mismo modo, se difundió por diferentes lugares del planeta una serie de prácticas de negocio muy similares a las implantadas por las compañías de Silicon Valley durante las décadas anteriores. En este sentido, destaca el *First Tuesday* como lugar de encuentro entre miembros del sector.

*First Tuesday* nació en Londres como una iniciativa para poner en contacto a emprendedores, inversores (principalmente empresas de capital riesgo) e intermediarios en el incipiente sector de las tecnologías de la información. Se trataba de un sector relativamente nuevo

en el que los contactos entre sus miembros eran muy escasos o casi inexistentes, de ahí la utilidad de iniciativas como *First Tuesday* para formar una red sólida en este sector.

La idea era muy sencilla: se trataba de juntarse en un bar, restaurante o pub el primer martes de cada mes con el fin de intercambiar impresiones sobre el sector, hablar de ideas de negocio y realizar contactos para ayudarse entre unos y otros; todo ello en un ambiente informal, compartiendo una bebida y siempre de forma distendida. La dinámica de las reuniones permitía a las *startups* o empresas de reciente creación que buscasen financiación o socios de negocio, realizar presentaciones de la empresa; del mismo modo, los inversores o empresas de capital riesgo podían conocer no sólo nuevas oportunidades de inversión, sino directamente a los directivos que gestionaban las compañías en las que podrían invertir y, en el mismo lugar, intercambiar impresiones sobre el negocio, la viabilidad de las distintas opciones, proponer ideas, o discutir simplemente sobre la situación del mercado.

#### *4.6. Resultados*

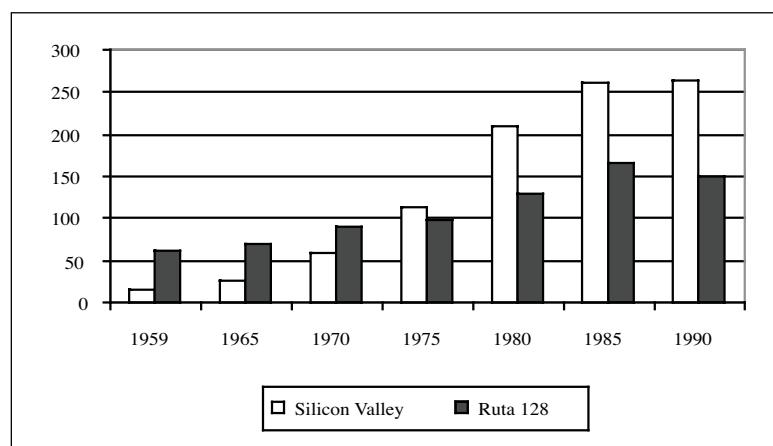
Si se compara la evolución vivida por Silicon Valley con la de otras regiones similares, se puede observar una situación de liderazgo que tiende a reafirmarse con

el tiempo, produciéndose un importante distanciamiento entre esta región y el resto.

Al comparar, en primer lugar, la evolución del número de empleados en el sector tecnológico entre Silicon Valley

y la Ruta 128<sup>3</sup> en Massachussets, se descubre cómo pese a la situación de partida de claro liderazgo de esta última, a partir de 1975 se cambiaron los papeles y desde entonces, la preeminencia ha sido clara por parte de Silicon Valley.

Figura 1  
**Empleo en alta tecnología**  
(datos en miles de empleados)



Fuente: Venture Capital Journal.

<sup>3</sup> La Ruta 128 ha sido, tradicionalmente y en el ámbito tecnológico, la región de mayor peso e importancia en Estados Unidos. A pesar de que aún al día de hoy su situación es privilegiada, tanto por el papel del Massachusetts Institute of Technology, como por el gran número de empresas tecnológicas que se encuentran en ella, a partir de los años setenta fue claramente superada por Silicon Valley.

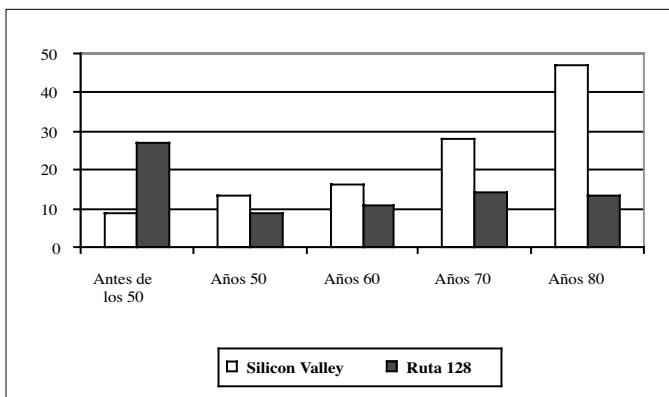
Resulta igualmente ilustrativo comparar la evolución entre estas dos regiones en cuanto a número de empresas. Para ello, el siguiente gráfico muestra el número de compañías que registraron ingresos superiores a los 100 millones de dólares en 1992, ordenadas según el año de fundación; de esta forma, queda reflejada

la explosión de Silicon Valley frente al mayor estancamiento de la Ruta 128.

Por último, utilizando como indicadores las inversiones de capital riesgo y el empleo tecnológico, en el siguiente gráfico se muestra la evolución vivida por los

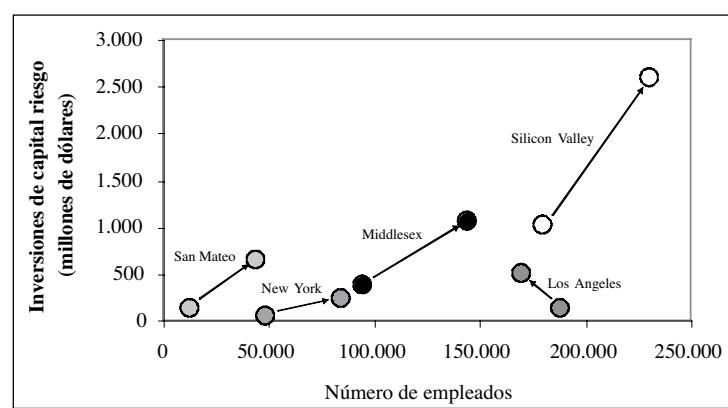
principales distritos industriales tecnológicos en Estados Unidos entre 1986 y 1997. Se puede observar tanto la situación de liderazgo como la tendencia al distanciamiento de Silicon Valley respecto al resto.

**Figura 2  
Empresas tecnológicas con ingresos superiores a 100 m. de dólares en 1992 según año de fundación**



Fuente: Corporate Technology Information Service.

**Figura 3  
Principales distritos industriales**



Fuente: Building High-Tech Clusters. Silicon Valley and Beyond.

#### *4.7. Importancia de la política regional*

Podemos concluir que la filosofía que llevó al éxito económico de la industria tecnológica en Silicon Valley se basó en los tres siguientes factores:<sup>4</sup>

- Alto nivel de competitividad entre empresas.
- Alto nivel de confianza entre empresas.
- Alto nivel de dependencia entre empresas.

Los pioneros de Silicon Valley lograron romper las tradicionales barreras que separan las relaciones laborales de las sociales, las empresas de los empleados, los directivos de los subordinados, y las empresas de las instituciones públicas locales. Este logro, y su mantenimiento a lo largo del tiempo, es el principal factor que, en un primer momento, impulsó el espectacular desarrollo económico de la región y, posteriormente, lo mantuvo tras la crisis del sector a principios de los años ochenta.

Tal y como se llevó a cabo en Silicon Valley, este tipo de filosofía ha de estar respaldada desde las instituciones públicas a través de políticas que fomenten el desarrollo del capital social, de

forma que, permitiendo un elevado grado de competencia entre compañías, éstas mantengan un alto grado de confianza e interdependencia.

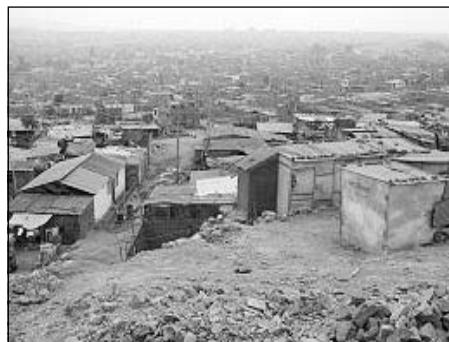
Dichas políticas son mucho más efectivas cuando se deciden y llevan a cabo desde una óptica regional, que cuando se hacen desde un ámbito nacional; por ello, para lograr una trayectoria adecuada de desarrollo económico, tan importante como las políticas macroeconómica o sectorial, es la política regional que debería orientarse hacia la construcción de sistemas industriales más descentralizados que potencien conjuntamente la competencia y la colaboración entre empresas a través del empleo e impulso del capital social.

#### 5. VILLA EL SALVADOR

La experiencia de Villa El Salvador como proceso de desarrollo económico muestra, desde una perspectiva muy diferente a la anterior, el importante papel desempeñado por el capital social.

Situada a 20 kilómetros de Lima, la capital de Perú, Villa El Salvador es uno de los 630 asentamientos urbanos que rodean esta ciudad. En la actualidad cuenta con cerca de 400,000 habitantes, y, como se analiza a continuación, pese a la situación de extrema pobreza, ha obtenido

<sup>4</sup> Este tipo de relación (basada en estos tres pilares) sólo es posible lograrla en el largo plazo.



una serie de logros significativos para la población en términos de desarrollo.

### *5.1. Historia*

A finales del mes de abril de 1971, varios cientos de familias pobres ocuparon terrenos de propiedad pública y privada en los distritos de San Borja, Surco y Pamplona Alta; a ellos, y con el fin de construir sus viviendas, pronto se les sumaron varios miles de habitantes de los alrededores de Lima.

Al estar las tierras ocupadas relativamente cerca de un barrio residencial de clase alta, el gobierno decidió en un primer momento desalojar a los ocupantes a través de la policía, con el objetivo de que no afearan el ambiente de este barrio. Con la intervención de la policía se produjeron altercados que se saldaron con un muerto, lo que llevó a la Iglesia Católica a intervenir mediando en las negociaciones entre los representantes de las familias y el gobierno. Finalmente, el

gobierno accedió no sólo a que este grupo de personas se estableciese en ese lugar, sino a apoyarles en la construcción de una ciudad modelo para los más pobres de Lima.

A raíz de esta situación, en el plazo de un mes, se juntaron en Villa El Salvador 50,000 familias. De estos primeros habitantes, la mayor parte (80 por ciento) eran emigrantes de provincias que habían llegado recientemente a Lima y decidieron buscar un lugar mejor para vivir; de todos ellos, el 61 por ciento provenía de las sierras peruanas (descendientes directos de la civilización Inca), el 37 por ciento de la costa y el 2 por ciento de la selva.

Como aparece reflejado en esos datos, gran parte de los primeros pobladores de Villa El Salvador eran descendientes de una civilización milenaria. Con su llegada a la Villa, aportaron su cultura y tradiciones indígenas, basadas en gran medida en un muy elevado nivel de capital social. Fue precisamente en este tipo de capital en el que se basaron para construir de la nada lo que en la actualidad es Villa El Salvador.

### *5.2. Diseño urbano y construcción de la Villa*

El factor que diferencia la construcción y el diseño urbano realizado en Villa El Salvador del resto de asentamientos urbanos o municipios similares, viene

motivado por su nacimiento y proceso de crecimiento.

Villa El Salvador no nació por aglomeración, a lo largo del tiempo y escalonadamente, sino que lo hizo de forma súbita o por explosión. El crecimiento por aglomeración se produce en ciudades en las que las viviendas y demás construcciones se van uniendo unas a otras en torno a un centro urbano o centro de poder, en el que se encuentran la plaza de armas, la iglesia, el ayuntamiento y otros edificios públicos. Frente a este modelo, el crecimiento explosivo<sup>5</sup> experimentado por Villa El Salvador, al producirse de forma tan súbita, supuso una planificación previa y ordenada del espacio urbano de forma descentralizada para fomentar la participación de los ciudadanos en los asuntos comunes, de modo que dicha planificación fuese no solamente acorde, sino que estuviese íntimamente ligada a la organización social buscada por los habitantes de la Villa.

La organización del espacio de Villa El Salvador se basa en el concepto de grupo residencial de la siguiente forma: un grupo residencial está formado por 16

manzanas, que a su vez, se componen de 24 lotes; es decir, un total de 384 casas por grupo residencial y aproximadamente 2,000 habitantes.

Cada grupo residencial<sup>6</sup> cuenta con un parque central destinado al desarrollo de actividades colectivas con locales comunales y espacios para el ocio, la cultura y el encuentro social. A través de este parque central, se busca fomentar la implicación y participación de los habitantes en los asuntos de la comunidad.

De igual modo, en el diseño urbano de Villa El Salvador queda contemplada la descentralización del poder a través de la descongestión de los órganos representativos y edificios públicos en un núcleo concreto de la ciudad, así como del importante papel de las juntas directivas centrales de grupo ubicadas en cada uno de los 120 grupos residenciales de la Villa.

Por último, es importante tener en cuenta que el esfuerzo de construcción estuvo basado principalmente en el trabajo voluntario de los miembros de la comunidad, lo que de alguna forma ayudó a reforzar los lazos tanto entre los habitantes, como

---

<sup>5</sup> No hay que olvidar que Villa El Salvador nació casi literalmente de la noche a la mañana.

<sup>6</sup> La organización de cada grupo residencial muestra que junto con los 56,960 metros cuadrados de media con que cuenta cada uno de estos grupos para el hábitat de vida interna de sus familias, éstos disponen de 8,464 metros cuadrados para equipamiento integrado de servicios de educación, salud, recreación y organización comunal, así como 21,112 metros cuadrados para vías peatonales y vehiculares.

entre ellos y la Villa, ya que éstos podían sentirla directamente como algo suyo, al haberla construido con sus manos. Junto con otros muchos factores, este hecho ayuda a comprender la muy elevada participación en los asuntos comunes de los habitantes de Villa El Salvador.

### *5.3. Organización política y social*

Villa El Salvador se constituyó como comunidad urbana autogestionaria<sup>7</sup> y, con el objetivo de lograr un modelo alternativo de desarrollo socioeconómico, se aprobó la propiedad comunal de las tierras y de los medios de producción básicos. Siguiendo este modelo, la organización de la Villa cede el uso de lotes de propiedad a vecinos comuneros; del mismo modo, los servicios son prestados por empresas comunales.

Dicha organización comunal de Villa El Salvador está formada por todos los ciudadanos mayores de 18 años. A efectos prácticos, la Villa se organiza de la siguiente manera: cada manzana cuenta con un dirigente vecinal, de forma que cada grupo residencial tiene una asamblea de 16 dirigentes de manzana. Esta asamblea elige un secretario general; el cual, junto con los restantes secretarios generales de grupo residencial, formará la Asamblea

de Secretarios Generales de Grupos Residenciales, encargada de elegir al Consejo Ejecutivo Comunal, que es en definitiva el máximo organismo representativo de Villa El Salvador.

El Consejo Ejecutivo Comunal está formado por:

- Un secretario general.
- Un secretario de educación.
- Un secretario de salud.
- Un secretario de servicios de planificación.
- Un secretario de economía y finanzas.
- Un secretario de administración.
- Un secretario de relaciones.
- Un secretario de vigilancia.

Como queda reflejado, este modelo logra que la participación de los ciudadanos esté presente desde el primer nivel de toma de decisiones, a través de los representantes de manzana. Según Marc Navarro, cerca de un 50 por ciento de la población mayor de 18 años ocupa algún cargo dentro de las unidades organizativas encargadas de solucionar los problemas comunales, de forma que están directamente relacionados con la gestión de la Villa, generando capacidad

<sup>7</sup> De ahí la denominación de CUAVES (Comunidad Urbana Autogestionaria Villa El Salvador).

de autogobierno, presión y negociación (Navarro, 2003).

Del mismo modo, es importante destacar el papel jugado por las asociaciones informales de ciudadanos de Villa El Salvador. Como hemos visto, desde el diseño urbano se fomenta, a través de los parques centrales de cada grupo residencial, este tipo de asociaciones que abarcan ámbitos muy diferentes como el teatro, la literatura, la música o los deportes. Estas asociaciones ayudan no sólo a mantener vivo, sino también a potenciar el capital social de Villa El Salvador, encauzándolo positivamente hacia el desarrollo integral de la Villa.

*5.4. Proyecto de desarrollo integral*  
 En 1973 se aprobó el Programa Comunal Autogestionario y de Desarrollo Integral de Villa El Salvador. Se trataba de un proyecto de acción para el desarrollo integral, es decir, para el desarrollo de todos los ámbitos y grupos de población de Villa El Salvador. Como se verá más adelante, los ámbitos que cubría este programa eran el económico, el social, el político y el cultural.

El objetivo era constituir un microcircuito económico por medio de empresas comunales que:

- Fueron fuentes de empleo para la población.

- Ejercitaban una gestión económica comunal, de forma que se fueran sentando las bases de una experiencia de este tipo frente al contexto económico imperante de la economía de mercado.
- Proporcionaban los recursos necesarios para el funcionamiento de los órganos directivos comunales.

En el ámbito económico, es necesario destacar la importancia que ha jugado para Villa El Salvador el parque industrial. Este parque fue construido a finales de los años setenta por el gobierno de Morales Bermúdez, que había previsto para Perú un importante periodo de desarrollo industrial, cuando lo que en realidad se produjo fue la llegada de una fase de recesión acompañada de una ausencia de inversiones.

Ante este fallo en las expectativas, el gobierno se encontró con que había construido un parque industrial con todas las prestaciones necesarias tales como carreteras, agua (en mayor cantidad que la disponible para la población de Villa El Salvador), luz eléctrica y trifásica especial para la industria; y que el único elemento que le faltaba era el más importante: las industrias que lo utilizasen.

Desde Villa El Salvador se trató de ofrecer una solución a la desocupación del

parque, especialmente a partir de 1986, con la alcaldía de Michael Azcueta. Por medio de la Municipalidad y la Asociación de Productores, se reorientó el parque hacia la pequeña industria y los microtalleres que, hasta entonces, funcionaban en las viviendas como elemento principal de la actividad económica de la Villa. Se identificaron siete actividades principales: carpintería de madera, carpintería metálica, fundición, confecciones, calzado y productos del cuero, artesanías, e industria de alimentos.

Tras la reorientación, se contó con el apoyo y asistencia de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI); y, aparte de la crisis sufrida entre 1991 y 1995, la evolución del parque industrial fue positiva, contribuyendo en gran medida al desarrollo económico de Villa El Salvador.

### 5.5. Resultados

Los logros económicos obtenidos por la Villa no han sido tan significativos como los sociales. Villa El Salvador continúa siendo un lugar en el que habitan ciudadanos extremadamente pobres; no hay que olvidar el contexto en el que

se encuentra y su situación de partida, pero en muchos índices se ha logrado una evolución realmente positiva, consiguiendo superar la media nacional en gran parte de ellos.

#### a) Desarrollo económico

Villa El Salvador, junto con los distritos de Comas y Villa María del Triunfo, cuenta con la mayor proporción relativa de población en situación de extrema pobreza de Lima. Teniendo en cuenta los humildes orígenes de sus primeros pobladores (familias pobres en busca de vivienda digna en los alrededores de Lima), los escasos o nulos recursos naturales de la zona y la difícil situación económica de Perú, el logro de un desarrollo económico destacado era algo casi

imposible cuando Villa El Salvador fue fundada. Sin embargo, algunos factores indican que se están logrando hechos muy positivos en el ámbito económico para Villa El Salvador, así como muestran indicios de un mejor desarrollo futuro para la Villa.

Las principales unidades económicas productivas en Villa El Salvador son los microtalleres o microempresas



familiares de tipo unipersonal. En 2002 se contabilizaron un total de 10,970 microempresas en la Villa. Este dato resulta especialmente significativo si se compara con los registrados en asentamientos populares similares. San Juan de Miraflores, por ejemplo, con un número de habitantes algo superior al de Villa El Salvador, contaba en 2002 con 7,430 microempresas, mientras que Villa María del Triunfo que tiene pocos habitantes menos que Villa El Salvador, tenía algo más de la mitad de microempresas ese mismo año. Estos datos muestran el importante desarrollo de los microtalleres en Villa El Salvador frente a los asentamientos similares. El desarrollo logrado por este tipo de negocios se debió en gran medida a la utilización y apoyo del parque industrial.

En concreto, los logros obtenidos por el parque industrial de Villa El Salvador se pueden resumir en los siguientes puntos:

- Buen funcionamiento del parque, que en la actualidad alberga a 1,200 empresas que elaboran cerca de 500 productos diferentes.
- Oferta de empleo a un gran número

de habitantes de Villa El Salvador. En total, las empresas del parque industrial dan empleo a 15,000 personas.

- Logro de asistencia técnica e inversiones por parte del gobierno (6.44 millones de dólares), de la ONUDI y de otras organizaciones internacionales (2.34 millones de dólares).
- Fomento de la capacidad innovadora de sus empresas, que ha permitido mejorar la calidad de sus productos e iniciar exportaciones a Ecuador, Chile, Argentina, Bolivia, Brasil, Italia, Alemania y España.

*b) Servicios básicos a los ciudadanos*

En el análisis del desarrollo experimentado por Villa El Salvador en lo que respecta a los servicios públicos, se aprecia cómo, pese a las adversas condiciones de la Villa, ha habido una positiva evolución en cuanto a los abastecimientos de luz y agua, las condiciones de las viviendas, la recolección de basura, la dotación de bienes públicos, etcétera.

En 1993, los hogares con al menos

una necesidad básica insatisfecha (NBI) eran, para Perú, Lima y Villa El Salvador, los siguientes:

Figura 4

| Lugar              | Hogares   | Hogares con una o más NBI | Porcentaje |
|--------------------|-----------|---------------------------|------------|
| Perú               | 4,762,779 | 2,566,549                 | 53.89%     |
| Lima Metropolitana | 1,380,466 | 405,563                   | 29.38%     |
| Villa El Salvador  | 56,097    | 27,154                    | 48.41%     |

**Fuente:** Proyecto Integral de Desarrollo de VES al 2005 MVES. Diciembre 1998.

Se puede apreciar que, pese a ser uno de los distritos más pobres del país, Villa El Salvador cuenta con una proporción de viviendas con al menos una necesidad básica insatisfecha, algo inferior a la media nacional. Del mismo modo, entrando más en detalle en las prestaciones de las viviendas, resulta positiva la evolución vivida por Villa El Salvador en los últimos años, tal y como aparece reflejado en el siguiente

Figura 5

| Características                   | 1988 | 1998 |
|-----------------------------------|------|------|
| Hogares con viviendas inadecuadas | 45%  | 29%  |
| Viviendas hacinadas               | N.D. | 18%  |
| Viviendas sin desagüe             | 43%  | 16%  |
| Viviendas sin energía eléctrica   | 24%  | 9%   |

**Fuente:** Proyecto Integral de Desarrollo de VES al 2005 MVES. Diciembre 1998.

cuadro:

En lo que respecta al aprovechamiento de las aguas residuales, Villa El Salvador, a través de su sistema de planificación de aguas, obtuvo importantes logros. Todos los distritos de Lima vierten el agua al mar, de forma que las playas que rodean a la capital se encuentran en la actualidad altamente contaminadas. Villa El Salvador actúa de forma diferente: en lugar de verter las aguas residuales, las purifica a través de un sistema que utiliza, al igual que los antiguos incas, un conjunto de lagunas de oxidación intercomunicadas, para posteriormente emplearlas en el regadío de más de 60 hectáreas de bosques situadas en lo que hace años era un desierto.

Del mismo modo, y basándose en el empleo de estas aguas para el regadío, se está desarrollando una zona agropecuaria a través de la siembra de forraje para el pasto de vacas con el fin de obtener leche y quesos; y, posteriormente, una vez que la tierra quede mejorada, comenzar a sembrar frutos, maíz y algodón. Desde la Municipalidad de la Villa, y con el apoyo del Ministerio de Agricultura, se han montado cooperativas de campesinos y se ha impulsado la formación de éstas, de forma que aunque la Municipalidad proporciona el agua, son los

propios ciudadanos de Villa El Salvador los que, a través de su organización y su trabajo, están logrando transformar el desierto en una zona agropecuaria.

#### c) Educación y cultura

En materia de educación, destaca el gran descenso de la tasa de analfabetismo de la población, que actualmente se sitúa en torno al 3.5 por ciento, así como el importante aumento de la tasa de matrículación en primaria y secundaria.

En el siguiente cuadro se analiza la evolución de los niveles de educación de la población adulta en Villa El Salvador de 1973 a 1984. En él se aprecia un importante descenso de la tasa de analfabetismo durante ese periodo, así como un gran avance en el porcentaje de la población con niveles de secundaria y técnico o superior:

Figura 6

| Niveles de educación | 1973 | 1984 | Crecimiento |
|----------------------|------|------|-------------|
| Analfabetos          | 8.5  | 4.0  | -112.5%     |
| Primaria             | 65.0 | 48.0 | -35.4%      |
| Secundaria           | 25.0 | 40.0 | 37.5%       |
| Técnica o superior   | 1.5  | 9.0  | 83.3%       |

Fuente: CUAVES 1973 y censos nacionales, Tomado de: *Sociedad y poder local. La comunidad de Villa El Salvador 1971-1976 / Antonio Zapata*.

Aparte de los datos anteriores, es necesario destacar el papel jugado por las innumerables organizaciones vecinales en el plano cultural. Este tipo de organizaciones, apoyadas desde la Municipalidad, abarcan ámbitos como el teatro, la literatura, o la música, promoviendo valores culturales a la población. De este modo, se puede decir que representan al mismo tiempo un doble papel: son un motor para el desarrollo (a través de la generación de capital social) así como uno de los componentes o factores de dicho desarrollo.

Por último, es importante destacar el apoyo que se hizo desde la política educativa de Villa El Salvador en el refuerzo de la identidad colectiva de la Villa y la motivación de sus habitantes. En zonas altamente deprimidas y con elevados niveles de pobreza, la desmotivación de la población puede resultar en muchos casos un círculo vicioso. Empezando por las escuelas y siguiendo por los múltiples grupos vecinales, se fomentó enormemente el sentimiento de orgullo por ser parte de Villa El Salvador.

#### *d) Reconocimiento*

Los logros obtenidos en diferentes ámbitos por Villa El Salvador le han valido el reconocimiento nacional e internacional por parte de diferentes organismos. De esta forma, en 1973 la UNESCO la premió como “una de las más desafiantes

experiencias en educación popular”; en 1985 recibió la visita del papa Juan Pablo II, quien destacó sus progresos basados en la colaboración y solidaridad entre ciudadanos; un año más tarde, en 1986, se le concedió el premio de Personaje del Año del País por parte del diario *La República*; posteriormente, en 1987 recibió por parte de las Naciones Unidas el premio Ciudad Mensajera de la Paz, así como el Premio Príncipe de Asturias de España y el Premio Nacional de Arquitectura y Desarrollo Urbano del Perú.

#### *5.6. Aciertos de una estrategia basada en el capital social*

Además de las ayudas recibidas en forma de cooperación al desarrollo tanto por organizaciones no gubernamentales e instituciones internacionales, como por el gobierno de Perú, podemos concluir que el éxito logrado por Villa El Salvador se basa en los siguientes factores:

- Esquema descentralizado: a través de la configuración de grupos residenciales, dando alta importancia a las necesidades concretas de cada distrito de la Villa.
- Modelo organizativo basado en la participación activa de los ciudadanos en los problemas de la comunidad.
- Apoyo en el capital social latente

en la población para la elaboración de políticas y medidas prácticas.

En definitiva, estos tres pilares muestran cómo el principal acierto de Villa El Salvador ha sido el saber obtener el máximo rendimiento a su capital social. Desde su planificación urbana y organización vecinal, fomentando y dando uso a espacios colectivos, hasta las políticas de participación ciudadana, que implicaban cada vez más a la población en los problemas comunes, en Villa El Salvador se ha sabido utilizar el capital social como verdadero impulsor del desarrollo.

Finalmente, sin haber salido de la situación de pobreza, basándose en aspectos como la educación y cultura, sanidad o servicios a la población, puede considerarse a Villa El Salvador como una experiencia exitosa en términos de desarrollo.

#### 6. CONCLUSIONES

A la luz de este trabajo, y centrándonos especialmente en las dos experiencias analizadas, podemos obtener las siguientes conclusiones sobre la relación entre el capital social y el desarrollo económico.

En primer lugar, en casos en los que otras formas de capital como el financiero, el humano, el tecnológico, o el físico son

escasas o inexistentes, si se encauza y se sabe utilizar correctamente, el capital social puede actuar como base e impulsor del desarrollo económico, potenciando el capital humano, optimizando los recursos, agilizando las transacciones económicas e impulsando iniciativas y proyectos en el ámbito regional y local con el fin de lograr un mejor desarrollo económico.

Por otro lado, en situaciones de crisis sectorial, el apoyo en el capital social, a través de redes tanto formales como informales de empresas, ayuda a encontrar una más rápida y positiva salida a la crisis, al permitir a las compañías una mayor adaptación a situaciones difíciles por medio del soporte y colaboración entre ellas.

Consecuentemente, para el éxito de las políticas y planes de desarrollo, es importante que las instituciones encargadas de elaborar y llevar a cabo estos planes, tengan en cuenta al capital social como uno de los principales factores.

Asimismo, este tipo de políticas son considerablemente más efectivas cuando se deciden y llevan a cabo desde un ámbito cercano a sus destinatarios; en este sentido serían más positivas las políticas de desarrollo regional o local que las de ámbito nacional. De esta forma, es recomendable buscar una orientación hacia la construcción de organizaciones sociales y empresariales, así como de sistemas industriales más descentralizados.

El punto de partida de estas políticas debe ser reforzar las identidades colectivas con el fin de lograr la creación de redes entre los agentes sociales, despertando el capital social latente en la población o potenciando el capital social existente. En regiones deprimidas, o con elevados índices de pobreza, el refuerzo de las identidades colectivas cobra especial importancia, ya que es una forma de enfrentarse directamente a uno de los problemas que presenta la pobreza: la desmotivación y baja autoestima de los pobres.

Posteriormente, es necesario fomentar instituciones que, ofreciendo servicios, asesoría, información, o educación a las empresas o grupos de población, a su vez impulsen la fragmentación y especialización industrial, ya que esta fragmentación ayuda a la mejor adaptación al cambio y por tanto al éxito del sistema industrial y económico.

Por último, sería necesario cuidar

las infraestructuras, así como el medio ambiente de la región con el fin de que ésta se encuentre no sólo socialmente, sino también físicamente en las mejores condiciones para su óptimo desarrollo económico.

A lo largo de la mayor parte de este trabajo, se ha considerado al capital social únicamente como un medio o instrumento para lograr el desarrollo económico. Antes de finalizar, resultaría interesante apuntar otro aspecto del mismo, según el cual, se puede distinguir al capital social como un fin en sí mismo. De este modo, si se consideran las relaciones y redes sociales y la confianza entre individuos como un bien de consumo, es decir, como un bien que directamente reporta satisfacciones al individuo, el capital social se mostraría no sólo como un instrumento, sino —lo que es aún más importante— como uno de los elementos o componentes principales del desarrollo.

### Bibliografía

- Bresnahan, Timothy y Gambardella, Alfonso (ed.). *Building High-Tech Clusters. Silicon Valley and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
- Coleman, James S. *Foundations of Social Theory*. Cambridge Mass y Londres: Harvard University Press, 1990.
- Franco, Carlos. "La experiencia de Villa El Salvador. Del arenal a logros fundamentales a través de un modelo social avanzado" en Kliksberg, Bernardo (ed.). *Pobreza, un tema impostergable. Nuevas respuestas a nivel mundial*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1997.
- Francois, Patrick. *Social capital and economic development*. Londres: Routledge, 2002.
- Fukuyama, Francis. *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. Nueva York: The Free Press, 1995.
- . *Social Capital, in Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. Nueva York: Basic Books, 2000.
- Gil, Javier A. "El mosaico del desarrollo". Página web del Centro de estudios de desarrollo y territorio, <http://www.cedet.edu.ar/sitio/biblioteca.html>, 2004.
- Helliwell, John F. y Putnam, Robert D. "Economic Growth and Social Capital in Italy" en Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (ed.). *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington D.C.: The World Bank, 2000.
- Hirschman, Albert O. *La estrategia del desarrollo económico*. México: Fondo de Cultura Económica, 1961.
- Kliksberg, Bernardo y Tomassini, Luciano. (ed.). *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2000.
- Luque, Emilio. *Del capital social a la política. Las capacidades públicas como articuladoras de las comunidades democráticas* (tesis doctoral), Madrid: UCM, 2002.
- Mahon, Thomas. *Las gentes de Silicon Valley. Una comunidad que ya vive el futuro tecnológico*. Barcelona: Editorial Planeta, 1986.
- Navarro, Marc. "Cuando la organización comunitaria y la participación devienen en desarrollo: el ejemplo de Villa El Salvador". Página web del *Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya*, <http://www.iigov.org/dhial/?p=4104>, 2003.
- Portela, Marta y Neira, Isabel. "Capital Social: concepto y estudio econométrico sobre el capital social en España". *Estudios económicos de desarrollo internacional*, vol. 2, 2002.
- Putnam, Robert D. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 1993.
- Putnam, Robert D. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon & Schuster, 2000.
- Putnam, Robert D. (ed.). *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg, 2003.
- Romero, Miguel. "Organización vecinal y diseño urbano: Villa El Salvador". *Ciudad y territorio: estudios territoriales*, 99, vol. 26, 1994.
- Saxenian, AnnaLee. *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge y Londres: Harvard University Press, 1994.
- Seely, John R., Sim, Alexander R. y Loosley, Elizabeth W. *Crestwood Heights: A Study of the Culture of Suburban Life*. Nueva York: Basic Books, 1956.
- Sen, Amartya. *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Editorial Planeta, 2000.
- Woolcock, Michael. "Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework". *Theory and Society*, 27, 1998.