

Capital social y desarrollo: propuesta crítica de capital social para evaluar programas y proyectos de desarrollo social en México*

Giovanna Mazzotti Pabello **

Tomando en consideración que en los últimos años, gracias al trabajo realizado por Putnam (1993) el término *capital social* ha tomado un lugar preponderante en los discursos y en los estudios sobre el desarrollo, en el presente artículo se pone de manifiesto la necesidad de relacionar la noción de capital social con la definición del tipo de desarrollo que se promueve, y vincularlo con el modo específico de operación que tienen las organizaciones civiles de desarrollo, con el objetivo de definir las áreas de intervención y crear los elementos que les permitan incrementar la rentabilidad social de sus proyectos y mejorar su desempeño.

Palabras clave: desarrollo, organizaciones civiles y capital social.

Antecedentes

La noción de *capital social* se deriva del hallazgo-reconocimiento de que existen ciertas condiciones que se atribuyen a la dinámica

* El presente trabajo es resultado de una investigación realizada en el marco de la convocatoria de Coinversión para la Investigación del Indesol, cuya finalidad fue la creación de indicadores de capital social que deben estar presentes en los procesos de evaluación y diseño de programas y proyectos de desarrollo social. El texto resultado de la investigación que se toma como referencia en este trabajo se titula "Proyecto para el establecimiento de indicadores que deben estar presentes en los métodos de planeación y evaluación que utilizan las redes para garantizar la generación de capital social en sus proyectos".

** Doctora en estudios organizacionales por la Universidad Autónoma Metropolitana. Responsable de la investigación presentada en este artículo. Es profesora en la Facultad de Antropología Social e investigadora de tiempo completo en el Instituto de Investigaciones y Estudios Superiores Económicos y Sociales de la Universidad Veracruzana (IIESES-UV). Responsable de la investigación presentada en este artículo. Correo electrónico: sindestinatario@hotmail.com

de las relaciones sociales en una región determinada, las cuales facilitan o impiden el crecimiento y el desarrollo económico y humano. Tales condiciones son producto del tipo, grado, calidad e intensidad de las relaciones sociales que existan en una comunidad. Por lo tanto, *capital social* como categoría, se enfoca y nombra el conjunto de relaciones que existen en una comunidad y los estudios realizados en su nombre buscan caracterizarlas en cuanto a sus cualidades positivas (confianza, reciprocidad, cohesión, solidaridad, capacidad asociativa y de cooperación, etcétera) para encontrar las condiciones culturales, institucionales y estructurales que las producen y reproducen, buscando con ello encontrar el mejor modo de que dicho *capital* se oriente hacia el logro del desarrollo y ayude a incrementar la calidad de vida de sus pobladores.

De acuerdo con esto, se ha establecido una correlación más o menos directa entre *capital social* y *desarrollo*, lo cual ha traído consigo, sobre todo a partir de la década de los años noventa, una producción bastante amplia (Woolcock & Narayan, 2000) de estudios *multi* y *trans* disciplinarios orientados hacia la búsqueda de indicadores que permitan medir o evaluar el *capital social*. Dichos estudios han arrojado importantes aportaciones en lo que respecta a la posibilidad de comprender la cualidad dinámica de lo social, y han permitido ponderar la influencia que tiene el *capital social* en los proyectos de desarrollo; sin embargo, la mayor parte de los estudios tienden a definir, caracterizar y cuantificar las cualidades de las relaciones sociales, y dejan sin definir las características del modelo de desarrollo que se pretende impulsar.

La falta de atención en lo que respecta a la definición de lo que se entiende por desarrollo, no se debe sólo a una confusión o a una restricción en cuanto a la delimitación del área o el objeto de los estudios, sino que tal omisión implica que los trabajos sobre capital social en su mayoría asumen “la naturalidad de la imagen topográfica del discurso de desarrollo [en la cual] se presenta así mismo *como centro imparcial de racionalidad e inteligencia*” (Escobar, 1996:100); es decir, que en los estudios sobre capital social la definición del modelo de desarrollo y el análisis del contenido de las prácticas que se promueven en las políticas y en los programas que se impulsan, no pasa por el mismo tamiz analítico, asumiéndose a éste como un modelo único, natural, deseable y necesario por sí mismo.

Sabemos que esto no es así, que el paradigma de (o la idea de lo que significa) el *desarrollo* —y por lo tanto las prácticas que se promueven en su nombre— ha ido cambiando, que es un proceso contingente y contextual, definido históricamente y no exento de problematización, que impone para su realización un sistema de relaciones, y establece una “práctica discursiva que determina las reglas del juego y define quién puede hablar, desde qué puntos de vista, con qué autoridad y según que calificación” (Escobar, 1996:88).

El énfasis que ponemos en la necesidad de caracterizar y de definir lo que se entiende por desarrollo, no responde a la necesidad de satisfacer una demanda puramente académica, ni es resultado de un exceso de prurito intelectual, sino que obedece a la necesidad concreta de comprender la dinámica y caracterizar las cualidades óptimas del capital social que se requiere para poner en marcha una determinada propuesta de desarrollo, entendiendo que, según sea el tipo de desarrollo que se promueve en los programas que se pretenden impulsar, se requieren de ciertas condiciones sociales y de estructuraciones relacionales específicas que permitan asegurar su puesta en marcha; que ciertas políticas y programas de desarrollo impulsados y aplicados exitosamente en los últimos años, han construido sus propios espacios de socialización, formas de relación, hábitos asociativos y formas de organización específicas; es decir, han promovido un cierto tipo de capital social adecuado o sinérgico para la realización de sus objetivos; y que tales formaciones y configuraciones societales actúan como capital social preexistente, el cual, siendo promovido desde la lógica de desarrollo de la sociedad industrial puede funcionar como capital social de resistencia hacia las políticas o los programas que promueven un tipo de desarrollo cualitativa e históricamente distinto, el cual requeriría o requiere de la formación e institucionalización de espacios, pautas, organizaciones y relaciones sociales con características y cualidades propias.

Es correcto afirmar que en la promoción de proyectos de desarrollo se requiere de una serie de estrategias claramente definidas para la formación de un cierto capital social, con las cualidades específicas que permitan su correcta asimilación y reproducción. Sin embargo, esta afirmación no se queda como una simple prescripción, es necesario revisar los fundamentos y hacer explícitos los términos a partir de los cuales hacemos la propuesta, analizando la relación existente entre

idea de desarrollo, reflejada en el contenido de las políticas y los programas, el tipo de organizaciones que se promueven (instituciones) y las formas relacionales que éstas conllevan. Esto significa, en relación con el objeto de esta investigación, que según sea el modo como se entienda y se defina lo que significa desarrollo en los programas que se promueven, será la forma específica de organización que se requiera para su aplicación, y que ello implicará la promoción de un conjunto de prácticas y de relaciones sociales para que se facilite su aplicación y reproducción.

Por esta razón, es preciso entender el desarrollo como una experiencia histórica modelada por el entretrejo de tres componentes constitutivos: *a*) el paradigma (Khun, 1990)¹ que otorga referente y atribuye sentido a las acciones; *b*) las organizaciones y las instituciones que lo organizan y lo ponen en práctica, y *c*) los actores sociales que lo realizan y las relaciones sociales que se construyen en torno a él.

Definición del desarrollo

En las políticas de desarrollo promovidas desde mediados de los años cuarenta hasta finales de la década de los ochenta, se identificó el *desarrollo* con el crecimiento económico, modelado en torno a las necesidades de la sociedad industrial (modernidad tradicional, [Beck, 1998]), privilegiándose las acciones, las instituciones² y las relaciones que fortalecieran e incrementaran la producción, el mercado, la distribución de la riqueza y el progreso técnico (Beck, 1998:16) que, según

¹ Thomas Khun en “La estructura de las revoluciones científicas”, atribuye dos sentidos a la palabra “paradigma”: como constelación de opiniones valores y métodos compartidos por los miembros de una sociedad determinada, y como los ejemplos de referencia, las soluciones concretas de problemas retenidas como ejemplares y que sustituyen a las reglas explícitas en la solución de los demás problemas de la ciencia normal.

² La organización moderna, fundada en la certidumbre, la estructuración de la sociedad en clases y el principio de dominación racional como paradigma hegemónico y epicentro de la vida moderna, es el sitio en donde el individuo accede y por el cual se apropia de una serie de cualidades y habilidades y, sobre todo, adquiere una definición social y política que le permite actuar en el mundo que habita, validar sus experiencias y legitimar su existencia. Las organizaciones modernas, como modelo hegemónico, son parte vehículo del modelo de desarrollo puesto que se estructuran en torno a un paradigma determinado e imponen una serie de conductas, inducen la creación de habilidades y proponen una serie de definiciones a los individuos.

afirma Escobar (1996:120), “deberían verse como formas culturales por cuyo intermedio los seres humanos se convierten en sujetos productivos”.

De este modo, la sociedad industrial buscaba asegurar su preeminencia, constituyéndose en oposición a la sociedad agraria anquilosada estamentalmente (Beck, 1998): emprender la lucha contra el atraso y la pobreza mediante la aplicación de órdenes políticos adecuados y la definición de formas sociales y organizaciones racionales³ y esto debería hacerse *con o sin su consentimiento* (Escobar, 1996:63). La literatura sobre el desarrollo en los últimos 30 años (Ortega Carpio, 1994) lo enmarcó en:

1. La teoría del crecimiento por etapas, en la cual el desarrollo se consideraba como una cuestión de suprimir obstáculos y proporcionar los elementos ausentes, el subdesarrollo se entendía como un retardo en el crecimiento: “Más de la mitad del mundo vive en condiciones cercanas a la miseria. Su alimentación es inadecuada [...] su vida económica es primitiva y está estanca. Su pobreza constituye un obstáculo y una amenaza [...] Producir más es la clave para la paz y la prosperidad...” (Truman, 1946, citado en Escobar, 1996:19).
2. Los modelos de cambio estructural, que centran la discusión en los mecanismos por los cuales los países del Tercer Mundo transforman su estructura económica, básicamente agrícola y tradicional de subsistencia, en industrial y de servicios:

Sólo mediante un ataque generalizado a través de toda la economía sobre la educación, la salud, la vivienda, la alimentación y la productividad puede romperse el círculo vicioso de la pobreza, la ignorancia y la baja productividad. [...] la buena planeación para fijar objetivos y asignar recursos, y la decisión de llevar a cabo un programa de mejoras y reformas creando políticas económicas que satisfagan los requerimien-

³ El diseño de las organizaciones modernas responde a las necesidades de racionalización y producción, estableciendo un modelo productivo y de control sobre los procesos de trabajo pero además, siendo que: “El modo en que se organiza tanto el aspecto técnico —la distribución de las tareas y los movimientos, la división del trabajo, etc.— como las relaciones sociales que él genera —relaciones de autoridad, toma de decisiones y jerarquía, etc.— es una forma que permite mantener y justificar un sistema de autoridad. Todo modelo organizacional contiene implícitamente una ideología. Ambos aspectos, el técnico y el social se refuerzan uno al otro” (Guillén, 1994:123).

tos sociales *verificados científicamente* (Informe del International Bank en 1950, citado en Escobar, 1996:56).

La noción de desarrollo tal como fue presentada hasta finales de los años setenta, significaba que la totalidad de los problemas se solucionarían una vez que se asegurara la producción suficiente y se definieran (racionalmente) las formas sociales que permitirían el acceso; desde esta perspectiva, traerían consigo la suspensión de los conflictos sociales. Una mayor producción y un incremento de la racionalización era lo que se necesitaba para lograr la solución al problema de la escasez y la desigualdad.

En la justificada “guerra contra la pobreza” se instrumentaron estrategias de desarrollo para poner en marcha las fuerzas indicadas, que permitieran asegurar el progreso sin importar el costo social, cultural y político que tendrían que pagar las poblaciones indígenas y campesinas, consideradas por entonces por el Banco Mundial, como núcleo de relaciones arcaicas que *tenían* que ser modernizadas: “todavía creo que el progreso humano depende del desarrollo [...] [el cual] depende ante todo del factor material primero, el conocimiento después y luego de la explotación de todos sus recursos materiales” ([conocido funcionario de la ONU] Laugier 1948:256, citado en Escobar 1996:79).

La adopción de valores y de formas organizativas orientadas hacia la producción para la industrialización y el mercado, provocó que la capacidad de los pobres para regir su propia vida se erosionara cada vez más. Esto es más evidente, como menciona Sachs (1985:127) en el caso de las mujeres campesinas e indígenas: “las políticas de desarrollo asumieron que los hombres son los trabajadores más productivos, [para] la mujer, las consecuencias del desarrollo incluyen mayores cargas de trabajo, la pérdida del empleo existente, [...] la pérdida del control de la tierra” (citado en Escobar, 1996:326).

Los programas de industrialización y desarrollo agrícola dirigidos al “desarrollo de las fuerzas productivas en la creencia ciega en el progreso material, son facetas del proceso de modernización” (Mires, 1993: 44) y del modo en que se comprendió el desarrollo con un enfoque de arriba hacia abajo, que trató a la gente y a las culturas como conceptos abstractos, como un campo de intervenciones técnicas aplicables mediante cifras estadísticas, la cultura fue considerada como algo resi-

dual (Escobar, 1996). Esto significa, retomando la noción de capital social, que con el establecimiento de formas organizacionales e instituciones que garantizaran el éxito del esfuerzo desarrollista promoviendo el interés económico, la individualización de la ganancia y la producción y la conversión de la naturaleza en medios de sobrevivencia vio acompañado por un fuerte impulso de destrucción hacia el capital social existente en las comunidades. Como afirma Antonio López Azuara, director de la Biosfera:

El problema de la deforestación no puede adjudicarse a unas solas causas, han sido las políticas de desarrollo y la idea del progreso en toda América Latina, determinado por los créditos internacionales. Por ejemplo la reforma agraria, una vez que se da el reparto agrario en la zona, se exige que el poseedor debe derribar todos los árboles y que si no lo hacía, se le quitarían las tierras y se las darían a otros que sí quieren trabajarla. Había un programa que se llamaba “Avancemos hacia el Mar”, la idea era destruir la naturaleza paso a paso hasta el mar. Había una comisión nacional de desmontes que se dedicaba a desmontar las selvas, y según cuentan algunos ejidatarios, comenzaban las asambleas con motosierra en mano. Los grupos indígenas se replegaron hacia la sierra, producían la milpa con el sistema de roza-tumba y quema y los grupos mestizos crecieron hacia San Andrés y Catemaco con pequeñas propiedades ganaderas. Los datos dicen que hay una cabeza o dos de ganado por 1 has. La mitad del estado de Veracruz esta ganaderizado. Esto es una estrategia concebida a nivel central. El trabajo es transmitirle a la gente la importancia de la conservación porque el área está muy desvalorizada históricamente y las políticas públicas de los últimos 40 años tienen mucho que ver.⁴

Sin embargo, tanto “los acontecimientos del periodo de la posguerra exigen una evaluación más detallada de los vicios las virtudes y vicisitudes que se dan en el ámbito social en relación con la riqueza y la pobreza de las naciones” (Woolcock & Narayan, 2000:1-14), como “el fracaso rotundo del desarrollo en términos de sus propios objeti-

⁴ En todo caso “no les pasa por la mente preguntarse quiénes son los actores que se quedan fuera de la alianza industrialista que se proponen [...] ¿qué significado tienen en esa alianza los campesinos, los trabajadores agrarios, las comunidades indígenas, los habitantes de los barrios marginales, los eternos desocupados, esto es, la abrumadora mayoría de la población latinoamericana?” (Mires, 1993:67).

vos y gracias a la creciente resistencia y oposición a él por un número cada vez mayor de actores y movimientos sociales” (Escobar, 1996), permite, y al mismo tiempo obliga, a reconsiderar el rumbo y a imaginar alternativas que estén dirigidas hacia la creación de condiciones y a la reconstrucción de estrategias que exijan no “más desarrollo” sino “otro tipo de desarrollo”.

El papel del capital social en la definición del *otro* tipo de desarrollo

La nueva idea de desarrollo que comienza a surgir es la idea de desarrollo sustentable y si bien existe un consenso en torno a la necesidad de aplicarlo, todavía no hay un acuerdo en cuanto a su significado social e implicaciones políticas, la definición del tipo de desarrollo y las acciones que implica es un asunto en el que se interrelacionan una multiplicidad de actores con fuerzas y voces distintas, que no obstante parecen coincidir en algunos puntos, tales como la necesidad de cambiar el rumbo del desarrollo, considerar la naturaleza, preservar la biodiversidad ecológica y respetar los derechos humanos y la diversidad cultural.

Si bien el paradigma de desarrollo sustentable es emergente, casi se acepta la definición que propone el *Informe de Brundtland*, que lo entiende como un tipo de desarrollo capaz de satisfacer las necesidades de generaciones actuales sin afectar las posibilidades de las generaciones futuras –los llamados derechos de cuarta generación. O la descripción genérica que hace el Banco Mundial: “el mejoramiento sostenible del nivel de vida que comprende tanto el consumo material como la salud y la educación y protección al medio ambiente, y la definición comprende también una mayor igualdad en las oportunidades, la independencia política y las libertades civiles” que se apoya en la convicción de que es necesario inventar un nuevo tipo de tecnologías, con una economía del ahorro, del reciclaje y del aprovechamiento inteligente de los recursos. Por ello, tanto en la Conferencia de Río, en 1992, y en la reunión cumbre de Nueva York en 1997, los temas sobre el reconocimiento de los límites del planeta, los problemas del desarrollo, las crisis ecológicas y energéticas, han alentado la búsqueda activa de alternativas al crecimiento, aterrizando en las prácticas del

desarrollo sustentable, impulsados por los esfuerzos de los gobiernos nacionales y por agencias y organismos no gubernamentales de carácter nacional e internacional. Así, “la crítica planteada públicamente al actual [modelo de] desarrollo se convierte en el motor de la expansión y la asimilación de los errores y riesgos, queda adherida al curso de controversias sociales” (Beck, 1998:211).

Dos aspectos fundamentales están implicados en la crítica al modelo de desarrollo propugnado por la modernidad industrial: *a*) la cuestión del medio ambiente, y *b*) lo que respecta a la definición de los derechos humanos, el empoderamiento y la equidad, política y social, entre géneros y culturas. Veámoslo con más detalle.

1. El problema medioambiental, o mejor dicho, el hecho histórico de que el medio ambiente sea incluido en las agendas políticas y económicas como problema, queda plasmado en la publicación, en 1994, del libro *Earth in the Balance. Ecology and Human Spirit*, escrito por Al Gore (citado por Mires, 1996:97), y que contiene lo que en él se denomina “el Plan Marshall para salvar el Planeta”, ahí se propone una revolución integral que se expresaría ecológicamente por medio de una transformación radical de la realidad y de la escisión actual de la naturaleza con la sociedad, la cual, afirma, desvincula a los seres humanos de su entorno natural y determina un comportamiento agresivo hacia la naturaleza. En este contexto, la ecología representa el medio para el restablecimiento del equilibrio mediante la integración de los seres humanos con su ambiente, asumiendo que “lo que está en juego no es la idea de restaurar un sistema de equilibrios objetivos, sino un problema mucho más complejo y a la vez político, relativo a la definición de los equilibrios que deseamos y necesitamos” (Mires, 1996:101).
2. Respecto al replanteamiento de las equidades sociales y políticas entre géneros y culturas diversas, los trabajos y los proyectos de desarrollo orientados al establecimiento de relaciones de equidad, la transformación de los roles y el empoderamiento de las mujeres, implica someter a revisión una de las estructuras más afianzadas en la cultura, en la emotividad y en la moral, esto es: la organización y la definición de familia significa, además, poner en entredicho los criterios de remuneración para va-

lorar el trabajo, lo cual descompone la legitimidad de las fuentes de poder patriarcal,⁵ así, las desigualdades heredadas en la familia y el trabajo dejan de verse como naturales para convertirse en ilegítimas, “la desigualdad se ha hecho consciente y se ha transformado en injusticia” (Beck, 1998:107).

Esto significa que la labor que llevan a cabo las organizaciones civiles y el tipo de trabajo que debe realizarse —para todo proyecto de desarrollo que tenga como objetivo la conservación y la restauración de la naturaleza deteriorada—, debe ir encaminado al reestablecimiento de los vínculos comunitarios (fortalecimiento del capital social) y a la promoción de una mayor democracia, participación e intervención de un mayor número de actores en el diseño y la gestión de lo público, lo cual es una labor política y económica muy importante, a tal grado, que hay una corriente intelectual del Banco Mundial que está intentando utilizar el concepto de capital social para influir en los debates internos en favor de la participación social (Gootaert, 1997). Así, las acciones y las organizaciones deberán de estar orientadas no sólo al logro de sus objetivos, sino sobre todo hacia la redefinición de la noción de trabajo y la valorización de las actividades que promuevan la “ramificación, la densidad y estabilidad de las recíprocas redes de relaciones regionales-globales y de la definición de los medios de comunicación, y de los espacios sociales” (Beck, 1998:65).

En consecuencia, en esta investigación se busca analizar de qué manera las organizaciones civiles de desarrollo pueden crear o promover la existencia de un capital social, que les permita, no sólo asegurar su sobrevivencia como organizaciones, sino generar las condiciones sociales y políticas que permitan la promoción de un desarrollo social dirigido a la superación de la pobreza y a la satisfacción de las necesidades objetivas, subjetivas, emocionales y estéticas de la población; garantizar el acceso a un ambiente sano y productivo; e influir en los procesos políticos de democratización, mediante el empoderamiento de los actores, la equidad social y la plena asimilación de los derechos humanos.

⁵ El declive del maquinismo significa, en gran medida, el deterioro del poder del “macho”, un hombre sin puesto de trabajo pierde su autoridad en el único reducto donde podía ejercerla: la familia (Mires, 1999:35).

En ese sentido es que planteamos que no se requiere, solamente, analizar el tipo de capital social que se necesita para lograr que las estrategias de desarrollo que promueven la sustentabilidad y la equidad de género se establezcan en las comunidades, convirtiéndose en prácticas organizativas y hábitos relacionales cotidianos, sino que es preciso establecer los mecanismos y las estrategias mediante las cuales dichas prácticas pueden ser promovidas, validadas y afianzadas social y políticamente.⁶

Universo de análisis

Considerando la escasa información que hay en torno al aspecto organizacional de los organismos civiles y la abundante producción de discursos que existe alrededor de ellas y considerando, sobre todo, la importancia y el papel estratégico que desempeñan actualmente en la promoción del desarrollo, así como reconociendo que son un objeto organizacional híbrido y que por la naturaleza de su definición (no gubernamentales y no lucrativas) y a que se inscriben en áreas no estudiadas ni por las teorías sociales, ni por la teoría de la organización, su análisis implica un reto epistemológico que no puede llevarse a cabo sin que medie un esfuerzo de evaluación y crítica de los paradigmas existentes que explican y orientan el sentido de las acciones y las organizaciones con base en dos presupuestos fundamentales: *a*) las verticalidades en las relaciones que las constituyen, y *b*) la definición de la racionalidad instrumental como fundamento último de inteligibilidad (Weber, 1964).

Debemos tener en cuenta que cuando hablamos de organismos u organizaciones civiles de desarrollo sustentable –cuyos objetivos resultan de la necesidad de modificar el modelo de desarrollo dominante para promover el cambio social en el sentido de la superación de la pobreza y la satisfacción de las necesidades objetivas, subjetivas, emocionales y estéticas de la población y garantizar el acceso a un ambiente sano y productivo–, esperamos encontrar en su estructura organizacional, estrategias para la resolución de conflictos, modos de regu-

⁶ Esta propuesta se inscribe en la cuarta de las áreas de acción sugerida por Gootaert al Banco Mundial: “invertir en capital social”, es decir, promover acciones y apoyar a las organizaciones emergentes.

lación, procesos de adopción de decisiones, división del trabajo, esquemas de interrelación entre los actores y formas de inserción con la población, compatibles con la misión que se proponen realizar, así como las actividades que realizan deberán ser coherentes con los objetivos de la organización.

En este sentido, asumimos como investigadores el reto de crear nuevos elementos de análisis, mediante los cuales el binomio clásico de eficacia-eficiencia y la relación de racionalidad medios-fines, ceden el paso a criterios de sustentabilidad organizacional en los que se contemple al menos dos dimensiones: *a)* el grado y tipo de sustentabilidad que existe en sus proyectos y objetivos, lo que define su acepción de desarrollo sustentable en cuanto a su capacidad para satisfacer las necesidades de las generaciones actuales, sin comprometer la posibilidad de satisfacer las necesidades de generaciones futuras, y *b)* la sustentabilidad de su modelo y sus estrategias organizacionales, apoyados en la coherencia, que supondría la identificación entre los medios y los fines; la consecuencia entre la visión global y la acción local, así como los beneficios a corto plazo compatibles con la orientación a largo plazo, y que están relacionados con el modo en que al interior de la organización se realizan sus prácticas y los procesos mediante los cuales éstas se llevan a cabo; las relaciones que tienen lugar, tanto al interior como con otras organizaciones, lo que implica la capacidad para crear nuevas formas de politización y nuevos criterios de eficiencia.

Para llevar a cabo lo planteado, iniciamos una investigación⁷ teniendo como guía la pregunta que interroga a las organizaciones civiles sobre su capacidad para crear nuevas formas organizacionales que, al mismo tiempo que les permiten cumplir con los objetivos que persiguen, puedan crear las condiciones sociales y políticas que les permitan existir y reproducirse considerando que, como afirma Etzioni (1972), el fin de la organización es el futuro estado de cosas que la organización colectivamente intenta alcanzar.

En la mencionada investigación se adoptó como referencia la clasificación de Ortega Carpio (1994), quien las clasifica por generaciones,⁸

⁷ Mazzotti (2002), *Hacia una perspectiva organizacional de las redes de las organizaciones civiles de desarrollo sustentables –un estudio de caso–*, tesis doctoral presentada en enero de 2003, en revisión para su publicación.

⁸ Se utiliza el término “generación” para distinguir un grupo social de otro, grupos de ONGD que nacen en momentos correlativos en el tiempo, pero sin que el nacimiento

de acuerdo con los criterios de origen histórico, el tipo de participación de los beneficiarios (o clientes) en el proyecto de desarrollo, y los modelos de desarrollo que promueve cada organización, propone la existencia de tres generaciones en dónde

[...] la *primera generación* mantiene el modelo de desarrollo asistencial, se equipara el desarrollo con el crecimiento económico, realizan acciones puntuales de ayuda, de emergencia o humanitaria, ofrecen servicios específicos y carecen de una participación del beneficiario, realizan acciones sustitutivas del Estado; las organizaciones de *segunda generación* mantienen el modelo de desarrollo de la autosuficiencia. El problema del desarrollo se entiende como un problema sobre la distribución social del mismo, realizan proyectos de carácter sectorial y con agentes sociales, se centran en problemáticas específicas, ofrecen un servicio de acompañamiento en los procesos de constitución social que buscan la autosuficiencia, el beneficiario se concibe como protagonista del proceso de desarrollo, respecto a su relación con el Estado mantienen lo que puede llamarse una relación intermedia: realizan acciones tanto sustitutivas como de apoyo, como también confrontativas; por último, las organizaciones de *tercera generación* o de cambio estructural en sus acciones, buscan el desarrollo sostenido, autónomo y sistemático, en sus acciones busca el fortalecimiento de la participación política, la construcción de las plataformas estratégicas y la consolidación de la participación de la sociedad civil, su papel consiste en ayudar a las personas para teorizar su práctica y dar origen a técnicas y métodos apropiados que transformen su propia realidad, por ende, los beneficiarios se consideran artífices de su propio desarrollo (Carpio 1994:122-130).

Incorporamos cuatro elementos que nos provee la teoría de la organización:

1. *El vínculo entre concepción del desarrollo y concepción de organización.* En esta perspectiva, recuperamos la referencia al paradigma

de una nueva generación suponga en ningún caso la extinción de la anterior (Carpio 1994:122).

ma en torno al cual se constituyen las organizaciones, propuesta por Gladwin y recuperada por Clegg y Clarke (1998:380), porque nos permite afianzar el vínculo entre la forma de concebir los elementos que dan lugar al desarrollo (crecimiento, naturaleza, ser humano) y las formas de concebir la organización.

2. *La incorporación de las dimensiones de cultura organizacional, modo de gestión y sistema de relación entre actores.* Este punto está dedicado al ordenamiento organizacional dinámico, con algunas de las dimensiones que definen la empresa comunitaria (Sainsaulieu, 1990); la cultura, la identificación de los miembros y la configuración relacional dominante entre los actores.
3. *Los mecanismos de regulación o de negociación* (Friedberg, 1997). Comprenden los modos específicos que se siguen al interior de la organización para ponerse de acuerdo, definir las estrategias de acción, tomar las decisiones y resolver los conflictos que se deriven de ello.
4. *Las relaciones que establecen con el entorno organizacional,* y las aptitudes que como organización tienen para integrarse en redes.

El objetivo central de esta investigación es construir un instrumento que considere las especificidades históricas, temáticas y organizacionales de los organismos civiles, para observar el grado de coherencia existente entre los fines de la organización (misión y objetivos) y el modo en cómo estos se llevan a cabo (estructura y estrategias organizativas), para estar en condiciones de evaluar la eficiencia y la eficacia de las organizaciones de acuerdo con sus propios términos, sin necesidad de acudir a criterios o instrumentos de evaluación creados para organizaciones de tipo empresarial; con ello aportamos la posibilidad de analizar como totalidad específica las estrategias organizacionales y las prácticas discursivas de las organizaciones civiles.

De acuerdo con los parámetros definidos en ese estudio, ordenamos la información tomando en cuenta los orígenes, la misión, las áreas en las que se inscriben; la definición de desarrollo; el tipo de relación que establecen con el beneficiario, con el entorno, el tipo de financiamientos que reciben, la caracterización de sus proyectos; la estructura de la organización y la cultura organizacional y el tipo de actores que trabajan en ella; propusimos además una serie de indicadores que permitieran evaluar sus aptitudes para integrarse en redes;

creando una serie de parámetros que posibilitaran su aplicación y lo ordenamos en las cinco dimensiones mencionadas. Gracias a ello obtuvimos los instrumentos que nos permiten caracterizar a las organizaciones y a las redes de organizaciones civiles en su dinámica interna.

El trabajo realizado nos permitió avanzar en la construcción de una perspectiva organizacional específica para analizar el comportamiento de las organizaciones civiles de desarrollo, y crear con ello un campo de visibilidad, se estableció, sin embargo, un vacío referido a la capacidad que ellas tienen para crear nuevas formas de politización, en el sentido de aportar nuevos esquemas de relaciones sociales y políticas que condensen los principios que las estructuran y que permitan a los individuos constituir sus mundos de vida en relación con nuevos y distintos parámetros organizativos, que se distingan de los esquemas organizacionales y de la dinámica de desarrollo que se ha mantenido como hegemónicos hasta ahora.

Para responder a ese desafío incorporamos la categoría de *capital social*, interrogando a las organizaciones civiles de desarrollo en esa dirección, para lo cual retomamos la caracterización de los proyectos, la idea de desarrollo que se promueve, la estructura organizacional, el tipo de relaciones que establecen con el entorno, con el beneficiario y con la comunidad, con el fin de analizar y proponer las estrategias que deberán ser recuperadas en forma de criterios, y formuladas como indicadores para que las organizaciones civiles puedan planear y evaluar los proyectos de desarrollo en función del capital social que se busca fortalecer.

Como hemos dicho, *capital social* como categoría tiene una base multidisciplinaria, y su importancia radica en el hecho de que contiene varios elementos que actúan juntos y examina las interdependencias existentes entre ellos, de esta manera, es como podemos conocer mucho más de los elementos del paradigma que cuando ellos actúan solos. Como todo capital, la posesión del mismo beneficia a quienes lo detentan pero no garantiza que este beneficio privado sea socialmente deseable (Coleman 1990:315).

El capital social se considera como un activo inherente a las relaciones sociales entre los individuos, comunidades, sociedades y redes, y como tal, tiene que ser administrado para que adquiera valor, no obstante, a diferencia del *capital* en su definición más estricta, el *capital social* constituye un recurso acumulable que crece en la medida en

que se usa y pierde valor si éste no es renovado (Coleman, 1990) o como lo define Hirschman (1984): “a diferencia de las otras formas de capital que se consumen con su uso, [el capital social] es la única forma de capital que mientras más se usa más crece”.

Instituciones como el Banco Mundial han definido al capital social de la siguiente manera: “las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. [...] No es sólo la suma de las instituciones que configuran una sociedad, sino asimismo la materia que las mantiene juntas”, y siguiendo muy de cerca lo postulado por Robert D. Putnam, para quien “la premisa central del capital social es que las redes sociales tienen valor” y el “capital social se refiere al valor colectivo de todas las redes sociales (a qué personas se conoce) y las inclinaciones que surgen de estas redes de hacer cosas para otros”.

Así pues, en términos generales, capital social se entiende como la red de relaciones interpersonales e intergrupales formada dentro de una sociedad (Putnam, 1993; Sánchez, 2002), fundada en normas y valores socioculturales, actitudes y creencias compartidas para actuar sinérgicamente y aumentar la eficacia de la sociedad en beneficio común (Fukuyama, 1996; Huntington y Harrison, 2001; Kliksberg, 2000; Putnam, 1993, 1995), en donde las personas encuentran su expresión y movilizan sus energías particulares para causas públicas (Joseph, 1998). Como muestra de las normas y valores socioculturales que configuran estas relaciones, encontramos la asociatividad, la confianza, la reciprocidad, la cooperación y en su conjunto los valores de la ética (Grootaer y Van Bastelaer, 2001; Kliksberg, 2000; Newton, 1997).

Un universo tan amplio –para ser aplicable– requiere de una mayor especificación y así a la noción de capital social se incorpora una primera clasificación que distingue al *capital social cognitivo*, el cual está asociado a *procesos mentales*, esto se refiere a las normas, los valores socioculturales, las actitudes y a las creencias compartidas (Newton, 1997; Putnam, 1993) y *capital social estructural* (Grootaer y Van Bastelaer, 2001), que se vincula con las redes organizacionales y asociativas, con las organizaciones (formales e informales), así como las instituciones de la sociedad, dando relevancia a las instituciones, Lévi menciona que “es necesario dar más énfasis a las vías por las que el Estado puede favorecer la creación de capital social” (1996:33).

En esa misma dirección y con el objeto de responder analíticamente a contextos y situaciones específicas que, en el caso de comunidades con fuerte resistencia al intercambio, los problemas interétnicos, el clientelismo, o la mafia (Durston, 2001), dan lugar a ciertos efectos perversos del capital social, es preciso considerar que para crear y fortalecer el capital social y nutrir las relaciones sinérgicas entre el agente público y las comunidades, se requieren distintas intervenciones (Narayan, 1999) para lo cual es útil distinguir el capital social en tres niveles: el capital social *aglutinante*; de *punteo* y *vinculante* (Woolcock y Narayan, 2000).

Así el *capital social aglutinante* consiste en los lazos y redes que potencian la formación y acción de grupos y, sin asumir el alcance específico del grupo éste es representado por las relaciones entre familiares, amigos y vecinos. Dicho capital social constituye un elemento básico para lograr la acción colectiva desde abajo y permite observar las redes de relaciones en el interior de una comunidad.

El *capital social de punteo u horizontal y verticalmente extendido (scaled up)*, se refiere a las conexiones horizontales entre personas con características similares, independientemente de lo bien que se conozcan entre las redes de relaciones entre grupos o comunidades similares. Esto acontece cuando los grupos horizontales locales forman lazos con otros grupos de base para formar redes y federaciones, estos lazos horizontales y verticales entre ellos pueden ser más débiles que los lazos intragrupal, pero juegan un papel crítico en cuanto a la generación de poder de negociación con respecto a otros actores.

El *capital social vinculante o intersectorial (vertical)*, se refiere a las redes de relaciones externas, esta construcción tiene capacidad para movilizar recursos, ideas e información más allá de la comunidad, a través de las interacciones con personas en posición de poder, las cuales pueden ser las agencias internacionales, Estados-naciones y las sociedades civiles (organizadas local, nacional y transnacionalmente).

Puesto que el capital social opera en sociedades y en comunidades, puede hacerse una extrapolación a las organizaciones, para que puedan perfeccionar su funcionamiento por medio de la inversión en capital social. Con ello, consideramos, podremos ayudar a respaldar la formación de capital social con medidas que permitan apoyar las condiciones favorables para su surgimiento, contrarrestar el clientelismo político y económico, así como desarrollar la capacidad de negocia-

ción estratégica de los dirigentes y facilitar el acceso de las comunidades a redes que ofrecen información y servicios (Durston, 2001). Es por ello que las propias organizaciones y, en particular, las organizaciones públicas, disponen de un *stock* de capital social que les permite actuar de forma más eficaz en las relaciones internas y con su entorno de trabajo inmediato.

A partir de lo planteado hasta ahora, podemos derivar –integrando a la información contenida en la tipología de las generaciones de organizaciones civiles de desarrollo con la categoría amplia de capital social–, algunas cuestiones:

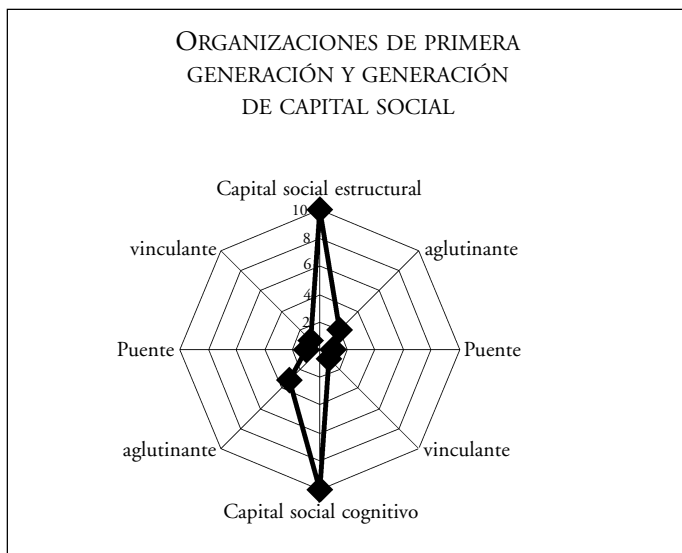
1. Considerando como rasgos definitorios de las organizaciones de *primera generación* que realizan acciones puntuales de ayuda humanitaria en situaciones de emergencia, ofrecen servicios específicos y de carácter asistencial; carecen de una participación del beneficiario del proyecto considerándolo como receptores necesitados pero pasivos, incluso, ignorantes de sus propias necesidades; no se consideran las causas estructurales, por lo que realizan acciones sustitutivas del Estado ahí donde éste ha descuidado o abandonado actividades que debe desempeñar. Son organizaciones típicamente burocráticas y centralizadas, la adopción de decisiones es lineal y jerarquizada, la innovación es mínima y se genera desde la cúspide, el flujo de información es unilineal y la comunicación se da por vías altamente formalizadas. El conocimiento está centralizado y el “saber hacer” requerido es mínimo. Existe una clara división del trabajo, las tareas son simples, individuales y predefinidas, en la evaluación del desempeño se privilegian las cualidades cuantitativas. La estructura se compone por dos tipos de miembros: una minoría contratada para realizar funciones administrativas, mientras que la mayoría de los miembros son personas que laboran de manera voluntaria. En tanto que las estructuras son altamente jerarquizadas, el actor-miembro carece de un margen relevante en la adopción de decisiones, y su acción se reduce a la ejecución de las tareas preestablecidas, lo que tiene como consecuencia que se integra de manera parcial, su práctica es lo que se denomina “voluntariado”, en donde el sujeto desarrolla la solidaridad como actividad extraordinaria, al margen de la vida cotidiana, sin romper con la cotidianidad de su vida.

social aglutinante estructural es relativamente baja, ya que los miembros que en ella participan, aun cuando lo hacen con un sentido muy claro de compromiso, las regulaciones institucionales para mantenerlos como miembros integrados a la organización es muy baja, por lo que puede decirse que mientras son capaces de capitalizar el capital social cognitivo hacia una relativamente alta dosis de capital social aglutinante, no convierten dichas cualidades en fortalezas organizacionales que, dicho sea de paso, les resultan innecesarias, dado el carácter puntual de su intervención. En lo que refiere a la capacidad de estas organizaciones para la formación de un capital social del tipo puente-estructural es muy limitada y en la mayoría de los casos inexistente, debido a que realizan acciones puntuales en cuya definición y diseño no participa el beneficiario, no suscitan la formación de organizaciones ni promueven prácticas de asociatividad que vayan más allá del momento inmediato de intervención, ocurriendo, desde la perspectiva del capital social cognitivo algo semejante que incluso, tomando en consideración el modo en que éste es caracterizado, podemos decir que generan una suerte de capital social cognitivo negativo al circunscribir la relación organización-beneficiario a una relación de dependencia sin que medie el establecimiento de compromisos y reciprocidades. En lo que respecta a la conformación de capital social-vinculante estructural tienen un comportamiento semejante, puesto que ellas no establecen relaciones interinstitucionales, ni requieren de la vinculación con las organizaciones existentes en la comunidad, no generan ni capacidades ni necesidades asociativas interinstitucionales. Lo anterior puede expresarse del siguiente modo:

<i>Capital social</i>	<i>Aglutinante</i>	<i>Puente</i>	<i>Vinculante</i>
Estructural	+-	--	--
Cognitivo	+ -	--	--

o como se representa en el esquema de la página siguiente, donde la cantidad y la calidad óptima de capital social es de 10.

2. Las organizaciones de *segunda generación*, consideradas como “desarrollistas”, tienen una orientación más política –concientizadoras y educativas– que productiva. El beneficiario del proyecto es conside-

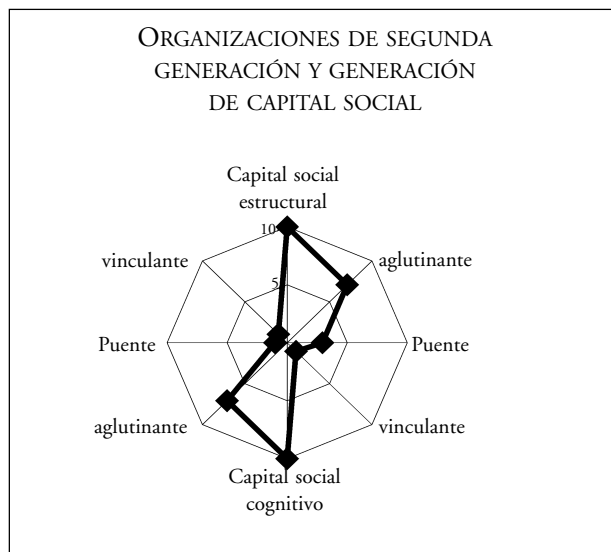


rado como agente de transformación, a diferencia de las primeras, se pone el acento en las cualidades del sujeto por transformar sus propias condiciones, como afirma Pliego Carrasco “el énfasis en sus estrategias de movilización estaba determinado por el modo en que concebían a la sociedad: una relación entre intereses contrastantes e irreconciliables, preponderantemente materiales: los propios de las clases populares y de las élites políticas y económicas” (1997:151). Normalmente “los modelos organizativos que se experimentan son los vigentes en las sociedades capitalistas industrializadas: sindicatos, cooperativas, partidos, centros de asistencia al desarrollo, de entrenamiento, de investigación, etc.” (*idem*:150). Se desprenden de instituciones o movimientos o partidos o sindicatos más grandes, cuya finalidad e ideología está determinada de antemano. Su misión es lograr una mejor distribución de la riqueza por medio de la cooperación para el desarrollo, de ahí que su trabajo se realice en zonas y con los sectores más desfavorecidos. Desde la perspectiva organizacional, se identifican con las organizaciones burocráticas con departamentos o comités regionales, relativamente descentralizadas y los miembros son contratados para realizar proyectos y asistir los procesos. La estructura es relativamente jerárquica con sistemas de gobierno o coordinación central, si bien como resultado de la independencia relativa de los comités regionales incorporan ciertos mecanismos para la adop-

ción de decisiones compartidas entre el órgano central y los comités regionales. La toma de decisiones es mixta, pero la innovación está centralizada. Las tareas de los miembros son múltiples y están definidas de manera contingente, de acuerdo con las necesidades que se van presentando. El sujeto social que se prefigura en este tipo de organizaciones es definido ideológicamente como un individuo comprometido con una “causa”, tiene un margen mínimo de decisiones personales y poca capacidad para el disenso, la subjetividad es, en términos generales poco considerada.

El capital social aglutinante estructural y cognitivo que promueve este tipo de organizaciones es muy alto, lo que en cierta medida es positivo porque permite a la organización actuar de manera orientada y eficaz, aunque en algunos momentos dicha fortaleza puede derivar en un hermetismo que provoque el aislamiento de la organización con la comunidad o sector que pretende asistir, esto ocurre debido a que su orientación está altamente ideologizada y en ese sentido se induce a actuar desde una idea preestablecida y no desde la construcción en común del diseño de acción y la planeación de la práctica con los beneficiarios. Lo anterior se pone en evidencia cuando evaluamos la capacidad de dichas organizaciones para formar capital social puente de tipo estructural, si bien es verdad que impulsan la formación de ciertas formas de organización comunitaria, éstas tienden a replicar la forma de la organización y no se vinculan con otras formas, asociaciones o redes que se distingan de ellas, una de las características más importantes del modelo de organización de segunda generación o desarrollista, es que su acción es poco incluyente y tiende más bien al antagonismo, por lo que se ha revelado incapaz de crear capital social vinculante (el caso extremo de esta formación organizacional es la concepción de la organización como célula o foco). Esta circunstancia puede también explicarse por el carácter poco incluyente de las instituciones y por el hecho de que los proyectos de desarrollo que promueven son dirigidos hacia sectores específicos y no contemplan a la totalidad de la población, por lo que la necesidad de trabajar conjuntamente en torno a la consecución de un objetivo común, es en la práctica, nula; en lo que respecta al capital social cognitivo de puente y vinculante, estas organizaciones tienden hacia la desarticulación al promover actitudes de intolerancia y exclusión hacia quienes no comparten su forma de pensar y actuar.

<i>Capital social</i>	<i>Aglutinante</i>	<i>Puente</i>	<i>Vinculante</i>
Estructural	++	+ -	--
Cognitivo	+ +	--	--



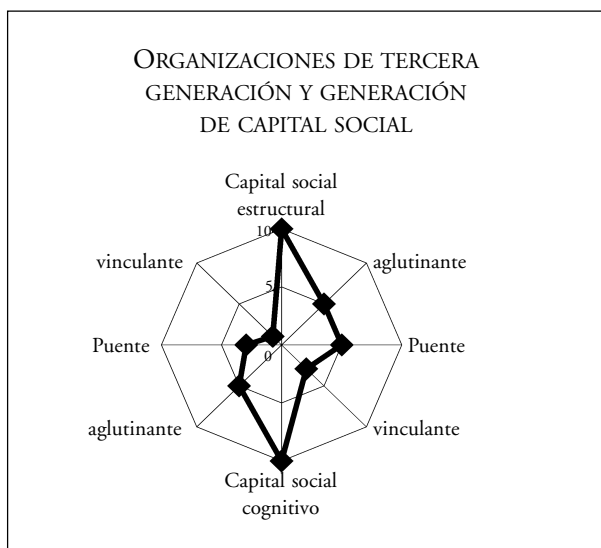
3. Por último, las organizaciones de *tercera generación* buscan fomentar la participación ciudadana para pugnar por el desarrollo sustentable y lograr la consolidación de los derechos humanos mediante el fortalecimiento de la participación política, la construcción de plataformas estratégicas y la consolidación de la sociedad civil, busca incidir en el cambio estructural; el beneficiario se considera sujeto de la acción y mantiene con él una relación de comunicación estrecha e intercambio recíproco; los proyectos, se conciben en función de las demandas establecidas por la población, por lo que se encuentran en una frágil relación entre la innovación y la tradición. Su acción se inscribe en la búsqueda de nuevos esquemas de desarrollo, donde la naturaleza sea un agente activo, intentan revertir los problemas de la civilización, el deterioro ambiental y la pobreza extrema. En su mayoría son lo que se considera *ONG intermediarias*, ya que se encargan de solicitar recursos y ayudas, establecer relaciones, asesorar en aspectos técnicos, organizativos y financieros, o *ONG de estudio*, formadas por profesionales que realizan análisis de coyuntura sobre el país o los sec-

tores en crisis, son una mezcla de centros de estudio, equipos de análisis y consultoría. Estructuralmente, son organizaciones pequeñas con mucha capacidad para integrar esfuerzos con otras, tienen un gran potencial de difusión, la innovación surge de todas las direcciones y el trabajo es integral y polivalente, las tareas son complejas y el miembro de la organización es considerado como experto técnico y social. Tienen una capacidad muy débil de contratación, por lo que sus miembros se encuentran en lo que denominaríamos el voluntariado profesional con ingresos eventuales. En gran parte, debido a las contingencias de los financiamientos, existen muy pocos espacios formalizados y casi todas las decisiones se toman por consenso. Son organizaciones flexibles que se sostienen básicamente por el compromiso de los actores con los principios éticos y los objetivos perseguidos en los proyectos. La capacidad para generar conocimientos es limitada pero existe y es resultado de la comunicación, y se construye a través del diálogo entre los miembros que laboran al interior de la organización y con las otras organizaciones que participan de los mismos proyectos. Las tareas que realizan los miembros de la organización son múltiples y están determinadas por las circunstancias que impone el proyecto de trabajo y las condiciones de los financiamientos, son estas circunstancias lo que provoca que individualmente se concentren recursos o fuentes de poder que impulsan la jerarquización implícita entre los miembros. Los actores se capacitan en la práctica y debido al contacto con las demandas de los beneficiarios se califican técnica y socialmente de acuerdo con los proyectos que dirigen.

Es en estas organizaciones (independientemente de la variabilidad que existe) donde la formación de capital social es crucial debido a que buscan con sus acciones y proyectos revertir –dadas las circunstancias actuales de riesgo– las consecuencias organizativas, políticas, productivas y ambientales que se han revelado como insostenibles y que pretenden incidir hacia un cambio estructural, por esta razón, promueven la creación de capital social en todas las dimensiones de manera urgente, tanto para asegurar su sobrevivencia y sustentabilidad como organizaciones, como para llevar a cabo adecuadamente sus propósitos. Sin embargo, hasta el momento no lo han podido llevar a cabo de manera sistemática, teniendo como resultado la formación de un capital social aglutinante relativamente alto, pero el capital social estructural de puente (es decir, la capacidad para promover

la formación de organizaciones y redes comunitarias) es bajo en relación con los objetivos que persiguen; en lo que respecta a la capacidad para crear capital social estructural vinculante también es baja. En lo relacionado al aspecto cognitivo ocurre algo semejante, observándose su comportamiento actual en el siguiente esquema:

<i>Capital social</i>	<i>Aglutinante</i>	<i>Puente</i>	<i>Vinculante</i>
Estructural	- +	- +	--
Cognitivo	+ +	- +	--



Parámetros y conclusiones

En esta dirección avanzamos de manera más detallada, definiendo algunos de los criterios que deben ser tomados en cuenta para que las organizaciones civiles de desarrollo participen, de forma más eficiente y sistemática, en la formación del capital social que se requiere para la aplicación y puesta en marcha de los proyectos generados a partir de los programas de desarrollo con cualidades sustentables y de equidad de género, relacionando los elementos que nos aporta la noción compleja de *capital social* con la extrapolación de las dimensiones a partir de las cuales caracterizamos a las organizaciones civiles.

De acuerdo con los argumentos presentados y considerando que la especificidad de las organizaciones civiles de desarrollo sustentable (de tercera generación) que buscan incidir en el cambio estructural, es que deben *ir a contra pelo* de la idea dominante de desarrollo y de las tendencias organizacionales heredadas por el tipo de desarrollo definido por la modernidad industrial, sobre todo en la realización de los proyectos de género; para lograr el éxito de sus proyectos necesitan crear espacios de reproducción política y social, donde sus propuestas sean viables.

En esta dirección, afirmando que las organizaciones de la sociedad civil requieren de un capital social adecuado para asegurar el impacto de sus proyectos y la reproducción de las condiciones políticas y sociales que les posibiliten su sobrevivencia, vamos a proponer una serie de elementos que deberán incorporarse como criterios para ser tomados en cuenta para la formación de capital social en la planeación y en la evaluación de sus proyectos. Con este fin, se utiliza una caracterización de capital social integrando los niveles propuestos en los planteamientos mencionados al análisis de dos dimensiones que delimitan dos aspectos que las organizaciones de la sociedad civil deben contemplar: *a)* la dimensión organizacional que implica la relación de la organización con las organizaciones que constituyen su entorno y se conforma por la caracterización y la definición de la capacidad que tiene para integrar esfuerzos, hacer alianzas, crear vínculos con otras organizaciones, instituciones y organismos nacionales e internacionales, y *b)* la dimensión con el beneficiario y la comunidad, asegurando que, en lo que respecta a la demanda de creación de capital social, las organizaciones civiles de desarrollo deberán considerar no sólo a los beneficiarios directos de su proyecto, sino también a los beneficiarios potenciales (es decir, a aquella población que comparte las características que le permitirían integrarse al proyecto pero no lo hacen, en este caso mujeres); los beneficiarios indirectos (de acuerdo con la definición de Indesol) y a los no beneficiarios.

Un primer acercamiento nos permite esbozar los criterios que, en el nivel de la organización, sirven para evaluar el capital social son:

1. *Capital social aglutinante estructural* para referirnos a la capacidad que tiene la organización a través de sus proyectos para fortalecerse, promover la integración entre sus miembros, incre-

mentar la capacidad asociativa entre ellos, etcétera; *capital social aglutinante cognitivo* para referirnos a las cualidades del tipo de relaciones –pautas– que se validan o instauran entre los miembros.

2. *Capital social de puente estructural* para dimensionar las capacidades asociativas, las habilidades para formar redes y organizarse con otras organizaciones, que los proyectos de la organización promueve; *capital social de puente cognitivo* para referirnos a las pautas y los valores que se promueven en las relaciones que se derivan de la puesta en marcha de los proyectos.
3. *Capital social vinculante estructural* que remite a la capacidad de promover habilidades asociativas de la organización con instituciones nacionales o internacionales y *capital social vinculante cognitivo* para hablar de las pautas y los valores que se promueven en las relaciones que se establecen entre ella y las instituciones.

Y en el campo de intervención de las organizaciones civiles deberá tomarse en cuenta, no sólo los beneficiarios directos del proyecto sino también todos aquellos sujetos sociales que, no siendo directamente beneficiados, son afectados directa o indirectamente por la intervención realizada. De este modo se considerará que el capital social aglutinante refiere a la relación de la organización con los beneficiarios directos; el capital social “de puente” como aquella que se tiene con los beneficiarios indirectos (familiares); y como capital social “vinculante”, el tipo de relaciones que se generan con el resto de la comunidad.

4. *Capital social aglutinante estructural* para referirnos a la capacidad que tiene la organización a través de sus proyectos para fortalecerse, promover la integración entre la organización y los beneficiarios del proyecto, así como la capacidad asociativa entre ellos, etcétera; *capital social aglutinante cognitivo* para referirnos a las cualidades del tipo de relaciones –pautas– que se validan o instauran entre los beneficiarios del proyecto y con la organización.
5. *Capital social de puente estructural* para dimensionar las capacidades asociativas, las habilidades para formar redes y organizaciones, que los proyectos de la organización promueve entre los

beneficiarios del proyecto con los beneficiarios indirectos; *capital social de puente cognitivo* para referirnos a las pautas y los valores que se promueven entre los beneficiarios del proyecto con los beneficiarios indirectos.

6. *Capital social vinculante estructural*, que remite a la capacidad de promover habilidades asociativas de la organización entre los beneficiarios del proyecto con los no beneficiarios; *capital social vinculante cognitivo* para hablar de las pautas y los valores que se promueven en las relaciones.

Una vez realizada tal definición de los parámetros y los criterios para el análisis y la evaluación del capital social que promueven las organizaciones civiles de desarrollo, fueron convertidos en herramientas para el trabajo de campo, el cual fue desarrollado en tres comunidades de la región de los Tuxtlas (Veracruz) y en seis comunidades de los Valles Centrales y la zona mixte del estado de Oaxaca, gracias a lo cual se obtuvieron indicadores muchos más precisos que permiten su incorporación a los procesos de diseño e instrumentación de programas y proyectos generados por las distintas organizaciones y agencias orientadas a la promoción del desarrollo social.

Bibliografía

Beck, Ulrich

1998a *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, Paidós, Barcelona.

1998b *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, Paidós, Barcelona.

Coleman, James

1990 *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press.

Coriat, Benjamin

1979 *El taller y el cronómetro*, México, Siglo XXI.

Clarke, Thomas y Elaine Monkhouse

1994 *Replantearse la empresa*, Folio, Barcelona.

Clarke, Thomas and Stewart Clegg

1998 *Changing Paradigms: The Transformation of Management Knowledge for the 21st Century*, Harper Collins Business, London.

Clegg, Stewart

1990 *Modern Organizations*, Sage Publications, London.

Durston, John

2001 “Capital social: parte del problema, parte de la solución. Su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe”, documento presentado en la conferencia “En busca de un nuevo paradigma: capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe” (Santiago de Chile, 24 al 26 de septiembre), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Universidad de Michigan, Santiago de Chile.

Echebarria Ariznabarreta, Koldo

2001 “Capital social, cultura organizativa y transversalidad”, en *La gestión pública. División, Estado, gobernabilidad y sociedad civil* (Banco Interamericano de Desarrollo), panel: “Capital social”. VI Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y la Administración Pública, Buenos Aires, 5-9 noviembre.

Escobar, Arturo

1996 *La invención del Tercer Mundo: construcción y deconstrucción del desarrollo*, Norma, Bogotá.

1999 *La muerte del salvaje*, Norma, Bogotá.

Etzioni

1972 *Organizaciones modernas*, UTHEA, Madrid.

Friedberg

1997 *Le Povoir et la régle*, Seuil, Paris.

Fukuyama, Francis

2000 *Confianza*, Editorial Atlántida, Buenos Aires.

Grootaert, C. & T. van Bastelaer

2001 “Understanding and Measuring Social Capital: A Sintesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative”, in *Social Capital Initiative*, Working Paper 24, The World Bank, Washington D.C.

Hirschman, Alberto O.

1984 “Against Parsimony: Three Easy Ways of complicating some Categories of Economic Discourse”, en *American Economic Review*, vol. 74, no. 2, May, pp. 89-96.

- Huntington, S. & L.E. Harrison
 2000 *Culture Matters. How Values shape Human Progress*, Basic Books, [traducción al español: *La cultura es lo que importa*, Planeta, México, 2001].
- Joseph, James
 1998 *Democracy's Social Capital: Civil Society in a New Era*, Address, January 15.
- Kliksberg, Bernardo
 1997 "Repensando el Estado para el desarrollo social; más allá de convencionalismos y dogmas", en *Revista del CLAD. Reforma y Democracia*, núm. 8, mayo, Caracas.
 2000 "El rol del capital social y de la cultura en el proceso de desarrollo", en Bernardo Kliksberg y Luciano Tomassini, comps., *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, Washington,
- Mazzotti Pabello, Giovanna
 2002 *Hacia una perspectiva organizacional de las redes de las organizaciones civiles de desarrollo sustentables –un estudio de caso–*, tesis doctoral.
- Mires, Fernando
 1999 *La revolución que nunca existió*, Nueva Sociedad, Caracas.
 1993 *El discurso de la miseria o la crisis de la sociología en América Latina*, Nueva Sociedad, Caracas.
- Narayan, D.
 1999 "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty", in *Policy Research Working Paper 2167*, The World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network, Poverty Division, Washington, D.C.
- Newton, Kenneth
 1997 "Social Capital and Democracy", in *American Behavioral Scientist*, March-April, pp. 575-586.
- Olvera, A.
 1998 *Problemas conceptuales en el estudio de las organizaciones civiles: de la sociedad civil al tercer sector*, material mimeografiado.
- Ortega Carpio, Luz María
 1994 *Las ONGD y la crisis del desarrollo: un análisis de la cooperación con Centroamérica*, Publicaciones ETEA, Madrid.

- Pliego Carrasco F.
1997 “Estrategias de participación de las organizaciones sociales: un modelo de interpretación”, en *Revista Sociedad Civil*, núm. 1, vol. 2, s.e., s.l.
- Putnam, Robert
1993 “The Prosperous Community: Social Capital and Public Life”, in *American Prospects*, no. 13.
- Sainsaulieu, Renaud
1990 *Los mundos sociales de la empresa*, s.e., s.l.
- Sánchez S. Rolando
2002 *Cuaderno de resumen el desarrollo pensado desde los municipios, capital social y despliegue de potencialidades locales. Programa de investigación estratégica en Bolivia (PIEB)*, s.e., La Paz, julio.
- Stiglitz, Joseph
1998 *Más instrumentos y metas más amplias: desde Washington hasta Santiago*, Banco Mundial, s.l., abril.
- Uphoff, Norman
1996 *Learning from Gal Oya: Possibilities for Participatory Development and Post-Newtonian Social Science*, Intermediate Technology Publications, London.
- Weber Max
1964 *Economía y sociedad*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Woolcock, Michael
1998 “Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework”, in *Theory and Society*, no. 27, s.e., s.l.
- Woolcock y Narayan
2000 *Implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas de desarrollo*, Banco Mundial, vol. 15, no. 2.

Artículo recibido el 9 de junio de 2005
y aceptado el 26 de octubre de 2005