
manuales

Lineamientos de acción para el
diseño de programas de superación
de la pobreza desde el enfoque del
capital social

Guía conceptual y metodológica

Irma Arriagada
Francisca Miranda
Thaís Pávez



NACIONES UNIDAS



División de Desarrollo Social

Santiago de Chile, agosto de 2004

Este número de la Serie Manuales aporta lineamientos teóricos y metodológicos para la realización de diagnósticos de redes sociales desde el enfoque del capital social, y recomendaciones generales para la ejecución de proyectos sociales en el nivel local. Constituye el producto final del proyecto “Capital social y reducción de la pobreza: su potencial uso de nuevos instrumentos en política social” (ITA/02/049), realizado con el apoyo del gobierno italiano. Se basa en el Seminario Internacional “Capital social y programas de superación de la pobreza: lineamientos para la acción”, realizado en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, los días 10 y 11 de noviembre de 2003. Las recomendaciones para programas de superación de la pobreza emanan de cinco estudios sobre evaluaciones de programas sociales de América Latina, realizados por Gabriel Kessler y María Cecilia Roggi (Argentina), Zander Navarro (Brasil), Dagmar Raczynski y Claudia Serrano (Chile), Mercedes González de la Rocha (México) y Anthony Bebbington (Argentina, Brasil, Chile y México).

La elaboración de esta guía estuvo a cargo de Irma Arriagada, Oficial de Asuntos Sociales de la División de Desarrollo Social; Francisca Miranda, consultora de la misma División y Thaís Pávez, practicante en la CEPAL, durante su maestría en Ciencias Políticas de la Universidad de Sao Paulo.

Las opiniones expresadas en este documento, son de exclusiva responsabilidad de las autoras y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1680-886X

ISSN electrónico 1680-8878

ISBN: 92-1-322573-3

LC/L.2179-P

Nº de venta: S.04.II.G.106

Copyright © Naciones Unidas, agosto de 2004. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. El aporte del capital social a los nuevos enfoques sobre la pobreza	9
A. El papel del capital social en las estrategias de vida de los pobres	11
B. Definiciones y tipos de capital social.....	13
C. Cuatro enfoques analíticos para el capital social	17
D. El aporte del enfoque de redes de análisis del capital social en los programas de superación de la pobreza.....	19
E. Capital social y redes burocráticas en programas de superación de la pobreza	22
II. Lineamientos de acción para programas sociales desde el enfoque del capital social	23
A. El diagnóstico del capital social preexistente.....	26
B. Impactos esperados e inesperados en el capital social	33
C. Cinco herramientas clave para programas sociales con enfoque de capital social	36
D. Herramientas vinculadas con la institucionalidad.....	42
III. Reflexiones finales sobre el ciclo global de los programas	45
IV. Guía para diagnóstico de redes de capital social en el nivel local	49
A. Introducción	49
B. Marco conceptual y lógico.....	50
C. Guía metodológica de diagnóstico de capital social	56
Bibliografía	67

Glosario de términos	73
Anexo	77
Serie Manuales números publicados	99

Índice de cuadros

Cuadro 1	Los activos de los pobres	11
Cuadro 2	Algunas definiciones del capital social.....	13
Cuadro 3	Clasificación de las definiciones del capital social.....	15
Cuadro 4	Capital social y conceptos asociados	17
Cuadro 5	Perspectivas del capital social.....	19
Cuadro 6	Redes dotadas de capital social.....	20
Cuadro 7	Preguntas clave en programas y proyectos sociales desde el enfoque del capital social	24
Cuadro 8	Matriz para el análisis de programas sociales desde la perspectiva del capital social	25
Cuadro 9	Análisis del capital social en el nivel local	28
Cuadro 10	Criterios básicos para el análisis del capital social en la etapa diagnóstica	33
Cuadro 11	Criterios básicos para definición de impacto en capital social	36
Cuadro 12	Recomendaciones clave para programas sociales con enfoque de capital social	41
Cuadro 13	Reseña de la guía de análisis de redes sociales (ARS)	51
Cuadro 14	Síntesis conceptual de la metodología de diagnóstico de redes sociales	54
Cuadro 15	Matriz de análisis de redes sociales de capital social.....	55
Cuadro 16	Etapas del diagnóstico de capital social en el nivel local.....	56
Cuadro 17	Pauta de identificación de agentes comunitarios	58
Cuadro 18	Variables, indicadores y categorías de clasificación de los tipos de capital social	60

Índice de gráficos

Gráfico 1	Visualización gráfica de dos redes sociales locales	52
Gráfico 2	Línea metodológica general	56

Resumen

En este documento se presentan lineamientos de acción conceptuales y metodológicos para programas y proyectos sociales en América Latina, desde el enfoque del capital social, lo que constituye un esfuerzo de sistematización de lo avanzado hasta ahora respecto de los aportes de este concepto para la comprensión de la pobreza en el nivel local y el mejor funcionamiento de los programas sociales.

En su línea conceptual, esta guía entrega criterios básicos para la formulación de programas de superación de la pobreza y recomendaciones generales para su diseño y ejecución. Estos lineamientos se basan en los aportes de cinco estudios sobre evaluaciones realizadas a programas sociales de Argentina, Brasil, Chile y México.¹ Los programas analizados fueron examinados desde el enfoque del capital social, bajo una mirada crítica a los principales obstáculos que éstos enfrentan en sus distintos niveles: desde el diseño técnico en el nivel central hasta la puesta en marcha en el nivel local. Los casos permitieron identificar los obstáculos a la transformación institucional que se requiere para su puesta en ejecución.

En su línea metodológica, esta guía presenta una herramienta de diagnóstico para funcionarios públicos de gobiernos locales o ejecutores de proyectos en el nivel local, que les permita identificar redes dotadas de capital social. Esta herramienta, complementaria a otros instrumentos de diagnóstico utilizados actualmente, pretende enriquecer la instancia donde se estudian los problemas, necesidades y características de los usuarios de proyectos sociales, integrando al

¹ Estos trabajos se presentaron en el Seminario Internacional "Capital social y programas de superación de la pobreza: Lineamientos para la acción", desarrollado gracias al apoyo del Gobierno italiano (Proyecto ITA02/049), organizado por CEPAL www.eclac.cl/dd

diagnóstico el análisis de la red de intercambio entre destinatarios e intermediarios del Estado o agentes de desarrollo local. Constituye, asimismo, un avance para la operacionalización de este concepto, a objeto de identificar en el plano local su relación con fenómenos “positivos”, como el desarrollo comunitario y económico, o “negativos”, como la exclusión social de individuos, familias y grupos en el interior de una unidad de intervención social.

Introducción

La CEPAL se ha constituido en un referente en el debate internacional sobre el capital social, principalmente debido a su contribución a la apertura de espacios de intercambio entre la comunidad académica y las agencias de desarrollo estatales y no estatales de la región latinoamericana. Los seminarios, conferencias y talleres realizados por la Comisión han tenido un doble objetivo: determinar el aporte del concepto para comprender la pobreza como fenómeno multidimensional y de causas heterogéneas; e identificar la utilidad de incorporar este concepto en el diseño y la evaluación de programas de superación de la pobreza.

En el ámbito teórico, el capital social surgió como una herramienta analítica útil para comprender el papel de las relaciones sociales de confianza, reciprocidad y cooperación en la sustentabilidad de iniciativas comunitarias y de diversas estrategias de vida para mitigar los efectos de la pobreza. No obstante, si bien en un comienzo se utilizó para denotar la capacidad de los grupos desposeídos para reaccionar frente a las fallas del mercado y ante los efectos de la desigualdad económica, el debate en curso ha permitido también analizar su contribución a la perpetuación de la exclusión social y la reproducción de la pobreza. En el ámbito de la intervención estatal, se estima que la promoción del capital social en las estrategias de desarrollo permitirá a los actores niveles mayores de participación y protagonismo en la solución de sus problemas.

La discusión en torno del concepto de capital social ha generado grandes divergencias. Ha sido objeto de crítica debido a las instituciones y los intereses sociopolíticos con los que se le ha identificado: su origen en la academia estadounidense; su divulgación

a partir de un trabajo de investigación (Putnam, 1993), que ha sido criticado tanto por su débil lectura de la historia italiana como por su escasa valoración de la economía política (Fox, 1996); y su popularidad en el Banco Mundial. Todos estos factores se prestan a que muchos desconfíen del concepto (Bebbington, 2004). Sin embargo, el capital social ha logrado posicionarse en los enfoques alternativos para comprender la pobreza y ha puesto en el centro del debate la importancia de planificar el desarrollo sobre la base de la dinámica social preexistente en los grupos destinatarios de la intervención estatal. Muchos autores sostienen que la difusión de este concepto permitirá enriquecer tanto el análisis como la puesta en práctica de la política social.

El presente documento pretende integrar, en una guía conceptual y metodológica, algunas de las contribuciones del concepto de capital social en materia de lineamientos de acción que permitan mejorar la ejecución de programas sociales y potenciar los vínculos de las agencias estatales con la población destinataria de programas de superación de la pobreza. Estos lineamientos derivan del conocimiento acumulado sobre cómo están operando diversos programas sociales de América Latina en el nivel local, y aportan criterios básicos para identificar redes de capital social como parte de los activos existentes en una comunidad que se desea intervenir. En lo referente a los programas sociales, su interés por el capital social se ha cifrado en la idea de que las acciones del Estado en materia social debieran cimentarse sobre la condición de no deteriorar el tejido social de los grupos destinatarios.

Con este documento de síntesis y propuesta de operacionalización del enfoque de capital social para instrumentos de diagnóstico en proyectos sociales, se espera contribuir a la consolidación de una cultura de evaluación que permita prevenir errores, como por ejemplo, debilitar el capital social de una unidad de intervención, y avanzar hacia el diseño de mecanismos que hagan posible transformar a los grupos pobres en actores sociales con mayor acceso y control sobre las decisiones que les atañen.

I. El aporte del capital social a los nuevos enfoques sobre la pobreza

El enfoque del capital social forma parte de “los nuevos enfoques de pobreza”, que surgen a partir de las críticas a la conceptualización y medición de la pobreza centradas en el ingreso y el consumo.² Este término comparte ciertos ámbitos de reflexión con nuevas aproximaciones que amplían y profundizan el concepto de pobreza y sus dimensiones “invisibles”. La premisa fundamental es que existe un conjunto de dimensiones que no son fáciles de medir en términos cuantitativos y monetarios, y que influyen fuertemente en la condición de pobreza: son variables vinculadas con componentes psicosociales y culturales, y con dimensiones relacionales, normativas, institucionales y cognitivas.

Detrás de estos enfoques, emerge un gran debate en torno de cómo concebir el desarrollo y disminuir la desigualdad social en el reparto de los beneficios generados por el crecimiento económico. De este modo, se discute si el crecimiento económico es un aspecto esencial y suficiente para promover el desarrollo social, o si el desarrollo social por sí sólo garantiza el alivio o la superación de la pobreza.

En la CEPAL se sostiene que el objetivo del bienestar para el conjunto de la población requiere de una reorientación hacia la equidad

² Desarrollo humano y generación de capacidades; exclusión social; enfoque de vulnerabilidad; sistemas de protección social; estrategias del manejo social del riesgo, entre otros.

de los patrones de desarrollo, es decir, hacia la reducción de la desigualdad en sus múltiples dimensiones. Al definir como objetivo esencial del desarrollo el logro de sociedades más equitativas, se coloca en primer plano la vigencia de los derechos económicos, sociales y culturales (DESC), que responden a los valores de la igualdad, la solidaridad, y la no discriminación. Se afirma que este objetivo no se logrará sin avanzar significativamente en la consolidación de economías dinámicas y competitivas.

El desarrollo social no puede descansar exclusivamente en la política social, como tampoco el crecimiento y la política económica pueden asegurar objetivos sociales sin tomar en cuenta cómo se construye la política social. La visión integral de desarrollo implica algo más que la mera complementariedad entre políticas sociales, económicas, ambientales y de ordenamiento democrático, y capital humano, bienestar social, desarrollo sostenible y ciudadanía. Debe interpretarse como el sentido mismo del desarrollo. Por su parte, la política social debe orientarse en sentido integrador, mediante instituciones que consideren simultánea y prioritariamente los principios de universalidad, solidaridad y eficiencia. En tanto tal, la política social tiene una responsabilidad principal con los sectores pobres de la población y la superación de la pobreza constituye un reto ético y político (CEPAL, 2000).

En este marco, los esfuerzos por ampliar la noción de pobreza se orientan a su comprensión como una condición de vida que responde a una determinada posición social dentro de la sociedad. Ello contextualiza el análisis de la pobreza, ya que la circunscribe a una realidad sociopolítica y cultural particular, cuyos ordenamientos relacionales confieren a cada individuo y grupo una mayor o menor capacidad para desarrollar estrategias que le permitan mitigar o superar su condición. Este enfoque –disposicional y relacional– correlaciona la situación de pobreza y de carencia de recursos con oportunidades y medios a los que ciertos grupos e individuos tienen más fácil acceso, en virtud de su posición social y las relaciones sociales que derivan de ésta.

Sen (1992) define la pobreza no como una carencia de bienes frente a las necesidades fundamentales, sino de acuerdo con la realización de ciertas funciones básicas y la adquisición de las capacidades correspondientes. Dado lo anterior, la noción de pobreza puede entenderse en términos de un portafolio de activos, entendidos éstos como medios que las personas pueden movilizar dentro de un determinado ordenamiento de relaciones y distribución social del poder. El uso de estos medios configura una estrategia de vida como la forma mediante la cual una persona busca satisfacer ciertos objetivos por la vía del uso, la combinación y la transformación de un conjunto de activos. Estos objetivos de vida pueden ser de varios tipos: aumento de ingreso, mejoramiento de la experiencia y calidad de vida, empoderamiento sociopolítico. Es decir, no se reducen siempre ni solamente al progreso económico. Visto así, la reducción de la pobreza implicaría mejoras en uno o más de estos objetivos.

Las diferencias sociales existentes entre los miembros de una sociedad en el ejercicio de sus estrategias de vida se construyen a partir de la posesión de activos, que constituyen recursos instalados en las personas (habilidades personales), en los derechos (que definen el control sobre el uso y destino de bienes y acceso a servicios), y en las relaciones sociales. Las redes sociales dotadas de capital social constituyen un activo importante dentro de estos portafolios, en tanto representan medios para desplegar capacidades de reacción frente a la pobreza.

En virtud de lo anterior, el análisis de cómo se configuran las redes de capital social para la superación o perpetuación de la pobreza no puede obviar la discusión sobre el poder y la economía política. Aunque ciertas discusiones del capital social no ponen énfasis en estos temas, es útil considerar las dimensiones sociales, culturales y políticas de la pobreza para mejorar tanto el análisis como la puesta en práctica de este enfoque.

A. El papel del capital social en las estrategias de vida de los pobres

Uno de los efectos más positivos de las discusiones sobre capital social y pobreza ha sido la reelaboración de la noción de estrategia de vida. Este es un concepto que tiene varias raíces en las reflexiones sobre la pobreza, la exclusión y el desarrollo en América Latina. Entre las más importantes, tal vez se encuentra el concepto de estrategia de sobrevivencia, desarrollado en un período en que dominaban las teorías de la dependencia y las nociones del dualismo funcional (De Janvry, 1981; González de la Rocha, 2003; Bromley y Gerry, 1978). Este concepto destacaba las capacidades de los sectores pobres para sobrevivir y enfatizaba el papel de las redes sociales en sus estrategias de supervivencia. Por otra parte, estas estrategias se ubicaban siempre en el contexto de la economía política que enmarcaba las posibilidades de estos sectores pobres. En cierto sentido, tal como muchos conceptos de pobreza, tendía a resaltar lo que la gente pobre no tenía, y debido a su énfasis en el contexto políticoeconómico, descuidaba las capacidades individuales y grupales existentes para superar tal condición (Bebbington, 2004).

El concepto de estrategia de vida, tal como se ha desarrollado en los últimos años y en la literatura especialmente anglófona, pone mayor énfasis en lo que los pobres tienen y en la capacidad de agenciamiento de la gente pobre (Chambers y Conway, 1992; Scoones, 1998; Bebbington, 2004). Se ponía mucho énfasis en “los activos de los pobres” (término de Javier Escobál: Escobál y Torero, 2000), pero por otra parte, se desestimaba el peso de los condicionantes estructurales que excluyen a la población pobre del acceso a los recursos productivos. Procurando una suerte de equilibrio entre estas dos posiciones, algunos autores han intentado combinar el énfasis en los activos de los pobres y en las estructuras político-económicas. Moser (1998), por ejemplo, subraya el impacto de la crisis económica y la violencia en las posibilidades de vida de las poblaciones urbanas; y Bebbington (1999) explora cómo la economía política influye en las posibilidades que tienen los campesinos de mantener sus activos y convertirlos en ingresos, poder y calidad de vida. Resulta indispensable, en consecuencia, configurar un marco conceptual que combine un énfasis en los activos de los pobres y un reconocimiento de cómo las dimensiones materiales de la pobreza influyen en el uso y alcance de tales recursos.

Los activos de los pobres son los medios de que ellos disponen para intentar alcanzar dichos objetivos (Escobál y Torero, 2000).³ Sobre todo se enfatizan los activos de capital humano, social, productivo, natural y cultural que se describen a continuación:

Cuadro 1
LOS ACTIVOS DE LOS POBRES

Tipos de capital	Tipo de activos
Capital humano	Activos que una persona posee como consecuencia de las características propias de su condición humana: conocimiento, salud, destrezas, tiempo, y otros
Capital social	Activos que se tienen como consecuencia de las relaciones de una persona con otros y [de forma correlacionada] la participación en organizaciones. Tales relaciones facilitan el acceso a otros recursos
Capital productivo	Activos físicos y activos financieros
Capital natural	Activos en forma de calidad y cantidad de recursos naturales a los que se tiene acceso
Capital cultural	Recursos y símbolos que se tiene como resultado de la cultura de la cual se es parte

Fuente: Sobre la base de Bebbington, "Estrategias de vida y estrategias de intervención: capital social y programas de superación de la pobreza", consultoría preparada para la CEPAL, 2004 (en prensa).

Se supone que los grupos pobres persiguen estrategias que:

³ Para mayor información, véase Bebbington (1999), Scoones (1998), y Moser (1998).

- Sean más consistentes con el portafolio de activos que una persona controla en un determinado punto del tiempo.
- Reflejen sus aspiraciones de largo plazo, así como sus necesidades inmediatas.
- Parezcan ser las más viables dentro de las oportunidades y restricciones que les imponen las circunstancias económicas dentro de las que operan.

El capital social ocupa un lugar central en este marco analítico. Al destacar la importancia de acceder a los recursos, enfatiza las formas en que las instituciones y las estructuras sociales afectan tanto al acceso a los activos, como a las maneras en que la gente puede transformar, reproducir y acumular sus recursos.

El capital social tiene implicaciones para el acceso a los recursos. Como activo, tiene valor en sí mismo, por ejemplo, debido al sentido de pertenencia e inclusión que puede dar a la persona, y al poder que puede derivar del simple hecho de estar organizado y/o conectado. Sin embargo, muchos insisten en que el valor principal del concepto se encuentra en que facilita el acceso a otros recursos (Foley y Edwards, 1999). De hecho, algunos de los estudios sugieren que el concepto sólo tiene valor cuando se incluye la noción de acceso.

Por otra parte, resulta útil integrar el capital social como una dimensión importante del análisis de las redes sociales. En los diferentes estudios realizados sobre redes, destaca el hecho de que éstas se estructuran y reestructuran para conservar o aumentar los recursos. Esto significa que el foco de atención para el análisis del capital social debe centrarse en la forma como las redes de relaciones se ordenan, en cómo la conducta de los individuos depende de su ubicación en este ordenamiento y de qué manera influyen los propios individuos en tales ordenamientos (Lomnitz y Melnick, 1998).

Dentro de un determinado contexto social, los vínculos e interrelaciones entre individuos, grupos y redes pueden establecer un orden de exclusión social, si es que faltan los mecanismos de redistribución de los vínculos fuertes que otorgan poder y control a quienes los poseen. En este sentido, los patrones de exclusión social que observamos en cualquier sociedad no pueden ser identificados o comprendidos sólo a partir de la acción de personas que demuestran, individualmente, un desprecio acentuado por otras personas como individuos, o como categoría de personalidad de los individuos. La exclusión puede ser entendida como una configuración de relaciones entre dos (o más) grupos implicados, en virtud de la naturaleza de tal interdependencia, de tal vinculación y no debido a cualquier característica que los grupos tengan, independientemente de ella (Pedroso, 2003).

Sen (2000) destaca la importancia del concepto de exclusión social por sus dimensiones relacionales con el concepto de privación. Distingue la exclusión constitutiva, que ejemplifica con la incapacidad de relacionarse con otros y ser parte de una comunidad, situación que empobrece la vida de las personas, lo que constituye una pérdida, además de las consecuencias negativas de privación que puede generar indirectamente. Existe otro tipo de exclusión que en sí misma no es terrible, aunque puede acarrear malos resultados, que Sen define como exclusión de importancia instrumental. También distingue entre exclusión activa y pasiva, en función de si hubo o no la intención de excluir. En el primer caso, se refiere a la negación explícita de un derecho y en la exclusión pasiva, a la situación cuyas causas provienen de procesos sociales que deliberadamente no trataron de excluir a las personas, como puede ser el caso de la exclusión producida por una recesión económica.

B. Definiciones y tipos de capital social

En la literatura existente, el capital social puede ser entendido de manera genérica como un recurso intangible, que permite a personas y grupos la obtención de beneficios por medio de relaciones sociales dotadas de confianza, reciprocidad y cooperación. Existe una gran variedad de definiciones y una amplia diversidad de posiciones intelectuales respecto del concepto y sus implicancias para las políticas públicas. Sin embargo, no hay discusión en cuanto a que permite incorporar “nuevos” aspectos al análisis de problemas y políticas de desarrollo, equidad y superación de la pobreza (Durston, 2003).

Asimismo, existe un amplio reconocimiento de que los individuos y las colectividades manejan recursos intangibles, que son 'capitales' en el sentido general de activos cuya movilización permite lograr mejores resultados en emprendimientos y estrategias que lo que habría sido posible en su ausencia (Coleman, 1990). Para la puesta en marcha de procesos de desarrollo, esto implica: que la dimensión social de la existencia humana puede ser tan importante como las dimensiones económicas; que lo social subyace a cualquiera otra acción económica o política —todo está integrado (*embedded*)—; y que lo social constituye una dimensión de la calidad de vida tan importante como lo económico (Bebbington, 2004).

Cuadro 2
ALGUNAS DEFINICIONES DEL CAPITAL SOCIAL

Autores	Énfasis de la definición	Beneficios
Robert Putnam	Asociacionismo horizontal	Redes sociales y normas que afectan a la productividad de la comunidad
James Coleman	Asociaciones horizontales y verticales	Constituye un activo de capital para individuos y facilita sus acciones
Francis Fukuyama	Recursos morales y mecanismos culturales	Sociedad civil saludable y buen funcionamiento institucional
D. North/ Olson	Neoinstitucionalismo económico (relaciones formales e informales, horizontales y jerárquicas institucionalizadas, estructuras de gobierno, régimen político, el Estado de derecho, el sistema judicial y las libertades civiles y políticas)	Reduce costos de transacción Produce bienes públicos Organización de base efectiva
Banco Mundial	Instituciones, relaciones, actitudes, valores	Desarrollo económico Democracia
John Durston	Confianza, cooperación, reciprocidad	Capital social individual (redes egocentradas)
		Capital social grupal (cuasi grupos o redes de apoyo en el ámbito productivo y extraproductivo)
		Capital social comunitario (institucionalidad local con capacidad de autogestión)
P. Bourdieu	Recursos reales o potenciales de una red durable de relaciones	Permite la movilidad social de agentes en la estructura social. Rol del conflicto. Explicita relaciones desiguales de poder
Banco Mundial	Capital social de unión (<i>bonding</i>)	Lazos íntimos y próximos (redes que se configuran a partir de los lazos de familia, de amistad cercana y de comunidad)
	Capital social de puente (<i>bridging</i>)	Nexos entre personas y grupos similares, pero en distintas ubicaciones geográficas. Estas redes son menos intensas que las de unión, pero persisten en el tiempo
	Capital social de escalera (<i>linking</i>)	Lazos que generan sinergia entre grupos disímiles. Abre oportunidades económicas a aquellos que pertenecen a los grupos menos poderosos o excluidos

Fuente: Elaboración de las autoras.

Dentro de las múltiples definiciones dadas al capital social, Flores y Rello (2003) distinguen tres componentes básicos en la mayoría de ellas:

- Las fuentes y la infraestructura del capital social, es decir, aquello que hace posible su nacimiento y consolidación. Algunos autores destacan el rol de la cultura (valores, normas y costumbres internalizadas desde la infancia) y otros, los determinantes que impone la estructura social (capital social que nace de interacciones sociales que generan reglas del juego y normas institucionalizadas).
- Las acciones individuales y colectivas que esta infraestructura hace posible.
- Las consecuencias y resultados de estas acciones, que pueden ser positivas o negativas.

Entre los autores dedicados al capital social es posible establecer diversas tendencias en un continuo ideológico que va desde conservadores a progresistas (Durston, 2003). "En el extremo progresista hay una preocupación por el empoderamiento, la ciudadanía, el pluralismo y la democratización. En el extremo más conservador, el capital social se ubica en un compromiso con estructuras familiares tradicionales y en un orden moral colectivo fundado en valores tradicionales" (Gamarnikow y Green, 1999, citados en Fine, 2001).

Las definiciones del capital social también pueden dividirse entre las de aquellos autores que lo consideran un atributo de individuos, expresado en las redes personales de reciprocidad a las que tienen acceso (Portes, 1999; Espinoza, 1999), y de aquellos que opinan que el capital social es más bien un atributo de estructuras sociales; que existen, además de las individuales, formas colectivas de capital social, que son 'propiedad' de comunidades, clases y sociedades enteras (Coleman, 2000; Putnam, 1993; Bourdieu, 1999). Esta discrepancia sobre la 'propiedad' (*ownership*) del capital social tiene implicancias sobre quién controla este activo y quién se beneficia de sus resultados. Refleja, por ende, diferentes opiniones sobre la viabilidad de formas asociativas de superación de la pobreza (Durston, 2003).

Por otra parte, en algunas de las definiciones fundacionales del capital social se resalta el potencial positivo, funcional e instrumental de las relaciones sociales. Sin embargo, algunos autores (Portes, 1999; Durston, 2002; Arriagada y Miranda, 2003) advierten acerca del entusiasmo con que la literatura de investigación sobre capital social subraya sus consecuencias positivas. Señalan que es necesario reconocer la distribución asimétrica de capital social en la sociedad, razón por la que éste entraña costos y beneficios según los usos y consecuencias de tales lazos sociales, dependiendo del contexto en que se producen.

De esta forma, los recursos apropiables por individuos y grupos a partir de sus redes de capital social pueden tener consecuencias no deseables, como la exclusión de 'extraños'. Es decir, que los mismos lazos beneficiosos para miembros de un determinado grupo, por lo común los autorizan a vedar el acceso a recursos a miembros de otros grupos. Esto no significa que el capital social que un grupo posee 'sea' en sí mismo negativo, sino que es negativo 'en relación' con otro grupo, de manera que es fundamental distinguir cuándo el capital social de un grupo tiene efectos perniciosos para el conjunto social en que éste se inserta.

Una definición de capital social que incorpore los aspectos políticos de la vida social, debe centrarse en la capacidad de movilización de recursos de individuos y grupos a través de sus relaciones y redes sociales, considerando como resultado de tal ordenamiento la configuración de patrones de exclusión e inclusión social, determinados por diferenciales de poder en la sociedad. Para los propósitos de esta guía, eso significa que al efectuar intervenciones de desarrollo en cualquier sector o nivel, es necesario realizar un estudio institucional para identificar a los actores interesados y su interrelación: de qué forma se afectará al poder y los intereses políticos de cada uno, a objeto de evitar dar cabida a grupos dominantes movilizados en función de intereses que afectan al bien público.

Cuadro 3

CLASIFICACIÓN DE LAS DEFINICIONES DEL CAPITAL SOCIAL

Ejes del debate del capital social	Énfasis	Supuestos y referentes teóricos
Fuentes e infraestructuras del capital social	Determinantes cognitivos	<ul style="list-style-type: none"> Resalta la dimensión más subjetiva del capital social: su manifestación u origen en vínculos emocionales, valores y creencias que favorecen la acción colectiva Visión culturalista que pone énfasis en cuestiones de valoración social
	Determinantes estructurales	<ul style="list-style-type: none"> Resalta la dimensión más objetiva del capital social: su manifestación en el plano concreto de las conductas, relaciones sociales Visión sociologizante que pone énfasis en estructuras e instituciones sociales
Tipo de acciones	Énfasis en redes personales (acciones individuales)	<ul style="list-style-type: none"> Producción de capital social como resultado de intereses individuales egoístas Capital social como producto de la maximización individual por elección racional (<i>rational choice</i>)
	Énfasis en asociatividad (acciones colectivas)	<ul style="list-style-type: none"> Capital social como atributo de estructuras sociales: que existen, además de las individuales, formas colectivas de capital social, que son 'propiedad' de comunidades, clases y sociedades enteras (Coleman, 2000; Putnam, 1993; Bourdieu, 1999). Esto implica que las formas de capital social "institucionalizadas" perduran a pesar del recambio de sus miembros Se supone que el nivel de confianza y las normas y valores que vigilan y sancionan los miembros de un grupo (nivel micro social), pueden extenderse al resto de la sociedad (nivel macrosocial)
Consecuencias y resultados	Positivas	<ul style="list-style-type: none"> Empoderamiento, ciudadanía, pluralismo y democratización Se liga la sociabilidad con dimensiones positivas
	Negativas	<ul style="list-style-type: none"> Los aspectos negativos del capital social se vinculan con la lucha por el control de recursos escasos, configurando patrones de inclusión y exclusión social Distribución asimétrica de capital social en las relaciones de poder: trae como consecuencia la reproducción social de la pobreza

Fuente: Sobre la base de Raúl Atria, y otros (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Libro de la CEPAL N° 71 (LC/L.G.2194-P), Santiago de Chile, CEPAL, Universidad del Estado de Michigan, 2003 e Irma Arriagada, *Capital social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto*. *Estudios Sociológicos XXI*: 63, México, 2003.

1. ¿Qué es y qué no es capital social?

La heterogeneidad de definiciones hace indispensable distinguir al capital social de otros conceptos que comúnmente le son asociados, y precisar su verdadero alcance:

- No todas las relaciones sociales tienen capital social.** Capital social supone relaciones formales o informales que tienen cierta permanencia y regularidad, se cimientan en lazos de confianza y apoyan la cooperación y la solución conjunta de problemas. De ellas los participantes derivan beneficios individuales o grupales y logran atraer otros activos a su entorno (Raczynski y Serrano, 2003).
- Las relaciones de capital social pueden involucrar situaciones de conflicto que deben resolverse con el fin de dar durabilidad a las redes.** En general, para la permanencia de las relaciones sociales, la negociación y el conflicto, en tanto se solucionen adecuadamente, son elementos que contribuyen a su renovación y reproducción. Por ello el capital social no está dado de antemano ni definitivamente, y responde a un proceso de construcción histórica en que es posible identificar diferentes niveles y ámbitos de

cooperación, siempre expuestos a la competencia y a estrategias para alcanzar diferentes grados de participación en diferentes ámbitos de interés. Esto significa que tiene una trayectoria histórica que incluye a los mecanismos de resolución de conflictos.

- 3 **El concepto de capital social no es sinónimo de participación social.** La participación social se refiere al involucramiento directo y activo de los ciudadanos en iniciativas o proyectos de bien común. Principalmente se realiza en el ámbito comunitario, y da cuenta de una motivación socioterritorial que incide en la vida del lugar. Se vincula también con proyectos de desarrollo que instalan las políticas sociales. La participación se vincula con el capital social; sin embargo, por sí misma no es constitutiva de capital social y puede darse el caso de acciones de interés estrictamente individual, de trayectorias de carácter político o de espacios de liderazgo alejados de los ámbitos de la confianza y la reciprocidad.
- 4 **El capital social debe distinguir entre empoderamiento individual y colectivo.** Las capacidades y el empoderamiento individual (autoestima, habilidades sociales, manejo de información, seguridad en sí mismo, y otros) son parte del capital humano y no son capital social. Pueden, y en muchas ocasiones así ocurre, ser materia prima o insumo que colabora a la expansión del capital social. El empoderamiento colectivo, como propiedad emergente de una agrupación, corresponde a un nivel superior del desarrollo de la sociabilidad, que implica acceso y control sobre recursos, y un encuentro, por lo tanto, de igual a igual, con las instituciones estatales con las que el grupo es capaz de negociar.
- 5 **El capital social no es mensurable por medio de la cantidad o heterogeneidad de las organizaciones sociales y comunitarias.** En principio, la existencia de organizaciones sociales (funcionales y territoriales) constituye una señal de presencia de capital social, asumiendo que en la interacción que las sustentan existen bases de confianza y reciprocidad y que su principal lógica es la cooperación. Sin embargo, éstas no necesariamente constituyen un depósito de capital social. Pueden surgir como respuesta a demandas del Estado, tener un carácter meramente instrumental y operar sobre bases de control más que de cooperación. El registro del número y tipo de estas organizaciones no constituye un indicador de capital social por sí mismo. Es necesario complejizar el análisis, evaluando las bases de reciprocidad y confianza que sustentan a estas asociaciones, y la capacidad que tienen de movilizar activos para sus participantes.
- 6 **Una red social tampoco está siempre dotada de capital social.** Una red social es capital social cuando los actores involucrados en la relación de intercambio acarrean distintos tipos de recursos, los que se disponen en la red para que estén al alcance de otros. Estos recursos pueden ser parte del capital que tiene cada uno de los actores que entran en relación (capital humano), pero también existen recursos que están ‘integrados’ (*embedded*) en las redes de otros actores con los que se interactúa, sobre los que se tiene acceso directo o indirecto. Las redes tienen, por tanto, la capacidad de ampliar el espectro de recursos de que dispone cada uno de los agentes que la componen, poniendo la experiencia propia a disposición de otros para el logro de objetivos y metas comunes (Lin, 2001).

Estas distinciones permiten entender que desde las relaciones de capital social existentes en un grupo al fortalecimiento de la ciudadanía y otros fenómenos asociados- empoderamiento, participación social, asociatividad - hay una brecha importante de considerar: la capacidad cooperativa de las personas contiene una semilla fértil de expansión de la ciudadanía, y de interés y compromiso por los asuntos de bien público, pero éstos no son necesariamente procesos paralelos y de igual magnitud. Ello refuerza la idea de que se requieren procesos participativos que faciliten la construcción del consenso y el establecimiento de interacciones entre partes interesadas, para

encontrar formas y medios que permitan trascender las divisiones sociales y construir cohesión social y confianza.

Cuadro 4
CAPITAL SOCIAL Y CONCEPTOS ASOCIADOS

Conceptos asociados	¿Qué es y qué no es capital social?	
Relaciones sociales	Capital social supone relaciones formales o informales, que tienen cierta permanencia y regularidad, se cimientan en lazos de confianza y apoyan la cooperación y la solución conjunta de problemas	No todas las relaciones sociales tienen capital social
Conflicto / armonía	Capital social supone negociación y conflicto como elementos que, en tanto se resuelvan adecuadamente, contribuyen a su renovación y reproducción	Capital social no involucra esencialmente armonía
Participación social	Capital social implica iniciativas o proyectos de bien común, originados en una motivación socio territorial que incide en la vida comunitaria	La participación social puede involucrar acciones meramente individuales sin extensión de beneficios a un colectivo mayor
Empoderamiento	Capital social implica control y acceso de recursos de un colectivo, en un proceso de empoderamiento compartido	El empoderamiento individual es parte del capital humano
Asociatividad	Capital social supone organizaciones que operan sobre la base de la cooperación, principios internos democráticos, equidad en la repartición de beneficios adquiridos mediante ella, reglamentos y compromiso interno, entre otros	Muchas organizaciones tienen un carácter meramente instrumental: su mera existencia no es sinónimo de capital social
Redes sociales	Una red social posee capital social cuando tiene la capacidad de ampliar el espectro de recursos de cada uno de los agentes que la componen, poniendo la experiencia propia a disposición de otros para el logro de objetivos y metas comunes	No todas las redes sociales tienen capital social

Fuente: Elaboración de las autoras sobre la base de Dagmar Raczyński y Claudia Serrano, "Programas sociales y capital social en Chile. Evidencias y aprendizaje", ponencia presentada en el Seminario "Capital social y programas de superación de la pobreza: lineamientos para la acción", Sala Raúl Prebisch, CEPAL, 10 y 11 de noviembre de 2003.

Dado lo anterior, los programas que en sus fundamentos se planteen el objetivo de reconocer o promover el capital social deben problematizar la articulación política de este concepto en una visión realista de la sociabilidad de sus destinatarios. Esto significa diferenciar entre los resultados positivos o negativos de las relaciones sociales dotadas de capital social, analizando en dichas relaciones aquellas que se dan entre los agentes estatales y los destinatarios, que van desde la sinergia y la complementariedad, pasando por formas clientelares más o menos autoritarias y represivas, hasta llegar a la exclusión (Durston, 2003). Existen formas de capital social que atañen a la articulación entre la institucionalidad estatal y formas de participación en el nivel local, que es fundamental considerar.

C. Cuatro enfoques analíticos para el capital social

En los estudios del capital social aplicados al desarrollo económico se identifican cuatro enfoques del concepto: la visión comunitaria, el enfoque de redes, la visión institucional y la visión sinérgica (Woolcock y Narayan, 2003).

La visión comunitaria, cercana a los trabajos de Putnam, identifica al capital social como organizaciones locales, clubes y asociaciones y grupos cívicos. Se critica a este enfoque que en ocasiones ha hecho caso omiso de un capital social perverso (mafias del crimen, por ejemplo) y que presume que las comunidades son entidades homogéneas que benefician a sus miembros de manera automática. Aparte de esto, esta visión subraya que los grupos comunitarios que carecen de recursos

externos no logran superar la pobreza, por lo que sin aliados externos este capital social es sólo un sustituto de los recursos y servicios provistos por el Estado.

El enfoque analítico de las redes sociales plantea que toda forma de organización social puede ser comprendida y analizada como una red de relaciones sociales. Su desarrollo ha tenido distintas tradiciones académicas vinculadas con los estudios de redes de políticas (*policy networks*) en Ciencia Política, teorías del estatus / rol y conceptualizaciones sobre capital social en Sociología, redes egocentradas en Antropología, redes de apoyo en Psicología, redes organizacionales en la administración, y otros, que dan cuenta de su amplia difusión en las ciencias sociales (Espinoza y Gutiérrez, 2003). En los estudios de capital social, la perspectiva de redes destaca la importancia de las asociaciones verticales y horizontales, tanto en las relaciones intragrupalas como las entre grupos comunitarios y empresas (lazos verticales y horizontales). Supone, asimismo, que las comunidades y grupos cuentan con dos dimensiones del capital social: redes extracomunitarias (capital social de puente y escalera) y lazos intracomunitarios (capital social de unión). Con el tiempo, y en la medida en que cambia el bienestar de una comunidad, varía el cálculo óptimo de los costos y beneficios asociados a las combinaciones de las dos dimensiones.

La visión institucional sostiene que la vitalidad de las redes comunitarias y la sociedad civil es, en gran parte, el resultado de un contexto político, legal e institucional. Mientras que el enfoque de redes y el enfoque comunitario tratan al capital social como variable independiente que da resultados buenos o malos, el enfoque institucional trata al capital social como variable dependiente. La capacidad de los grupos sociales de movilizarse por intereses colectivos depende de la calidad de las instituciones formales con que funcionan.

La visión sinérgica, en tanto, intenta integrar el trabajo proveniente de los enfoques comunitario, de redes y de instituciones. Enfatiza la idea de que el Estado es el proveedor último de los bienes públicos (una divisa estable, salud pública y educación) y el actor más capacitado para facilitar alianzas duraderas más allá de divisiones de clase, etnicidad, raza, género u otras. Evans (1996), máximo representante de esta mirada, concluye que la sinergia entre gobierno y acción ciudadana se basa en la integración (*embeddedness*), en relaciones de apoyo entre actores públicos y privados, expresadas en marcos legales que protegen a las partes.

El siguiente cuadro muestra los elementos clave de las cuatro perspectivas, que distinguen el tratamiento del capital social como variable independiente, dependiente y mediadora.

Cuadro 5
PERSPECTIVAS DEL CAPITAL SOCIAL

Perspectiva	Actores	Orientaciones de políticas
Visión comunitaria Asociaciones locales	Grupos comunitarios Organizaciones voluntarias	Reconocer los activos sociales de los pobres Familia, amigos y socios de una persona son sus activos, actúan como red de seguridad en momentos difíciles Las comunidades con un alto rango de solidaridad comunitaria permanecen pobres si carecen de conexiones externas fuertes Sin aliados externos, este CS es sólo un sustituto de los recursos y servicios provistos por el Estado
Visión de redes Lazos comunitarios que vinculan y que tienden puentes	Empresarios Asociaciones de negocio Mediadores de información	Descentralizar Crear zonas empresariales Tender puentes entre sectores sociales Cómo fuentes de confianza disminuyen los costos de transacción en la economía Identificar naturaleza y alcance de las redes e instituciones formales de una comunidad y cómo interactúan entre sí Desarrollar estrategias basadas en el capital social de unión y de puente De qué manera las formas positivas de capital social pueden compensar las negativas
Visión institucional Instituciones políticas y legales	Servicios públicos y privados	Otorgar libertades civiles y políticas Instaurar transparencia y responsabilidad de instituciones ante la sociedad civil
Visión sinérgica Redes comunitarias y relaciones Estado – sociedad	Grupos comunitarios, sociedad civil, empresas, Estados	Coproducir, complementar Fomentar la participación, forjar uniones Ampliar la capacidad y escala de las organizaciones locales El capital social es una variable mediadora entre representantes del Estado, la sociedad civil y el sector empresarial

Fuente: Sobre la base de Michael Woolcock y Deepa Narayan, "Capital social: implicancias para la teoría, la investigación y las políticas sobre desarrollo", 2003, en : <http://poverty.worldbank.org/library/subtopic.php?topic=4294&sub=5020>.

D. El aporte del enfoque de redes al análisis del capital social en los programas de superación de la pobreza

Los usos posibles de las redes en el campo de las ciencias sociales son tres. En primer lugar, y de carácter más general, se ha utilizado el concepto de red como metáfora de la estructuración de relaciones en la sociedad, poniendo énfasis en las interconexiones existentes entre individuos y grupos. Una segunda vertiente pone acento en los aspectos más normativos de las redes, y una tercera forma se ha consolidado como metodología de análisis de redes sociales, que permite hacer levantamientos y graficar los patrones de relación de la sociedad (Marques, E. C., 2000).

Las redes permiten describir el lugar en que reside el capital social de una persona. Sin embargo, no todas las redes están conectadas por el capital social. Todas las organizaciones operan con una estructura formal de redes, pero dentro de ésta el capital social puede conducir a la creación de redes conectadas de facto, es decir, más allá de los reglamentos explícitos que dirigen el trabajo en red de sus miembros. Por ejemplo, una supervisora puede pensar que ella es el centro de la red de sus empleados en circunstancias que sus empleados pueden tener una red independiente de ella

(Atria y otros (comps.), 2003). Esto implica que más allá de las distintas estructuras de las redes, éstas se sustentan en aspectos simbólicos y subjetivos que orientan el actuar de cada uno de sus miembros.

A medida que aumentan las conexiones de capital social en una red, el acceso de una persona a los recursos y la información también aumenta. Por esto, las redes resuelven el conflicto existente entre quienes consideran que el capital social es un concepto micro, y quienes opinan que es un concepto macro. En un sentido es un concepto micro, porque es aportado por personas, pero también es un concepto macro, porque reside en redes que pueden superponerse, y sirve para conectar a diferentes segmentos de la sociedad.

Los distintos tipos de redes tienen diferentes consecuencias para la eficacia económica y la generación de capital social, que deben ser comprendidas en el contexto en el que éstas se insertan. A continuación se presentan las características básicas de algunos ejemplos de tipos de redes, y su correspondencia con tipos de capital social.

Cuadro 6
REDES DOTADAS DE CAPITAL SOCIAL

Tipos de redes	Tipo de capital social	Características
Redes familiares, de amistad cercana y de vecindad / comunidad	Capital social de unión	Involucra nexos con pocas personas; y en términos geográficos tiende a implicar nexos con personas que viven muy cerca
Redes organizacionales: juntas vecinales, de comunidades de campesinos, de madres solteras, y otras	Capital social de puente	Formas federativas de organización
Redes entre grupos y personas de distinta identidad y distintos grados de poder sociopolítico	Capital social de escalera	Nexos que crean relaciones medianamente consolidadas entre personas / comunidades y agencias públicas o no gubernamentales externas. Facilitan el acceso a esferas políticas, a recursos de agencias externas, al apoyo de estas agencias en momentos de crisis o amenaza, u otros

Fuente: Sobre la base de Anthony Bebbington, " Estrategias de vida y estrategias de intervención: capital social y programas de superación de la pobreza", consultoría preparada para la CEPAL (en prensa).

Estos tres tipos de capital social pueden, cada uno, facilitar el acceso a otros activos y la satisfacción de ciertos objetivos de vida.

1. Relaciones entre distintos tipos de capital social

El capital social de unión puede facilitar el acceso a recursos en la localidad, probablemente de una manera rápida (para responder a momentos de emergencia y crisis, siempre y cuando la crisis no afecte también a los otros miembros de estas redes locales). Posiblemente, es la forma de capital social que más sentido de pertenencia ofrece, pero por otra parte, es la forma de capital social que tiene más lados oscuros (Putzel, 1997), ya que involucra más compromisos, controles sociales, y demandas de reciprocidad. Cuando se incorpora en relaciones de poder diferencial dentro de la misma comunidad puede incluir formas de intercambio desigual y de dominación cotidiana.

Las otras formas de capital social de puente y escalera son menos seguras – en el sentido que la persona no puede saber si el otro actor respetará el compromiso de la relación, y por lo tanto no puede asegurar que estas formas de capital social le darán acceso a otros recursos. En consecuencia, la decisión de los individuos de invertir en estas formas de capital social siempre es ambigua, y estas formas de capital social siempre son más frágiles. Esta fragilidad se muestra en la debilidad de

las federaciones y confederaciones populares; en la tendencia común hacia la desarticulación de los movimientos sociales y hacia la captura externa o interna de estas organizaciones; en los problemas de participación masiva; y en la tendencia de la mayoría de las personas a identificarse mucho más con las organizaciones y los lazos locales –y por lo tanto, a privilegiar las inversiones en estos lazos– que con las federaciones.

Sin embargo, tanto el capital social de puente como el de escalera proporcionan acceso a tipos de activos y a niveles de avance en la satisfacción de ciertos objetivos de vida que el capital social de unión nunca ofrece. Es sólo por medio de la organización federada o confederada –o sea, el capital social de puente– que se puede presionar para provocar cambios en las políticas y reglas que determinan la distribución de los activos, e influir en las agencias que controlan la oferta de activos (por ejemplo, direcciones provinciales o nacionales de educación, gobiernos locales, y otros.). De igual manera, es sólo por la vía del capital social de escalera que se puede lograr el acceso a ciertos tipos de recursos públicos y externos, nacionales o internacionales; y es sólo por medio del capital social de escalera o de puente que se puede obtener acceso a los espacios políticos administrativos donde se determina el diseño de las políticas sociales.

En consecuencia y en relación con el tema de las estrategias de vida y la superación de la pobreza, se podría suponer, por lo menos en el nivel de hipótesis, que el capital social de unión sirve para la sobrevivencia. Ofrece –al menos potencialmente– acceso a formas de reciprocidad, al apoyo en momentos de crisis, a posibilidades de compartir recursos (por ejemplo, en bancos comunales). Pero es poco probable que este capital social permita una acumulación significativa de otros activos, porque las posibilidades de acumulación son limitadas por el patrimonio total de activos en una localidad. Por lo tanto, es un capital social que puede permitir un alivio de la pobreza, pero no una superación de ésta.

En cambio, tanto el capital social de puente como el de escalera ofrecen la posibilidad de acceder a recursos que existen fuera de la localidad o de las estructuras sociales locales – recursos de otro tipo, y potencialmente de otro nivel. Por lo tanto, proporcionan a lo menos la posibilidad de acumulación de activos, y en esa medida, son un capital social que se presta más a la superación de la pobreza.

De esta forma, tal como existen sinergias entre diferentes formas de capital, también las hay entre diferentes tipos de capital social. Es decir, resulta difícil construir una federación de organizaciones locales fuerte si las propias organizaciones locales no lo son también.

Lo anterior remite a la replicabilidad del capital social desde el nivel microsocioal al macrosocioal. Es decir, el capital social no es solamente un recurso que poseen los individuos en sus redes personales, sino también grupos y comunidades en una forma diferente: la de instituciones y sistemas complejos. El desarrollo económico se juega en la posibilidad de pasar de una vida comunitaria, basada en lazos de parentesco, a sociedades organizadas por instituciones formales. Esto significa que el capital social está presente en diversos grados y formas en las instituciones del Estado, el mercado y la sociedad civil.

Desde este punto de vista, una de las tareas del Estado en la superación de la pobreza es la promoción de lazos entre grupos que poseen redes con diferente dotación de recursos. Finalmente, el objetivo es que los individuos puedan aprovechar los beneficios de ser miembros de una comunidad más reducida, pero también ser “habilitados” para adquirir destrezas y recursos a fin de participar en redes que superan sus comunidades. En la medida en que las redes de los pobres se diversifican, lo mismo ocurre con su bienestar. Los grupos de pobres generalmente no disponen de la capacidad de establecimiento de contactos y redes (*networking*), y debido a la exclusión de redes o la carencia de vínculos con las instituciones sociales, están impedidos de acceder a trabajos de calidad, con estabilidad, beneficios, seguridad social y otros, como medios para superar la pobreza.

E. Capital social y redes burocráticas en programas de superación de la pobreza

¿En qué sentido es posible entender a los programas de reducción de la pobreza como formas de capital social?

En primer lugar, tal como la gente pobre, los programas están integrados (*embedded*) en relaciones sociales. En el lenguaje del capital social, eso significa que las agencias de desarrollo y los agentes públicos proyectan redes burocráticas hacia el nivel comunitario. Tales relaciones sociales influyen a su vez en sus capacidades y forma de actuar. También influyen en cómo el programa entiende la pobreza y su superación, es decir, que quienes participan en el diseño, el control social, la gestión y la práctica cotidiana del programa influirán en las ideas-fuerza que orientan al programa. Esto no implica que los programas deban ser cien por ciento basistas (Lehmann, 1990), - más bien, como concluye Evans (1996), los programas funcionan mejor cuando tienen un nivel tanto de autonomía como de integración (*embeddedness*) con sus beneficiarios.

Segundo, en la medida en que los ciudadanos (pobres y otros) tengan acceso a los programas para la superación de la pobreza, estos programas se volverán un elemento del capital social de estas personas. Por lo tanto, los programas necesariamente influyen en la naturaleza y distribución de este capital social. Esto implica, además, que las intervenciones de los programas modifican las relaciones sociales, la distribución de las capacidades humanas y las relaciones de poder en las comunidades donde trabajan. Este hecho no debe verse como un problema ni como una crítica: es simplemente un hecho, un hecho sobre el que se debería reflexionar para mejorar el diseño de estos programas.

Algunos programas sociales enfrentan este problema principalmente por la vía del análisis de los promotores y agentes de desarrollo local. A menudo se enfatiza que depende mucho del comportamiento y las actitudes de la persona. En su estudio del “buen gobierno” en el noreste de Brasil, Tandler (1997) enfatiza la importancia del papel de los promotores de programas. Son las actitudes y las prácticas cotidianas de estos promotores, los factores que definen si un programa público logra crear lazos de confianza entre gobierno y ciudadano; y las redes sociales de estos promotores son factores determinantes de cómo los beneficios de estos programas se distribuyen a nivel local. En consecuencia, hay que entender de una manera matizada cómo el capital social de escalera (o sea, aquel que vincula al ciudadano con agentes externos) se forma y se mantiene y por lo tanto, quiénes en la práctica tienen o no esta forma de capital social.

Otra dimensión del mismo tema tiene que ver con las personas que diseñan los programas en su inicio, y con quienes se esfuerzan para que los programas sobresalgan. La integración (*embeddedness*) influye mucho en la orientación, calidad y sobrevivencia de estos programas.

II. Lineamientos de acción para programas sociales desde el enfoque del capital social

El examen de programas sociales en marcha en Argentina, Brasil, Chile y México desde los años noventa en adelante, muestra la incorporación del concepto de capital social en el interés y discurso de la política social. Sin embargo, el examen de la capacidad del Estado para aplicar este enfoque arroja pobres resultados. Lo que ha fallado, más que el entusiasmo en las declaraciones generales, es la capacidad de operacionalizar propuestas e intenciones en un ámbito más acotado, relativo al diseño y la gestión de las políticas. En efecto, no se puede afirmar que en la práctica los programas públicos estén usando el marco analítico y operativo propio del capital social (Raczynski y Serrano, 2003).

Poner en marcha programas de superación de la pobreza adoptando la perspectiva del capital social significa que desde un inicio se consideren las relaciones sociales existentes en las comunidades a intervenir. Aun cuando se visualicen los espacios de organización existentes en los destinatarios, si el programa desconoce las dinámicas propias de las comunidades y sus procesos de autogestión (registrados en la memoria histórica y tradición de acciones en colaboración de la comunidad), no es posible afirmar tal posicionamiento. Lo mismo ocurre si el programa pone su foco en la prestación de determinados servicios, sin planificar sus etapas acogiendo la especificidad local, la experiencia previa de las comunidades, las redes preexistentes, y los liderazgos positivos (Raczynski y Serrano, 2003).

A continuación, se presentan algunas preguntas básicas que contribuyen a orientar, en el ámbito de la formulación, el posicionamiento de los programas desde el enfoque del capital social.

Cuadro 7
**PREGUNTAS CLAVE EN PROGRAMAS Y PROYECTOS SOCIALES
DESDE EL ENFOQUE DEL CAPITAL SOCIAL**

Nivel de análisis	Preguntas relevantes	Implicaciones generales
Micro	Al intentar mejorar las estrategias de vida de la población, ¿trabajan directamente sobre los activos de la población pobre?	Uso de herramientas técnico- metodológicas para fortalecer tipos de capital social: de unión (proyectos que involucran grupos existentes a un nivel subcomunal), de puente (proyectos que involucren la creación de foros intercomunales) , y/o de escalera (vínculos con agentes externos de mayor poder)
	¿El programa trabaja sobre los activos en forma aislada, o busca sinergias entre diferentes tipos de activos?	Estrategias que buscan fortalecer y crear tanto capital social como por ejemplo capital financiero de una manera sinérgica (Ej.: por la vía de formación de bancos)
Nivel meso/ macro	¿Intenta cambiar las estructuras e instituciones locales que influyen en el acceso social a los activos y a los espacios económicos y políticos?	Trabajar indirectamente en la expansión de las bases de activos, cambiando las reglas y las estructuras sociales que limitan tanto el acceso que la gente pobre tiene a varios activos, como su capacidad para transformarlos en ingresos, poder o calidad de vida. Ejemplos de tales tipos de intervención: programas de reforma agraria para redistribuir tierras, de reforma educativa para facilitar el acceso de grupos étnicos a la educación secundaria y universitaria, cambios en la regulación de mercados para facilitar la entrada de organizaciones de pequeñas comunidades
	¿Cómo es el capital social que existe dentro del programa público y qué lo vincula con sectores pobres?	Esto implica el análisis de las redes burocráticas de los agentes estatales encargados de ejecutar a nivel local los programas un tema que se puede tratar por la vía del concepto de cultura organizacional. (Lewis y otros, 2002).
	¿Se promueve el capital social de escalera mediante la creación de nexos entre comunidad o unidad local y el gobierno regional, federal, nacional?	Esto implica el análisis de los vínculos entre las instituciones públicas del nivel central, regional y local, en su capacidad de coordinación, comunicación, reglas del juego transparentes, u otras.

Fuente: Elaboración de las autoras.

Para iniciar la formulación y el diseño de un programa a partir de estos elementos, se requiere delimitar el alcance del impacto en capital social que se plantea el programa: si sólo intentará trabajar sobre los activos disponibles en el nivel local, o si se intentará potenciarlos mediante líneas de acción para el fortalecimiento del capital social con metodologías de intervención. Esto involucra fortalecer las capacidades de negociación, de propuesta y de influencia sobre las decisiones y las acciones del programa. Es importante también la existencia de acciones de apoyo de las organizaciones comunitarias y su reconocimiento como interlocutores válidos por parte de instancias con mayor poder. Desde esta definición de impacto en capital social –como una base sobre la cual proyectar procesos de empoderamiento colectivo- pocos programas en marcha calificarían en las líneas de trabajo del capital social.

Esto quiere decir que los programas sociales pueden fortalecer o generar capital social sólo si se lo proponen en forma exigente y premeditada, pues supone poner en marcha algunos procesos, definir determinados pasos, instalar determinados procedimientos y privilegiar ciertas metodologías. De no asumirse la tecnología necesaria, es posible lograr resultados en el área de capacidades, participación o voz pública, que no necesariamente se enmarcan en lo propio del capital social: acción cooperativa en función de objetivos comunes (Raczynski y Serrano, 2003).

En tal dirección, problematizar las diferentes etapas de un programa social obliga a incorporar una mirada evaluadora que permita examinar cuáles obstáculos recurrentes impactan de manera negativa en sus resultados, ya que las acciones para aliviar la pobreza y las intervenciones para el desarrollo tienen impactos directos e indirectos, algunos intencionados y otros inesperados.

A continuación, se presenta una matriz para el análisis de programas sociales desde la perspectiva del capital social, de la que es posible desprender posteriormente lineamientos de acción útiles para el diseño y formulación general de programas sociales desde el enfoque del capital social.

Cuadro 8

MATRIZ PARA EL ANÁLISIS DE PROGRAMAS SOCIALES DESDE LA PERSPECTIVA DEL CAPITAL SOCIAL

Nivel de análisis	Criterios de interés	Elementos mínimos	Áreas problemáticas
Micro	Diagnóstico de redes locales pre existentes dotadas de capital social	Análisis de las formas de cooperación local	<ul style="list-style-type: none"> Motivos de la cooperación: solidaridad forzada y/o voluntaria Estrategias de supervivencia y/o espirales de acumulación en el capital social existente.
		Análisis del conflicto local	<ul style="list-style-type: none"> Divisiones sociales preexistentes en la unidad de intervención Delimitación de la unidad de intervención Definición de la demanda social Definir umbral mínimo de recursos necesarios para fortalecer el capital social Manejo de la competencia entre actores e instituciones
	Beneficios e impactos esperados: la promoción de distintos tipos de capital social	Redes dotadas de capital social de unión (lazos fuertes)	<ul style="list-style-type: none"> Definición del impacto en capital social
		Redes dotadas de capital social de puente (lazos débiles)	<ul style="list-style-type: none"> La incorporación del sector privado
		Redes dotadas de capital social de escalera	<ul style="list-style-type: none"> La coordinación entre el nivel central y el gobierno local
Meso	Herramientas técnico metodológicas	Sintonía con el entorno.	<ul style="list-style-type: none"> Uso de metodologías participativas
		Potenciamiento de liderazgos locales	<ul style="list-style-type: none"> Mecanismos para la resolución comunitaria de conflictos
		Activación del capital social latente	<ul style="list-style-type: none"> Integración de la dimensión de género
		Apoyo sobre redes preexistentes	<ul style="list-style-type: none"> La sinergia y complementariedad entre diferentes tipos de activos
		Creación de valores afectivos respecto del lugar (territorio)	<ul style="list-style-type: none"> La intermediación local de los programas
	Fortalecimiento de la asociatividad local	<ul style="list-style-type: none"> Estímulos al rol de las organizaciones Mayor autonomía de las organizaciones. Creación de nuevas organizaciones en coherencia con la tradición organizativa 	
	Monitores – promotores y su rol como interfaz del programa.	<ul style="list-style-type: none"> Vínculos con el entorno y el territorio Horizontalidad en el trabajo Experiencia en procesos de desarrollo 	
	Institucionalidad	<ul style="list-style-type: none"> Peso de normas y valores sociales reconocidos Claridad de los compromisos Apertura y horizontalidad de la gestión Participación en la toma de decisiones 	

Fuente: Adaptación de Dagmar Raczynski y Claudia Serrano, "Programas sociales y capital social en Chile. Evidencias y aprendizaje", Ponencia presentada en el Seminario "Capital social y programas de superación de la pobreza: lineamientos para la acción", Sala Raúl Prebisch, CEPAL, 10 y 11 de noviembre de 2003.

A. El diagnóstico del capital social preexistente

En el diagnóstico del capital social de los grupos destinatarios, las visiones de integralidad y territorio deben estar ligadas. El capital social de los pobres lleva aparejado abordar su condición como un asunto complejo e integral, donde coexisten y se potencian situaciones de privación en diversos ámbitos, a la vez que se organizan recursos o activos. La misma naturaleza del capital social constituye un imperativo para que la política social haga el salto, nada de fácil, desde la lógica sectorial a una lógica territorial. El fortalecimiento del capital social de los pobres debe entenderse como fortalecimiento del capital social comunitario, localizado en un contexto y entorno, donde se instalan historias, identidades y memoria, a la vez que hay recursos, restricciones y limitaciones, oportunidades, actores, instituciones, organizaciones y liderazgos (Raczynski y Serrano, 2003).

Un elemento clave para considerar el capital social previo de los grupos destinatarios, es la capacidad de los programas de reconocer, respetar y sumarse a la trayectoria previa de las comunidades en sus iniciativas de desarrollo. Es poco frecuente la ausencia de organizaciones, grupos, liderazgos, historia de esfuerzos compartidos entre los pobres asentados en un mismo lugar. Reconocer y respetar esta trayectoria, tomando de ella lo que impulsa una revitalización del compromiso y la confianza en la acción cooperativa, sin menoscabar viejas prácticas que no contribuyeron a los desarrollos esperados, forma parte de la memoria de los grupos y constituye una materia prima que si es adecuadamente considerada, actúa como fuente de reconocimiento mutuo. Si este aprendizaje en capital social es ignorado, actúa como foco de desconfianza y sospecha hacia los agentes estatales (Raczynski y Serrano, 2003).

1. El análisis de la cooperación local

Para no caer en una visión idealizada de las relaciones comunitarias, es necesario distinguir entre dinámicas cooperativas de capital social (redes con capital social de unión, puente y escalera), dentro de las que pueden visualizarse dinámicas de conflicto, ya que éste es un componente normal de la sociabilidad. Como señalan algunos autores clásicos de las ciencias sociales el potencial asociativo del conflicto es tan importante como el de la cooperación. Un interrogante que permite orientar la etapa de diagnóstico en materia de capital social es cómo trabajar con dichos conflictos y de qué forma incorporarlos en el trabajo en el nivel local. No se trata de intentar evitarlos, como una anomalía en una comunidad idealmente armónica, sino de integrarlos al diseño y ejecución de los planes (Kessler y Roggi, 2003). Es importante contar con herramientas que permitan realizar diagnósticos de las redes preexistentes, integradas en una mirada global hacia las dinámicas de cooperación y de conflicto.

Con tal objetivo, el análisis de redes de capital social en el nivel local debe distinguir entre las diferentes motivaciones que poseen individuos y grupos hacia la cooperación: o sea, entre aquellas razones que determinan una cooperación forzada, asociadas a la obligatoriedad en el intercambio social (debido a normas y valores ineludibles), y la solidaridad voluntaria (Molyneux, 2002). Para facilitar este análisis, se desarrollan a continuación ciertas recomendaciones que ayudan a enriquecer la detección e interpretación de las dinámicas de cooperación recíproca local.

a) *Determinar los fundamentos y costos de la reciprocidad local*

Analizar el capital social en contextos de pobreza impone condiciones específicas que se deben atender. Para Lomnitz (1975), la reciprocidad surge en situaciones de carencia de recursos materiales y es precisamente esa pobreza de recursos la que opera como motor que moviliza los recursos sociales y los convierte en recursos económicos. Más aún, plantea que la igualdad de carencias es una condición básica para entablar relaciones de confianza, horizontales y recíprocas. Sin embargo, estudios antropológicos realizados en México sobre familias de escasos recursos durante

la década de 1980, plantearon que la importancia del intercambio social recíproco puede observarse tanto cuando florece y está asociado a mejoras sustantivas en el bienestar de los individuos y familias que lo practican (a través de la ayuda mutua, el flujo de bienes y servicios), como cuando los individuos y familias han sido privados de la capacidad de entablar estas relaciones sociales y sus beneficios, lo que da lugar a situaciones de extrema precariedad económica. Estudios posteriores han documentado el proceso de erosión de los recursos en manos de los pobres, incluidos los sociales, como parte de la espiral de desventajas acumuladas producida por la exclusión laboral y la precariedad de opciones para la generación de ingresos (González de la Rocha, 2003).

En comunidades pobres, donde los individuos y familias entablan una lucha cotidiana por obtener ingresos apenas suficientes para la alimentación, cumplir con las obligaciones de la sociabilidad se convierte en una tarea sumamente difícil. En estos contextos, las espirales de acumulación e innovación –propulsadas por el capital social– encuentran muchos obstáculos y, más bien, podemos esperar que el balance entre los costos y los beneficios de la sociabilidad conduzca a situaciones que restan fuerza a los intentos de innovación económica (Portes, 1999) o a situaciones en que la sociabilidad misma esté amenazada. En otras palabras, la capacidad de entablar relaciones sociales y hacer uso de los recursos que circulan en las redes aumenta cuando las condiciones materiales permiten la inversión –de tiempo y otros recursos– en las redes sociales y el intercambio recíproco (Putnam, citado en Molyneux, 2002). Basta revisar la bibliografía reciente que muestra la erosión de la vida social y el aumento del aislamiento social en contextos de muy escasos recursos (Moser, 1996; Auyero 2000; González de la Rocha, 2003).

Es necesario tomar en cuenta que mientras más integrada esté una persona en una red de relaciones, más obligaciones tiene. Los estudios antropológicos en comunidades campesinas han mostrado que la pertenencia a la comunidad y el prestigio adquirido a lo largo del tiempo – en gran medida basado en el cumplimiento de las obligaciones inherentes a la pertenencia – fuerza a los individuos a aceptar puestos que implican el gasto del capital material acumulado y los vuelve a sumir en la pobreza. En este caso, la densidad de relaciones y la capacidad de control social que los hace aceptar y realizar lo que la comunidad espera de ellos, más que permitirles movilizar recursos de relaciones sociales, los fuerza a destinarlos únicamente a lo que es socialmente aceptado (Escobar, 2003). Ello refleja los costos escondidos de la sociabilidad de los que habla Portes (1999), al plantear que no debemos perder de vista que la misma dinámica social que produce dones generosos y altruistas y concede favores, puede también restringir a los individuos en sus intereses económicos personales.

Como se ha documentado en tales estudios, la reciprocidad tiene costos y las relaciones sociales de apoyo mutuo y solidaridad no son recursos inagotables. Éstas tienen que ser construidas y mantenidas, y para ello se requiere contar con recursos. La carencia de recursos para alimentar el fondo social puede llevar al gradual o súbito proceso de exclusión de las redes sociales (González de la Rocha, 2003).

Las discusiones en torno del capital social no consideran estos costos del intercambio social de manera suficiente. Se hace referencia a las normas y obligaciones asociadas a la pertenencia a grupos o redes de relaciones, pero los costos económicos de la reciprocidad quedan excluidos de la reflexión. El cumplimiento de las obligaciones, por otra parte, tampoco se ha cuestionado, y simplemente se aclara que quien no cumple es socialmente sancionado. En contextos de pobreza, agudizados por las crisis económicas que han tenido lugar de manera recurrente en América Latina, reciprocitar se vuelve una obligación de difícil cumplimiento. Resulta sorprendente constatar que la mayor parte de las ideas en torno de la reciprocidad, la solidaridad y la ayuda mutua asumen la existencia ilimitada de estos elementos como si fueran recursos inagotables. Por el contrario, los recursos y las relaciones sociales son construidos, finitos y limitados (González de la Rocha, 2003).

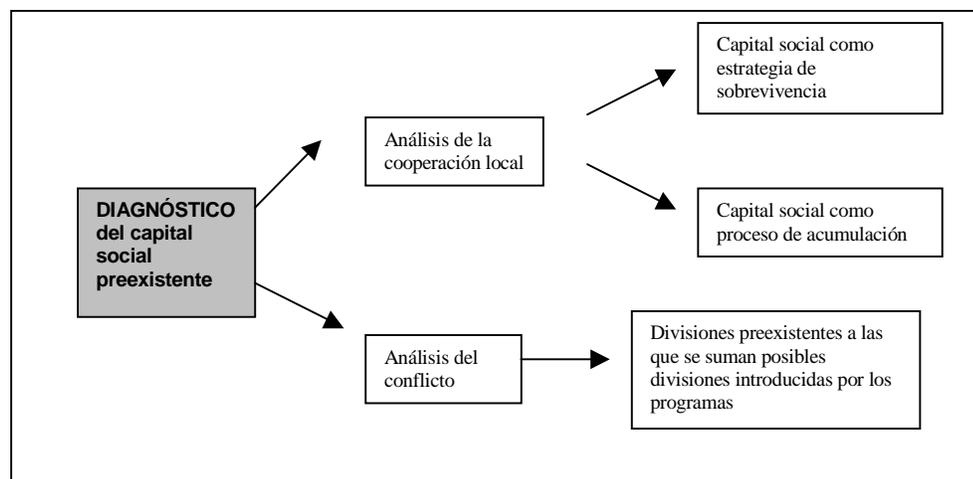
b) *Distinguir formas de capital social que responden a estrategias de sobrevivencia, de aquellas que dan cuenta de un proceso de acumulación*

Los vínculos de parentesco son especialmente propicios para el mantenimiento de relaciones y formas de solidaridad, a pesar de la diferencia construida por los programas entre familias beneficiarias y no beneficiarias.³ Asimismo, algunos estudios dan cuenta de la importancia que el intercambio social sigue teniendo para resolver los problemas cotidianos, la obtención de préstamos, el cuidado de los enfermos, y otros (González de la Rocha, 2003).

Se ha constatado que las familias beneficiarias de programas cuentan con más recursos para actuar de manera solidaria e incluso generosa, especialmente con parientes cercanos (hermanas, madre). Sin duda, las transferencias del programa ayudan a que esto ocurra. En ese sentido, se ha planteado que el programa ha fortalecido la capacidad de las familias beneficiarias para entablar y mantener relaciones sociales. Sin embargo, el tipo de bienes y servicios que fluye por las redes de relaciones sociales están encaminados al presente inmediato, es decir, a los imponderables de la vida cotidiana. Es un capital social que se asemeja más a lo descrito por el término de "estrategias de sobrevivencia" que a espirales de acumulación. Pero aun estos intercambios, con toda su precariedad, están sujetos a las obligaciones de la reciprocidad (obligación de dar, de recibir y de reciprocitar), a normas y a sanciones. El incumplimiento de la reciprocidad lleva, como se ha planteado, a la ruptura de las relaciones y al gradual o súbito proceso de aislamiento social (González de la Rocha, 2003).

Algunos estudios, tanto en pequeños pueblos rurales como en grandes ciudades, han enfatizado que la falta de recursos materiales constituye a veces un obstáculo para frecuentar amistades, aceptar invitaciones, o simplemente visitar a un pariente. En estos casos, la reciprocidad representa costos que los más pobres no pueden afrontar (González de la Rocha, 2000), y las familias que experimentan este tipo de situaciones tienen pocas oportunidades para hacer uso de sus relaciones sociales. Como hemos visto, el capital social florece cuando las condiciones materiales lo permiten (Putman, 1993). Cuando las condiciones materiales son adversas, el capital social no sólo no florece sino que se extingue.

Cuadro 9
ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL EN EL NIVEL LOCAL



Fuente: Elaboración de las autoras.

³ En México, por ejemplo, la familia cercana sigue constituyendo un espacio social en donde se pide y encuentra ayuda. Según la encuesta recientemente levantada de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL, 2003) un número elevado de personas acude a la familia para solucionar problemas (cuando ocurre un accidente o catástrofes naturales, para conseguir empleo, cuando se tienen problemas de dinero, cuando no se tiene qué comer, entre otros).

2. El análisis del conflicto en el nivel local

Los programas sociales no deben ser diseñados ni implementados sobre la idea histórica de la eficacia universal de la familia y la comunidad (las viejas "defensas", véase Abel y Lewis, 2002). Resulta crucial preguntarse por los efectos que un programa puede llegar a tener en el acceso y manejo de los recursos sociales de los grupos domésticos y las comunidades, ya que los programas no llegan a operar en contextos sociales homogéneos y armónicos, sino en espacios sociales donde hay conflictos y divisiones preexistentes. La información que se ha recopilado en distintas evaluaciones de programas (Adato, 2000; Escobar y González de la Rocha, 2001), muestra que la creación de nuevas diferencias sociales introducidas por el Estado mediante la intervención (por ejemplo, la división entre beneficiarios y no beneficiarios, producto de una focalización mal realizada) puede atentar contra la creación y mantenimiento del capital social comunitario (González de la Rocha, 2003).

Dado lo anterior, resulta relevante ya en la etapa de formulación y diseño de los programas sociales conocer cómo la intervención puede acentuar la existencia de conflictos locales anteriores. Comúnmente, la lógica tecnocrática y de poder de los funcionarios públicos no permite flexibilidad y visión de mediano y largo plazo para integrar representaciones subjetivas (opiniones, percepciones, creencias, y otras) de los destinatarios en diferentes áreas problemáticas de los programas. Por el contrario, ellos están habitualmente abrumados por innumerables tareas y poco dispuestos a abrir canales de diálogo y suspender juicios técnicos definidos al margen de la realidad concreta en la que se está trabajando.

Los conflictos y desavenencias en el interior de las comunidades no son necesariamente visibles y evidentes, y se requieren metodologías y herramientas técnicas que contribuyan a identificarlos. En muchos casos, para mantener las relaciones sociales de la comunidad, los individuos intentan no provocar situaciones antagónicas con sus vecinos, parientes o compadres, y tratan de evitar conflictos y confrontaciones y omiten hacer denuncias públicas o a través de las organizaciones locales. Por lo tanto, la ausencia de confrontación directa no quiere decir que no existan tensiones y problemas que se manifiestan de otras formas. Las principales manifestaciones de tensión social encontradas en algunos estudios (Adato, 2000) son el resentimiento, la envidia y los chismes. Otras manifestaciones, más sutiles, tienen que ver con una preocupación de que la comunidad "no está bien", o el deseo de que todos los habitantes de la comunidad formen parte de un determinado programa. Un elemento que disminuye la tensión y los conflictos entre las familias es el conocimiento de que la inclusión de algunos y la exclusión de otros en algunos proyectos no se debió a procesos gestados localmente, ni a decisiones de miembros de la comunidad (Kessler y Roggi, 2003).

En este sentido, resulta indispensable que los programas anticipen su impacto en la realidad local y se ajusten a las expectativas de los destinatarios desde sus primeras etapas de ejecución. El punto de partida debe estar en la capacidad de los funcionarios y agentes de desarrollo para entender la gestión social como un espacio de coproducción, donde los diferentes participantes son parte de un propósito común centrado en la generación de capacidades y en la articulación cooperativa (Raczynski y Serrano, 2003).

A continuación se presentan algunas recomendaciones para manejar los niveles de conflictividad que implican directa o indirectamente los programas sociales, referidas a problemas relativos a los costos sociales de la intervención estatal cuando ésta no se sustenta en procesos de participativos.

Cuatro recomendaciones para manejar el conflicto en programas sociales

a) Delimitar la unidad de intervención sobre la base de las percepciones locales

Frecuentemente, las mediciones de pobreza usadas por el sistema de focalización contrastan con las percepciones locales de lo que es y significa ser pobre, dando lugar al descontento y frustración de quienes no quedan incluidos. Como consecuencia de ello, existe insatisfacción con respecto a la forma en que las familias u organizaciones son seleccionadas para acceder a los beneficios otorgados por determinados programas sociales. Adato (2000) ha constatado la generación, en el interior de determinados grupos destinatarios, de divisiones y conflictos entre familias beneficiarias y no beneficiarias como resultado de la diferencia construida por algunas intervenciones. Estas diferencias pueden expresarse –entre la población no beneficiaria– en sentimientos de marginación, de no inclusión y no pertenencia al grupo que conforman las familias beneficiarias. En estos casos, es posible afirmar que el programa, lejos de fomentar el fortalecimiento del tejido social, lo ha deteriorado. Estas divisiones representan los costos sociales de la focalización (González de la Rocha, 2003).

Por tanto, un factor relacionado con la necesidad de modificar la etapa diagnóstica de los programas guarda relación con el requerimiento de definir la población objetivo sobre la base de percepciones locales respecto de los problemas y la realidad en que viven.

Otro factor que contribuye a reforzar la conflictividad latente en las comunidades ocurre cuando la unidad de intervención definida es el barrio o la comunidad, tal como aparece en las definiciones del catastro. Sin embargo, tal delimitación no siempre coincide con la percepción y delimitación geográfica que los mismos actores realizan. Aun los programas con elementos más participativos consideran como un dato previo la definición de la unidad de intervención, sin suponer el diagnóstico como una etapa en la que la comunidad misma tiene algo que decir. Así, al no tomar en cuenta las definiciones locales de "barrio" o "comunidad", se comienza estableciendo unidades de intervención artificiales, obligando a relacionarse a actores individuales y colectivos sin lazos previos y, en muchos casos, competitivos entre sí y no complementarios (p. ej.: dos asociaciones barriales), para interactuar y llevar adelante un proyecto. Tal situación genera innumerables problemas desde el inicio, cuyo desenlace reiterado es la exclusión o retiro de alguno de los actores involucrados (Kessler y Roggi, 2003).

En tal sentido, las evaluaciones coinciden en que los proyectos tienden a tener éxito cuando los barrios, comunidades o grupos focalizados tienen una existencia y vida como tal. Ahora bien, no está contemplado qué se debe hacer cuando las definiciones de los catastros no coinciden con las reales, y es sólo en el nivel local donde pueden compararse la definición formal con la de los propios habitantes, de modo que éstos puedan intervenir efectivamente en esa definición (Kessler y Roggi, 2003).

b) Definir la demanda social sin presuponer actores preexistentes

No es conveniente determinar la conformación de demandas sociales de una forma autónoma respecto de la relación entre los actores locales. Dicho de otro modo, no es conveniente presuponer actores preexistentes, con demandas ya definidas que luego entran en pugna al intentar imponerlas para que encuentren satisfacción. Por el contrario, las demandas deben ser constituidas de forma colectiva. Por ende, en un contexto de fragmentación local y competencia entre instituciones y actores, es más probable que las demandas sean distintas y divergentes, al menos en su configuración inicial, en razón misma de esta fragmentación. Avala esta idea el hecho que, a pesar de estas diferencias previas, cuando se analizan prestaciones, se advierte bastante homogeneidad en los bienes y servicios efectivamente generados, sin que esto provoque descontento. Es decir, si esas demandas hubieran sido realmente tan distintas, no se explicaría la conformidad general con el tipo de prestaciones. Por tanto, se debe estar atento a no considerar las demandas emergentes como una expresión de las necesidades "reales" de los grupos, siendo posible que gran parte de esta

heterogeneidad de demandas sea el resultado de una conflictividad local y una lógica de competencia muchas veces reforzadas por el diseño mismo de los planes (Kessler y Roggi, 2003).

Por otra parte, la comparación entre sectores rurales y urbanos muestra diferencias en la conformación de demandas comunes entre los grupos rurales y los urbanos. Así, los primeros aparecen caracterizados por tener demandas más homogéneas, mientras que los grupos urbanos aparecen con demandas más heterogéneas y, por ende, con mayor potencial de conflictividad. Si bien es probable que en parte sea así, no debería desestimarse la situación inversa, aunque complementaria: esto es, que como en los sectores urbanos existen más conflictos previos, las demandas son heterogéneas porque la conflictividad interna se traduce en que parte de la competencia entre grupos se juegue en el nivel de la determinación de demandas. Esta cuestión se vincula con la relación que se establece entre las demandas construidas y su satisfacción y apropiación colectiva: allí donde los proyectos se construyen a partir de demandas en conflictos no resueltos, la apropiación de los resultados de la intervención encontrará mayores problemas.

c) Identificar el umbral mínimo de recursos necesarios para promover el capital social

Los programas tampoco analizan el umbral mínimo de dotación de activos para la construcción de capital comunitario. Se señala que la "pobreza de recursos" erosiona la posibilidad misma de mecanismos de reciprocidad y cooperación entre individuos y familias (González de la Rocha, 2003). Esto impacta en el desarrollo de los programas sociales.⁴ En Argentina, por ejemplo, evaluaciones de experiencias de microcrédito en grupos solidarios y de autoconstrucción señalan que la crisis de los últimos años hizo que se resintieran compromisos adquiridos por los hogares, que también afectaban a grupos mayores, por ejemplo, debido a la imposibilidad de pagar sus cuotas en círculos de crédito solidarios o en la adquisición de bienes colectivos (por ejemplo, la instalación de gas en una cuadra). En este caso, es cierto que ha habido una tolerancia de las instancias acreedoras a estos retrasos. Sin embargo, se está produciendo una nueva delimitación de la población-meta, en que se advierte un aumento del nivel de exigencia de capital mínimo para los nuevos beneficiarios, ante lo cual quedan excluidos los más pobres (Wyczcikier, 2003).

El análisis histórico de la evolución de los programas permite reconocer qué poblaciones han sido excluidas del capital comunitario, en virtud de los grupos que han ido quedando fuera en sus distintas fases por no poder asumir los compromisos impuestos. Por otra parte, falta considerar más a los grupos de control que reúnen los atributos de la población-meta, pero que no están cubiertos por determinados programas a ejecutar. De este modo, se podrá captar qué atributos implican una dificultad de acceso; y percibir las reglas informales de exclusión de las instituciones que coordinan o ejecutan programas. Este trabajo no debe hacerse en la evaluación final, sino en los monitoreos intermedios, porque es la única forma de incluir a los grupos e individuos con riesgo de exclusión mientras el programa está realizándose.

En cuanto a los grupos excluidos, sin duda lo más grave que muestran distintos trabajos es que como resultado de la crisis de instituciones socializadoras, incluyendo al mercado de trabajo, se fue produciendo en América Latina, durante los años noventa y previamente, la conformación de grupos locales con carencias y dificultades de integración. Esto se expresa sobre todo en jóvenes que no estudian ni trabajan, algunos de los cuales pueden realizar acciones consideradas marginales o reprobadas por la comunidad, y también en adultos en proceso de marginación y lumpenización. Son los "indeseables" para los vecinos y para las instituciones, invisibles para estas últimas, cuyas reglas informales de acceso requieren ciertas normas de convivencia, uso del lenguaje y comportamiento que no siempre estos grupos poseen. Por su parte, tampoco ellos se sienten

⁴ Un elemento que resulta positivo para la construcción de capital social comunitario es la regularización de dominio y propiedad. Esto tiene un impacto positivo en la configuración identitaria local, puesto que la propiedad aparece como una fuente de construcción de la identidad cuando el mercado de trabajo se vuelve más inestable y dificulta su creación. En un efecto de recursividad positiva, esto genera más lazos en los barrios e incrementa la capacidad de aspiración local..

representados ni incluidos simbólicamente -y por supuesto, de hecho- en tales instituciones. Son invisibles para las políticas sociales y muchas veces sólo llegan a las políticas públicas cuando protagonizan problemas graves.

Ahora bien, el desafío complejo es cómo incluir a esta población, en particular a jóvenes que aparecen con problemas de socialización. Casi todos los programas presuponen ciertos procesos de socialización efectivamente realizados, incluso hasta ciertas virtudes cívicas, sin que aparezca un trabajo específico con los que presentan tales carencias. A su vez, la descentralización de ciertos criterios de focalización y de adjudicación de beneficios favorece que los procesos de diferenciación y estigmatización local se profundicen, faltos de una regulación externa que tienda a contrarrestarlos; algo que puede hacerse en el nivel meso. Se trata de una tarea muy compleja, pero le corresponde al gobierno local intentar el diálogo y la participación de todos los miembros de la comunidad, aun de aquellos que aparecen localmente como "indeseables".

d) *Regular la competencia existente en los programas de superación de la pobreza*

Las evaluaciones de los programas sociales muestran que la competencia existente entre los distintos actores de la política social, en sus diferentes etapas de implementación, puede afectar a los lazos locales o al capital social de los grupos que viven en condición de pobreza. Por ello, en el nivel local es necesario considerar formas de intervención que regulen la competencia existente entre individuos y grupos de poder por aprobación de proyectos, para no fomentar procesos que generan en el largo plazo la exclusión de "perdedores". Al respecto, deberían implementarse pautas de relación y "reglas del juego" que regulen la interacción y participación en la gestión de los proyectos de todos los actores "competidores".

Específicamente, en el nivel intermedio (meso), es importante estar atento al impacto diferencial en el capital social según el tipo de bienes y servicios que ofrecen los programas, así como al tipo de problemas que generan. De este modo, habría más probabilidad de afianzamiento de lazos colectivos en los bienes que, por definición, aparecen como directamente ligados al interés individual de un grupo, como es el caso de los emprendimientos productivos. Por el contrario, cuando se trata de bienes colectivos o bienes individuales de distribución colectiva (distribución de subsidios y de bienes materiales) la complejidad resulta mayor y los conflictos se vuelven más intensos.

Cuadro 10

CRITERIOS BÁSICOS PARA EL ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL EN LA ETAPA DIAGNÓSTICA

Crterios	Objetivos	Ejes de análisis	Distinciones conceptuales	Lineamientos de acción
El respeto por el capital social previo de los destinatarios	No caer en una visión idealizada de las relaciones comunitarias	Análisis de la cooperación local, sopesando los costos sociales de la reciprocidad	Cooperación forzada y obligatoriedad del intercambio social por adscripción a normas y valores locales, o como estrategia de sobrevivencia frente a crisis económicas	Identificación de redes dotadas de capital social beneficioso para el conjunto social
			Solidaridad voluntaria	
Coproducción en la formulación del programa/proyecto	No presuponer actores preexistentes, con demandas ya definidas	Análisis del conflicto local	Distinto acceso y manejo de los recursos sociales de grupos domésticos	Focalización de los programas sobre la base de percepciones locales respecto de los problemas y la realidad en que viven los destinatarios A nivel local, se puede comparar la definición formal con la de los propios habitantes, logrando que ésta pueda intervenir en la definición de unidades de intervención
			Análisis de relaciones existentes entre beneficiarios y no beneficiarios de programas y proyectos estatales	
Dotación mínima de recursos para fortalecer el capital social	Reconocer que la "pobreza de recursos" erosiona la reciprocidad y la cooperación		Delimitación de la demanda social, ajustando expectativas locales con capacidades institucionales de agencias estatales	Definición conjunta del significado de problemas y soluciones locales desde un enfoque integral y territorial
Regulación de la competencia entre actores institucionales heterogéneos	Prever el impacto diferencial en el capital social, según los bienes y servicios que los programas ofrecen		Identificar población o grupos excluidos del capital social comunitario	Generar procesos de inclusión de los "indeseables", mediante metodologías de participación y negociación comunitaria
			Sopesar el distinto efecto de bienes individuales, bienes colectivos o bienes de distribución colectiva en los actores beneficiados por un programa	Establecimiento de reglas del juego que aseguren equidad en el acceso a beneficios para no acentuar divisiones sociales existentes y fomentar la competencia

Fuente: Elaboración de las autoras.

B. Impactos esperados e inesperados en el capital social

La coincidencia en cuanto a las expectativas de los beneficios que se alcanzarán en un determinado programa entre agentes estatales así como en destinatarios, supone la existencia de procesos de negociación que permitan ajustar las demandas locales a los recursos disponibles de las agencias.

Por definición, las iniciativas tendientes a construir confianzas, generar redes y relaciones, y a articular procesos sociales basados en la capacidad de cooperar de las personas, implican tiempo, recursos, y metodologías. En particular, el problema de la temporalidad de los procesos parece un cuello de botella complejo para la lógica pública, que opera sobre la base de criterios de cobertura, macroproblemas, estadísticas, año fiscal y otros. Sin embargo, de no asignarse a los procesos el tiempo de maduración que requieren, se arriesga anular el impacto en el mediano plazo y perder sustentabilidad en el largo plazo. Es indispensable una discusión amplia y abierta entre los agentes de desarrollo del nivel local y regional, sobre la visión global que debe orientar a los beneficios esperados en los programas (Raczynski y Serrano, 2003).

Ahora bien, el plantear como objetivo el fortalecimiento de tipos de capital social requiere considerar y prever las dificultades de articulación de diferentes actores institucionales, que no necesariamente aprecian los temas del desarrollo social desde una perspectiva integral y en la que participen efectivamente los destinatarios.

Frecuentemente, los programas instalan dinámicas paralelas de trabajo y organización social, tienen un fin claramente instrumental y no priorizan la riqueza de los procesos de desarrollo local autónomos. Ese no es necesariamente el propósito de todos los programas. Generalmente, éstos se limitan a atender de manera eficiente determinado problema social que recorta la realidad en categorías: programas sectoriales o programas dirigidos a determinados grupos vulnerables, con escasa capacidad de sumar una mirada integral al proceso de desarrollo. El resultado es una paradoja: los programas son eficientes en cobertura y resultados, pero al operar cada uno por su lado, sin visión de cooperación entre sí, pierden impacto y eficacia y, como se ha señalado, no se contactan con las relaciones sociales entre las personas que están en la base del capital social (Raczynski y Serrano, 2003).

1. El capital social de puente: la importancia de incorporar al sector privado

El capital social de puente es uno de los grandes ausentes de las políticas sociales analizadas y posiblemente un problema general de los programas sociales. Algunas evaluaciones a programas de desarrollo productivo destacan el hecho de que cuando microproyectos territoriales son planificados contemplando instancias provinciales de reunión, así como representantes e instancias interprovinciales, tienden a ser más exitosos. El diseño en estos casos debe incluir espacios de reunión entre organizaciones similares (en cuanto al tipo de productores) de otras regiones, así como la interacción con instancias de la misma región englobando a otro tipo de productores, con el fin de identificar intereses comunes.

En programas en que se ha considerado la promoción de capital social de puente, éste tiende a darse entre organismos públicos y la sociedad civil, pero sorprendentemente no se observa en la relación con sectores privados. Estos últimos sólo aparecen como parte de la sociedad civil en tanto fundaciones filantrópicas. Parece importante abrir el campo de lo social e incorporar de otro modo a los actores privados. Urge hacerlo, en primer lugar, porque todos los servicios públicos han sido privatizados, por lo que la relación con las empresas es central en el bienestar de la población. De hecho, hay negociaciones y conflictos entre actores locales y empresas de servicios, pero éstas no aparecen en los programas como un actor con quien tejer alianzas, ni son incluidas en las estrategias participativas, u otras.

¿A qué se debe esta ausencia? En parte, ella proviene de la idealización de la sociedad civil prevaleciente en muchos diseños de programas, que tiene luego un efecto negativo para todas las partes. En el caso de las empresas, se las mantiene al margen de la cuestión social y de la sociedad civil, dejándoles sólo el rol filantrópico, lo que contribuye a que conflictos latentes con actores privados no tengan instancias de negociación, por lo que resulta difícil resolverlos a medida que se generan y por ende, sólo emergen bajo la forma de conflictos graves. A nivel meso, es posible incorporar en todas las instancias a los actores privados que tengan relación con las condiciones de

vida de los individuos participantes en los programas. Con esto se busca tanto un efecto directo en las condiciones de vida de los beneficiarios, cuando se trata de programas donde los actores privados tienen una incumbencia directa (por ejemplo, infraestructura urbana), como un efecto indirecto que contribuye a generar instancias de negociación y construcción paulatina de confianza mutua. De seguro no es una tarea fácil: los actores privados no tienen necesariamente un interés concreto en participar y su presencia puede ser conflictiva, pero parece una apuesta a futuro necesaria para cambiar el rol que los distintos actores han tenido en la política social.

2. El capital social de escalera: la importancia de resolver tensiones entre el gobierno local y nacional

En general, todos los programas sociales instalan relaciones de capital social de escalera, entendiendo por tales sólo un tipo de relación: la que vincula a las familias y colectivos con programas, autoridades y funcionarios públicos, en un vínculo que permite canalizar recursos de las políticas sociales a las familias. Sólo excepcionalmente se abordan las relaciones con otros colectivos o redes situados en posiciones diferentes de la estructura social, las que posibilitarían mayor acceso a activos y eslabonamientos positivos en los procesos en curso (Raczynski y Serrano, 2003).

Un obstáculo para la construcción del capital social de escalera está dado por la tensión entre el gobierno nacional y los gobiernos provinciales y/o municipales. En la implementación de planes sociales, en muchas ocasiones el gobierno central intenta generar una organización paralela a los gobiernos provinciales o ejecutar directamente los programas en contacto con las organizaciones comunitarias, sin pasar por las instancias provinciales o municipales. Esto se debe tanto a la desconfianza en la capacidad de gestión y de uso de los fondos de los gobiernos provinciales, como a la competencia política (cuando los gobiernos provinciales son de signo contrario al gobierno nacional o cuando el gobierno nacional y provincial son del mismo partido, pero quizás no de la misma facción). A su vez, el carácter federal o regional de los países hace que los gobiernos provinciales puedan bloquear iniciativas nacionales o intentar imponer sus condiciones.

Este juego de poder muchas veces genera una suerte de neutralización mutua que dificulta la ejecución de prestaciones y, en relación con el capital social, obstaculiza la construcción de relaciones entre organizaciones locales, provinciales y nacionales, objetivo que está totalmente ausente de los diseños en la mayoría de los casos. Este es un problema del diseño mismo de los planes, que afecta a la acción de los actores sin que ellos mismos puedan modificarlo.

Hay, en cambio, otra serie de problemas que pueden ser trabajados. Un primer tipo de ellos concierne a las exigencias de seguimiento y control. En efecto, aquello que para la organización nacional es un requisito de transparencia, muchas veces exigido por los organismos que financian el programa, en el nivel de las organizaciones comunitarias es percibido como una desconfianza e intromisión del Estado. Ello afecta al desarrollo de una cultura de evaluación y transparencia. Por otra parte, es cierto que en muchos casos las instancias de control -como generalmente se sospecha- son muy minuciosas, y demandan mucho trabajo a las organizaciones comunitarias o los servicios del Estado, considerado por éstas como inútil y burocrático y, por ende, se transforman en una fuente de malestar muy intenso.

Cuadro 11

CRITERIOS BÁSICOS PARA DEFINICIÓN DE IMPACTO EN CAPITAL SOCIAL

Criterios	Objetivos	Lineamientos de acción
Temporalidad	Reconocer que iniciativas basadas en la confianza requieren procesos complejos de aprendizaje tanto en la institucionalidad pública como en usuarios locales	<ul style="list-style-type: none"> Definición conjunta con usuarios de metas de mediano y largo plazo Discusión amplia y abierta entre los agentes de desarrollo del nivel local y regional sobre la visión global que orienta los beneficios esperados en los programas
Capital social de puente y escalera	Evitar la idealización de la sociedad civil en programas públicos	<ul style="list-style-type: none"> Planificar microproyectos territoriales, contemplando eslabonamientos horizontales y verticales con sector público y privado Propiciar aprendizajes de negociación con instancias superiores y actores diversos
	Evitar gestiones paralelas entre niveles central, provincial o regional y local	<ul style="list-style-type: none"> Nuevas exigencias de seguimiento y control Desarrollo de una cultura de evaluación y transparencia
	Analizar las brechas de aprendizaje necesarias para el fortalecimiento del capital social de los programas	<ul style="list-style-type: none"> Romper con la tecnocracia, dada por la definición de objetivos cuantitativos, e incorporar profesionales de las ciencias sociales capaces de prestar atención al contexto social de la intervención

Fuente: Elaboración de las autoras.

C. Cinco herramientas clave para programas sociales con enfoque de capital social

La segmentación sectorial y temática de la política pública suele ignorar las dinámicas presentes en los territorios, atentando contra el enfoque del capital social aplicado a los programas de superación de la pobreza. Por esto, la idea de coparticipar en el diseño y ejecución de un programa es una clave ineludible de programas orientados al fortalecimiento del capital social.

Coproducción significa una apuesta sincera y no instrumental para buscar en común el significado y relevancia de los problemas y las posibles soluciones, ponderar los costos alternativos de las opciones que se adoptan y asumir responsabilidades de sus éxitos y fracasos (Raczynski y Serrano, 2003). La idea de coproducción tiene implicancias que se extienden a todas las etapas del programa, pero en términos generales, es posible señalar que se refiere a la necesidad de articular la intervención con las dinámicas sociales en el nivel territorial. Estas relaciones generan confianzas y aportan al fortalecimiento de la capacidad de acción en colaboración. A continuación se presentan cinco orientaciones metodológicas generales que ayudan a propiciar este proceso.

1. El uso de metodologías participativas para potenciar el capital social comunitario

Muchos programas que se declaran profundamente participativos no son claros acerca del alcance y poder real que se adjudica a dicha participación. Más aún, en algunos casos, detrás de una retórica de la participación hay objetivos y directivas que entran en contradicción con este aparente empoderamiento e incentivo de decisión autónoma de las comunidades. Esto es visible en proyectos que se adecuan más a los objetivos financieros de un determinado programa, que a las necesidades y problemas destacados por las organizaciones, generando la desmovilización de quienes anteriormente participaban. El problema no es que los programas definan con precisión lo que

pretenden y, en este sentido, restrinjan la participación a ciertas instancias. Lo que es grave es que esto no sea claramente expuesto a los participantes y se utilice una retórica de la participación y autonomía total para determinar los problemas, cuando en la práctica no será así.

El tiempo requerido por las instancias participativas tampoco parece estar contemplado en la planificación de los programas. Ciertamente, una participación comunitaria real está en alguna medida reñida con la maximización de la eficacia y eficiencia en la rapidez de aplicación de programas sociales. No es posible maximizar ambas variables. Es necesario aceptar un equilibrio entre una y otra, porque de lo contrario se producen conflictos que terminan, por lo general, en una concentración de poder en las instancias rectoras, que se ven exigidas de realizar acciones en plazos cortos. En relación con la participación, esto genera una suerte de procesos formales con aquellas organizaciones comunitarias más afines a las decisiones del gobierno nacional, que simplemente actúan legitimando las decisiones del organismo central.

Más allá de las diferencias en cuanto al impacto de cada programa, es indiscutible que las estrategias participativas contribuyen a aumentar la confianza y cooperación entre los miembros de una comunidad, organización o entre socios de un proyecto. En muchos casos, estas metodologías sirven para conocer a nuevas personas residentes en una misma unidad de intervención y con las que no había ningún vínculo o primaba la desconfianza y el temor. Esto no es un tema menor, ya que las evaluaciones a programas sociales nos advierten sobre la no naturalidad de los vínculos comunitarios, aun entre vecinos próximos. No obstante, una buena parte de programas comienzan a operar en el nivel local dando por sentados ciertos atributos de los vínculos locales: la posesión de un grado de conocimiento mínimo entre los vecinos y/o una predisposición a acercarse y cooperar, al menos con aquellos que comparten carencias cotidianas (Kessler y Roggi, 2003).

También los procesos participativos favorecen la "capacidad de aspiración" de los grupos; dicho de otro modo, contribuyen a que las necesidades sean percibidas como injustas y se visualicen instancias con poder de resolución, dirigiendo hacia ellas sus demandas. Tal incremento de la capacidad de aspiración es señalado como un rasgo positivo, en cuanto es un paso inicial pero fundamental para el empoderamiento local. Sin embargo, lo que no aparece claro es si tal capacidad se encuentra extendida en toda la comunidad o, por el contrario, sólo en aquellos con mayor participación y protagonismo en los programas. Esto no es algo trivial, ya que la capacidad de aspiración o de demandar contribuye al empoderamiento local si se distribuye en toda una comunidad, o en gran parte de ella. Pero si sólo se concentra en una "minoría activa", muy posiblemente sólo contribuiría a aumentar su concentración de poder, porque legitimaría y sobre todo reforzaría el rol de mediadores privilegiados entre la instancia barrial y la municipal.

Los diseños de los programas deberían estar atentos a este problema, ya que correspondería considerar mecanismos de implementación que no refuercen el poder de los mediadores locales tradicionales o más fuertes. Por supuesto que esto no es simple, en primer lugar, porque el gobierno local precisa de mediadores confiables y estables. Concretamente, no parece haber medidas de "discriminación positiva local" tendientes a reforzar las organizaciones con menos capacidad organizativa. Ellas propenden a la desaparición, igual que los mediadores más débiles.

2. La gestión comunitaria de conflictos

Los resultados que van instalando los programas no son irreversibles y bien puede ocurrir que éstos vean alterarse su itinerario, revirtiendo resultados que parecían prometedores. Estas experiencias pueden ser doblemente frustrantes para las familias. Es ingenuo pensar que basta con instalar algunos dispositivos adecuados para ver florecer el capital social en comunidades pobres. En ellas existe un pasado con experiencias positivas de colaboración y cooperación, pero también experiencias de competencia, conflicto y rivalidad. Lo importante es reconocer y trabajar desde estas experiencias, construyendo y corrigiendo a partir de ellas (Raczynski y Serrano, 2003). En este sentido, resulta relevante generar mecanismos para incorporar y gestionar comunitariamente los

conflictos a partir de un aprendizaje colectivo de formas de negociación. Todos los actores deben aprender a negociar entre sí, objetivo que, por lo general, se encuentra fuera de las tareas de capacitación de los programas, pero que podría encararse a nivel meso y local (Kessler y Roggi, 2003).

3. Integrar la dimensión de género en los programas sociales

Como han mostrado los estudios sobre los impactos sociales de las crisis económicas, la intensificación del uso de los recursos familiares ha tenido enormes costos sociales. Todos los miembros de los grupos domésticos se ven forzados a trabajar más por menos ingresos, pero las mujeres han pagado el costo más alto de los cambios. Sus cargas de trabajo doméstico se han duplicado ante la necesidad de sustituir bienes y servicios adquiridos en el mercado, por bienes y servicios producidos en casa. Son mujeres quienes llevan a cabo en gran medida el trabajo de mantener funcionando y en buen estado la maquinaria social que les brinda apoyos solidarios y favores recíprocos en el marco de la cotidianidad de las carencias domésticas. Son ellas las primeras en experimentar el aislamiento social cuando no han cumplido con la obligación de reciprocidad, y dejan de contar con los apoyos de las redes desmanteladas de la extrema pobreza (Benería, 1992; Chant, 1991, 1997).

Por eso, resulta indispensable en las primeras etapas de implementación de los programas analizar la participación femenina en las redes de reciprocidad comunitaria, porque como se ha visto, las políticas sociales descansan en buena medida en un ejército de voluntarias que llevan una sobrecarga de trabajo en sus manos (Molineux, 2002). Con demasiada frecuencia se asume que las mujeres están naturalmente predispuestas (y dispuestas) a servir a sus familias y sus comunidades a través de su trabajo reproductivo y de mantenimiento de las redes sociales que dan lugar al capital social. Ello conduce a que la responsabilidad de los proyectos comunitarios - y en general, de los proyectos de política social- recaiga en manos femeninas (trabajo voluntario, corresponsabilidades, y otros) (González de la Rocha, 2003).

Específicamente, la cuestión de género es central en relación con las contraprestaciones involucradas en algunos programas de empleo. Gran parte de las mujeres se ocupan de trabajos sociales a nivel barrial o municipal, mientras que los hombres están embarcados en tareas de uso de la fuerza física. Esto conlleva dos problemas, por una parte, las mujeres se sienten más valorizadas y calificadas que los hombres, pues su trabajo tiene un lugar social más importante. Pero por otra, esto cristaliza la visión tradicional de la cuestión social como un asunto de mujeres, una suerte de extensión del rol materno. Es preciso flexibilizar esta división sexual del tipo de contraprestación y esto puede hacerse en el nivel local.

La cuestión de género atraviesa otro tema central: el trabajo doméstico aparece naturalizado como parte del rol femenino. Así, se exige a las mujeres contraprestaciones fuera del hogar, sin considerar el costo que implica la sustitución de sus roles domésticos: ¿quién se hace cargo de sus tareas en el hogar si ella debe salir a hacer su contraprestación? Esta pregunta no está planteada. Es necesario que se considere al trabajo doméstico como un trabajo. Es más, se debe tender a considerar el trabajo doméstico como una contraprestación efectiva, lo que sería el primer paso para revalorizarlo en la comunidad. Si se lo pone en pie de igualdad con los otros tipos de contraprestaciones, esto puede ayudar a que evolucionen concepciones tradicionales sobre los roles domésticos.

4. Promover la sinergia entre el capital social y el capital cultural

Un problema que se advierte recientemente en programas focalizados es que la complejidad creciente de los proyectos y controles encuentra a muchas organizaciones sin capacitación. Las carencias de competencia afectan tanto a su capacidad para armar los proyectos como para negociar con los líderes de otras instancias. Es a nivel meso que se debe capacitar a estas organizaciones y dotarlas de mayores recursos para participar en estos procesos. Esto podría contribuir a la formación de nuevos líderes locales, de modo de limitar las prácticas clientelares más tradicionales o, al

menos, generar la competencia entre los líderes (Kessler y Roggi, 2003).⁵ Por eso es importante incorporar entre los objetivos de los programas sociales la búsqueda de sinergia entre capital social y capital cultural. Se puede deducir que, en contextos de capital social comunitario más afianzado, habría una mejor adquisición de competencias individuales a partir de instancias de capacitación. A su vez, estos conocimientos adquiridos en contextos de afianzamiento de capital social comunitario pueden ser un incentivo para emprendimientos locales (Kessler y Roggi, 2003).

Debería ponerse más énfasis en la generación y difusión de estas acciones de capacitación en sinergia con el capital social; proceso que puede anteceder o ser el origen de microemprendimientos. Si bien la existencia de lazos afianzados no garantiza el éxito de dichos emprendimientos, puede contribuir a una mejor organización inicial, mayor capacidad de procesamiento de conflictos y un incremento del potencial innovador (Kessler y Roggi, 2003).

5. Mejorar la intermediación local de los programas

En varios países existe una frondosa oferta de programas que ponen acento en procesos de desarrollo, sin lograr ponerse de acuerdo entre sí para activar un clima social de confianza y cooperación que contribuya a expandir los impactos e incrementar el papel ciudadano de los beneficiarios. Sólo contadas experiencias de desarrollo muestran capacidad de diseñar y ejecutar programas con claros contenidos vinculados con el capital social y presentan resultados e impactos notables en esta perspectiva. En el sector público, estas experiencias notables parecen depender más de la discrecionalidad de algunos de los agentes o intermediarios locales que de las orientaciones de políticas o el diseño de programas particulares. La forma en que ocurre la intermediación agente-comunidad es un factor definitorio de los resultados que se obtienen (Raczynski y Serrano, 2003).

La tensión entre los técnicos y los beneficiarios es, en realidad, doble: por una, parte, está ligada a la posesión del saber y por otra, a un desfase entre los tiempos. En el primer caso, las evaluaciones muestran temores de los técnicos sobre el papel de los beneficiarios en las prestaciones y decisiones; en efecto, se generan luchas internas por el control del plan o proyecto, una de cuyas consecuencias es una transferencia de saberes a las comunidades menor que lo planificado. En cuanto al segundo foco de tensión -los tiempos-, hay conflicto entre las estrategias participativas, que requieren de mucho tiempo para organización, deliberación e implementación, y las exigencias de resultados y de ejecución de presupuesto que tienen los técnicos (Kessler y Roggi, 2003).

Algunos problemas concretos en relación con este punto son el riesgo del clientelismo y la dependencia frente al rol fundamental que desempeña el agente local, promotor o intermediario, que es quien logra articular los procesos generando espacios de cooperación. Otro conflicto visible en las evaluaciones de programas cuyos objetivos contemplan la construcción de infraestructura barrial (comedores, salas de salud, centros comunitarios, y otros), es el control y apropiación informal de dichos espacios por parte de sectores de la comunidad, obstaculizando o hasta excluyendo a otros grupos o personas. El resultado es la exclusión de parte de la comunidad, privándolos del acceso a bienes colectivos al mismo tiempo que profundizando conflictos y procesos de fragmentación local (Kessler y Roggi, 2003).

Los programas no contemplan aún este problema. Si bien se han creado distintas instancias a nivel meso para controlar la transparencia de adjudicación de planes o discutir los proyectos que

⁵ En el Programa de Mejoramiento de Barrios (PROMEBA) de Argentina aparece la figura de los “delegados manzanos”. Es una forma relativamente exitosa de contribuir a la formación de mediadores legítimos entre vecinos y agencias públicas y entre grupos y familias: “En efecto, a nuestro entender no se trata de negar el rol legítimo de los mediadores, como aparece en parte de la retórica oficial, sino de incluirlos dentro de los diseños de las políticas, trabajar legítimamente con ellos, al mismo tiempo de intentar no llegar al “acostumbramiento”, a que se cristalicen como patrones o porteros. El ejemplo de PROMEBA parece mostrar que la promoción de nuevos mediadores no generó conflictos, porque éstos implicaron la incorporación de más familias a las acciones participativas. Esto es, no fue una competencia entre líderes locales por una población fija, sino que la incorporación de nuevos mediadores implicó a su vez que éstos trajeran con ellos nuevos grupos con los que tenían vínculos, en particular familias hasta entonces fuera de las acciones participativas y que comenzaron a trabajar en acciones comunitarias” (Kessler y Roggi, 2003, p.22).

van a emprenderse, no se ha pensando en formas de regulación para contrarrestar lo señalado. Los programas deben incorporar reglas claras y formas de control del uso de cada espacio, subrayando el hecho de que el grupo promotor del proyecto no necesariamente es el utilizador privilegiado, o aquel que regula el espacio público creado. Hay una necesidad de trabajar a partir de la idea de bien colectivo amplio y no restringido a un grupo determinado que, por distintas razones (haber participado activamente en su construcción, mayor poder local, u otras), se adjudica un derecho sobre el bien colectivo. El escaso rol que se da a los gobiernos municipales en la ejecución de los programas contribuye a estos procesos de apropiación informal, pues es en este nivel que se podría tener el poder de controlar y regular tal problema (Kessler y Roggi, 2003).

Por lo tanto, el rol del agente de desarrollo, aquel que realiza la experiencia de la interfaz entre lo que los programas se han propuesto y lo que son capaces de lograr, resulta decisivo en la dinámica de los programas. La instalación de agentes cercanos y horizontales, abiertos al diálogo y la coproducción, apoyados en espacios conocidos y validados de gestión, es la base de procesos sostenidos de generación de confianza (Raczynski y Serrano, 2003).

Cuadro 12

RECOMENDACIONES CLAVE PARA PROGRAMAS SOCIALES CON ENFOQUE DE CAPITAL SOCIAL

Lineamientos de acción	Objetivos	Potencialidades
Coproducción	Buscar en común el significado y relevancia de los problemas, y las posibles soluciones	<ul style="list-style-type: none"> • Permiten aceptar de común acuerdo con los destinatarios un equilibrio entre de eficiencia y eficacia, en corto, mediano y/o largo plazo
Uso de metodologías participativas	Analizar objetivos y directrices de los programas que pueden entrar en contradicción con el empoderamiento e incentivo de decisión autónoma de las comunidades	<ul style="list-style-type: none"> • Contribuyen a aumentar la confianza y cooperación entre los miembros de una comunidad, organización o entre socios de un proyecto (conocimiento mutuo, superar desconfianza y temor, y otros) • Sirven para derribar mitos de atributos en los vínculos locales: la predisposición de miembros de una 'comunidad' o 'barrio' para cooperar • Favorecen la "capacidad de aspiración" de los grupos al contribuir a que las necesidades sean percibidas como injustas y se visualicen instancias con poder de resolución, dirigiendo hacia ellas sus demandas
	Visualizar a nivel local la "minoría activa", que tiende a concentrar poder en su rol de mediadores privilegiados entre la instancia barrial y la municipal	<ul style="list-style-type: none"> • Permite desarrollar medidas de "discriminación positiva local", tendientes a reforzar las organizaciones con menos capacidad organizativa
Gestión comunitaria de conflictos	Reconocer y trabajar desde experiencias pasadas, experiencias positivas de colaboración y cooperación y también experiencias de competencia, conflicto y rivalidad para construir y corregir a partir de ellas	<ul style="list-style-type: none"> • Permite el aprendizaje colectivo de formas de negociación a nivel individual y colectivo. Debe incluirse este tópico en las tareas de capacitación de los programas a nivel meso y local
Integrar la dimensión de género	Determinar cómo se organiza el trabajo en la comunidad, hogares y ámbito productivo entre hombres y mujeres	<ul style="list-style-type: none"> • Permite evitar que el proyecto afecte negativamente al trabajo reproductivo de la mujer (actividades domésticas de cuidado y de sustento de la familia) • Permite evitar que el proyecto afecte negativamente al trabajo productivo de las mujeres (trabajo remunerado y no remunerado)
	Analizar la participación femenina en las redes de reciprocidad comunitaria, en el ámbito del hogar y en el ámbito productivo, porque generalmente las políticas sociales descansan en buena medida en un ejército de voluntarias que llevan una sobrecarga de trabajo en sus manos	
	Analizar las posibilidades y características del liderazgo femenino	<ul style="list-style-type: none"> • Permite el fortalecimiento gradual de los lazos sociales entre las mujeres con su entorno social, por medio de procesos de concientización tanto en mujeres como en hombres, que paulatinamente harán visibles sus intereses estratégicos
	Visualizar los costos sociales de un programa o proyecto social sobre los recursos familiares y unidades domésticas	<ul style="list-style-type: none"> • Permite mejorar la visión de género de las organizaciones involucradas en el proyecto, en las políticas, procedimientos y el personal de agencias
Sinergia entre capital social y capital cultural	Capacitar a organizaciones y formar nuevos líderes locales en competencias básicas para participar en proyectos y negociar con otras instancias de igual o mayor poder	<ul style="list-style-type: none"> • Permite la adquisición y redistribución de competencias individuales y colectivas: mayor capacidad de procesamiento de conflictos e incremento del potencial innovador

Cuadro 12 (continuación)

Lineamientos de acción	Objetivos	Potencialidades
Mejorar la intermediación local de los programas	Instalación de agentes cercanos y horizontales, abiertos al diálogo, asentados en espacios conocidos y validados por los destinatarios	<ul style="list-style-type: none"> Permite aliviar la tensión entre técnicos y beneficiarios ligada a la posesión del saber y al desfase entre tiempos
	Incorporar reglas claras y formas de control del uso de los bienes colectivos creados por el programa o proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Evita el riesgo del clientelismo y la dependencia frente al rol del agente local, promotor o intermediario Evita la apropiación informal de espacios y recursos por parte de sectores de la comunidad, obstaculizando o excluyendo a otros grupos o personas

Fuente: Elaboración de las autoras.

D. Herramientas vinculadas con la institucionalidad

1. Fomentar la asociatividad local

Si bien no toda asociatividad es portadora de capital social, lo cierto es que no hay capital social sin asociatividad, entendida ésta como capacidad de acción entre personas que no son familia, pero que pueden actuar en forma cooperativa. La asociatividad se genera por variados motivos: sobrevivencia, esparcimiento, espiritualidad, generación de capital humano, acceso a bienes y servicios de distinta índole, entre otros. Es constitutiva de la trama social que moviliza contactos, confianza e intercambios que derivan en mayores recursos y mejor manejo de éstos. Así, una de las claves de los proyectos que se hacen cargo de las perspectivas del capital social es la que tiene relación con fortalecer la asociatividad. No obstante, parte importante de la asociatividad que generan los programas sociales no apoya la expansión de capital social, y en algunas circunstancias, no reconoce ni respeta el capital social existente previamente (Raczynski y Serrano, 2003).

El fortalecimiento de la asociatividad y de las relaciones sociales basadas en la confianza y la cooperación no puede ser resultado de buenas intenciones, líderes visionarios o funcionarios calificados, sino producto de prácticas sistemáticas que logren un nuevo contexto normativo. Dicho contexto debe irse construyendo en forma progresiva en torno del sentido y relevancia que otorga el vincularse con otros para hacer acciones de interés común. Ello implica que se ha ido instalando un marco de normas y valores mutuamente reconocidos, que han permitido institucionalizar procedimientos en la línea de convertirlos en formas conocidas, habituales y exitosas de conducta social. En este marco, resultan gravitantes las reglas del juego conocidas y compartidas, los compromisos explícitos y la información clara con respecto a los beneficios y resultados esperados (Raczynski y Serrano, 2003).

2. Mejorar el acceso de la población pobre a bienes colectivos e instituciones y servicios del Estado

Respecto del acceso a bienes colectivos, las evaluaciones de programas muestran que la inserción en distintos servicios (salud, educación, tiempo libre) de grupos que estaban excluidos, es un requisito básico para construir capital social. El aumento de la accesibilidad no sólo contribuye a una distribución más equitativa de bienes colectivos a nivel micro, sino que también va conformando terrenos de interacción, encuentro y negociación entre vecinos. Esto lleva a interrogarse sobre un tema relevante: las reglas de acceso formales e informales en las distintas instituciones locales. Por reglas y exigencias formales nos referimos a los horarios de atención, o el tipo de requisitos (ser socio, pago de cuotas o prestaciones, y otros) que permiten prever qué tipo de

población no tendrá acceso. Así, por ejemplo, los horarios de atención de los consultorios en los hospitales y salas de atención primaria dejan fuera a una parte de la población adulta ocupada.

Por otra parte, existen las reglas informales, más complejas de percibir y remover, que también contribuyen a delimitar poblaciones que no accederán a servicios. Son barreras y mecanismos institucionales vinculados con la posesión de capital social mínimo para acceder a un servicio, con el umbral de capital cultural básico para interactuar en ellos de manera eficaz y con otros obstáculos de orden sociocultural. Para dar un ejemplo: el acceso a hospitales es dificultoso para pobres con escaso capital cultural, debido al tipo de códigos que se manejan y la complejidad de utilización de los mismos. En efecto, ante conflictos o mala atención optan por la deserción sanitaria en lugar de la "toma de palabra" (Kessler, 1998). Otros trabajos recientes alertan sobre la poca consulta de adolescentes varones en servicios barriales ligados a prevención de enfermedades de transmisión sexual: el estigma y la sospecha que pesa sobre quienes consultan es la causa de la autoexclusión.

Cuestiones similares aparecen en procesos barriales de polarización entre la "buena escuela" y la "mala escuela" del barrio, a las que concurren, respectivamente, los hijos de las familias más y menos beneficiadas en términos relativos (Kessler y Roggi, 2003). Se trata de mecanismos informales de segmentación de parte de autoridades de ciertas escuelas consideradas "buenas", como por ejemplo, cerrar el comedor escolar para excluir a los más pobres, recomendar a las familias la escuela "más fácil", porque sus hijos no estarían en condiciones de seguir el ritmo de la escuela en cuestión, entre otras. A nivel meso, se puede estar atento a detectar y contrarrestar barreras y mecanismos informales que contribuyen a la exclusión y polarización a nivel local.

III. Reflexiones finales sobre el ciclo global de los programas

Resumiendo lo señalado en los capítulos anteriores, el proceso exitoso de una intervención es aquel que parte de un propósito legítimo. Legítimo quiere decir conocido, compartido y sentido por todos como relevante, habiendo ponderado costos y beneficios. Sobre esta base se echan a andar los procesos, esperando conseguir a poco andar los primeros logros, para no frustrar las esperanzas de los participantes. El proceso debe contar con una gestión valiente, innovadora y con propuestas que enfrentarán situaciones -en muchos casos- imposibles de anticipar. Deberá ser capaz de superar los conflictos, mostrando la capacidad de regular y sancionar conductas que infrinjan los acuerdos en que todos han participado. Deberá, asimismo, instalar una manera de hacer las cosas válida para los partícipes, definir reglas del juego, establecer límites de lo que se puede lograr y manejar las expectativas de los participantes.

Resulta importante plantear que es posible que la concepción prevalente de lo que constituye un programa o un buen diseño de programa social esté jugando en contra del aporte del capital social como activo social que, junto con otros activos, contribuya a la superación de la pobreza. Por el contrario, los programas deberían constituir “marcos de conversación”, lo que implica concebirlas como un conjunto de definiciones generales, un “rayado de cancha”, que otorga a los niveles locales donde ocurre el encuentro entre el programa y sus destinatarios la misión de concluir, o más bien participar del diseño del mismo, considerando su realidad particular, sus activos sociales y de otro tipo (Concha y otros, 2001). La aceptación de la relevancia del capital social en la superación de la

pobreza requiere aceptar que los proyectos se construyen de “abajo hacia arriba”, poniendo los programas, los asesores externos, las competencias técnicas, los recursos, y otros al servicio de las iniciativas construidas desde abajo.

Por otra parte, un actor principal y complejo de incorporar a dinámicas como la descrita es el funcionario ligado a las experiencias de desarrollo. La apertura mental hacia nuevos conceptos de desarrollo y superación de la pobreza debe tender a romper la lógica técnica y burocrática, que deposita en las manos del funcionario el poder de decidir y gestionar los recursos. La experiencia indica que esta no es una tarea imposible, pero que no es fácil y no se produce a menos que se desarrollen prácticas concretas de una acción alternativa. El incentivo que lo hace posible es la evidencia de los resultados positivos que se alcanzan y la gratificación (y alivio) que se siente al formar parte de un proceso que descansa en varias espaldas y no sólo en una.

Con respecto al capital social, podemos afirmar que la vida social, rica en contactos y relaciones, aparece cuando hay recursos materiales que abonan y nutren la sociabilidad (Putnam, 1993), en tanto que la erosión del capital social está claramente asociada con el empeoramiento de las condiciones materiales de vida (Moser, 1996; Wilson, 1990 y 1997; González de la Rocha, 2003). En un contexto de pobreza extrema, la carencia acumulada en el tiempo erosiona las bases del capital social. Esta afirmación debe enmarcarse en una discusión más amplia, que tome en cuenta no sólo los recursos sociales o la participación de los individuos en redes de relaciones, sino los cambios que los grupos domésticos y familiares han sufrido a lo largo de los últimos años en varias dimensiones de sus vidas. La familia, vista como la instancia en donde "se resuelven" los problemas de escasez, ha experimentado procesos de cambio en su organización y en su posibilidad de responder con sus tradicionales "estrategias de sobrevivencia". La idea de que los pobres "se las arreglan" por medio de la instrumentación de mecanismos sociales para sobrevivir, pase lo que pase, encuentra obstáculos para su aplicación en contextos y momentos históricos caracterizados por muy precarias oportunidades laborales y exclusión laboral. En esta línea, parece de primera importancia promover una reflexión sistemática en torno de la afirmación de que la pobreza es un problema de relaciones sociales y no únicamente de carencias, y menos de carencias sólo materiales.

Por último, es de vital importancia una reflexión acerca de la sustentabilidad de las intervenciones. Este es uno de los puntos más débiles de los programas: las evaluaciones de impacto muestran una baja sustentabilidad. En general, se señala que hay sustentabilidad cuando se parte de un buen diagnóstico de las necesidades de la comunidad y cuando se genera un proceso participativo durante el cual los actores se apropian del proyecto. Ahora bien, un tema ausente es el umbral mínimo de recursos humanos y materiales que precisa la sustentabilidad del proyecto. En general, desde el diseño mismo se asume que la comunidad y/o el gobierno local de algún modo se harán cargo de la sustentabilidad material y humana. La experiencia de la mayoría de los proyectos muestra que esto no es así. Pero es difícil pretender que desde el diseño se asuma la improbable sustentabilidad, porque hacerlo sería cuestionar la propia viabilidad de un proyecto que, para su aprobación, requiere ser considerado sostenible.

¿Qué hacer frente a esto? ¿Seguir diseñando proyectos presuponiendo su sustentabilidad, pero sabiendo que no será así? Es tiempo de incluir este problema en el diseño mismo de los planes. Esto es, efectuar cálculos más precisos y previsiones presupuestarias para la sustentabilidad. Claro está que esto es muy complejo: ¿cómo pensar fondos de reserva para una instancia cuando el programa mismo no existirá más? Por otra parte, si como muestran gran parte de las evaluaciones, la relación con el gobierno local es conflictiva, también es difícil que éste utilice sus -en general escasos- recursos en un proyecto que ve ajeno, cuando no literalmente como "opositor". Confiar en la sustentabilidad por apropiación de una entidad tan difusa como la comunidad es suponer, una vez más, actores constituidos de una vez y para siempre, y las evaluaciones de impacto muestran que esto no es así.

Se trata entonces de trabajar la sustentabilidad futura al mismo tiempo que se está ejecutando el proyecto, incluir cálculos más precisos, crear instancias y asignar fondos para que realmente esto suceda, y esto sólo puede hacerse si se trabaja desde el comienzo con las instancias locales. Otra posibilidad, que no debe descartarse, es disminuir la exigencia de sustentabilidad como criterio de éxito de un programa y aceptar como un dato la duración determinada de los proyectos, valorizando su aporte por más que esté limitado en el tiempo. En efecto, suena contradictorio en un período donde todo se vuelve claramente inestable, pretender con los escasos fondos y reducido capital de las comunidades que se hagan cargo de la sustentabilidad de proyectos. Esto implica un cambio de fondo en la concepción de los planes, así como un trabajo a nivel local para valorizar el impacto y retomar los logros de experiencias que han dejado su huella en la comunidad.

Resulta central en el desarrollo del capital social estimulado por programas sociales, ligar en una sola mirada cuestiones de índole técnico metodológica (sistema de provisión de los bienes y servicios, rol de los agentes intermedios, modalidad de participación de los beneficiarios, entre otros) con cuestiones relacionadas con el diseño e inserción institucional y gestión de los proyectos. La forma en que se hacen las cosas, los acuerdos que se toman y las responsabilidades compartidas que están detrás constituyen la base de acumulación para la sustentabilidad de los procesos ligados al capital social.

IV. Guía para diagnóstico de redes de capital social en el nivel local

A. Introducción

En el contexto de discusión referente al capital social y su aporte a las políticas sociales, un tema central ha sido su detección y medición. En este sentido, se han desarrollado diferentes métodos que se unen al esfuerzo por operacionalizar este concepto con el fin de incorporarlo al diseño y evaluación de proyectos sociales.

El método de diagnóstico de capital social presentado por esta guía conceptual y metodológica utiliza el enfoque de redes sociales para diagnosticar el capital social de los actores de una comunidad. Dicho instrumento pretende ser un apoyo práctico para el trabajo de profesionales y técnicos encargados del diseño de proyectos sociales en niveles locales. Específicamente, se orienta al diagnóstico, instancia previa a la formulación de un proyecto, en que se analizan los problemas sociales, las características y el contexto de la población, y luego se definen las áreas donde se intervendrá.

La fuerza del análisis de las redes sociales radica en la posibilidad de determinar los aspectos descriptivos de las relaciones sociales, sin imponer a priori una estructura a la realidad y los actores. El uso de las redes nos permite “bajar” a un nivel más gráfico las relaciones individuales y grupales, sin perder de vista la estructura del espacio social y las estructuras en las que estas redes se insertan.

En consideración a lo anterior, el método presentado constituye una herramienta que aporta información necesaria sobre las redes sociales de los agentes de la comunidad objeto de intervención, y permite analizarlas mediante la óptica del capital social, con el fin de complementar y enriquecer la definición del contexto social en la etapa de diagnóstico de un proyecto social.

En este sentido, el concepto de capital social contribuye a resaltar la importancia de las vinculaciones sociales y su consideración en el análisis del contexto social en la etapa de diagnóstico de un proyecto social. Es importante entender el tejido de relaciones sociales y sus implicaciones respecto de la pobreza y la exclusión social, antes de realizar una intervención para saber cómo trabajar sobre la base de lo existente.

El método de diagnóstico de redes de capital social en el nivel local permite:

- identificar a los actores sociales de una comunidad que sean relevantes para un proyecto social, mediante una pauta sugerente de agentes locales;
- obtener información sobre el capital social de los agentes comunitarios por medio de un cuestionario de diagnóstico de redes de capital social para actores locales; y
- medir los tipos de capital social de los agentes comunitarios mediante variables e indicadores.

Para el análisis e interpretación de los datos sobre el capital social de los actores de la comunidad, el usuario de esta guía puede establecer el método que considere apropiado a las necesidades y criterios de su trabajo de diagnóstico.

En la primera sección de este capítulo se presentan los conceptos principales utilizados en la metodología. Luego, se describe el lineamiento lógico del método de diagnóstico de redes de capital social en el nivel local.

La segunda sección presenta: a) las etapas necesarias para contar con un diagnóstico de redes de los agentes de la comunidad, b) el formulario de identificación de actores comunitarios, y c) indicadores y variables.

Finalmente, en el Anexo se incluye un cuestionario y la pauta de códigos para el diagnóstico de redes de capital social en el ámbito local.

B. Marco conceptual y lógico

1. Antecedentes del método de diagnóstico de redes de capital social en el nivel local

El concepto de redes sociales ha sido ampliamente diseminado en el mundo académico de las ciencias sociales, e incorporado al marco de los programas y proyectos que han tenido como objeto promover o considerar las redes de apoyo, para algunos, o las redes sociales y el capital social, para otros.⁶

Uno de los problemas con que se han enfrentado los encargados de la elaboración e implementación de proyectos sociales, es la obtención y operacionalización de los datos sobre la realidad social que expresen características de las redes o del capital social de su comunidad. En este sentido, los investigadores de las ciencias sociales se encontraron con el mismo desafío en sus

⁶ Desde finales de los años noventa, el gobierno chileno ha incentivado y creado propuestas dirigidas a las propias instituciones del Estado, mediante la instauración de programas y metodologías de creación y fortalecimiento de redes sociales en algunas áreas de la política social, especialmente en aquellas dirigidas a mujeres, jóvenes y niños. (Espinoza y otros, 2003).

tareas de investigación, el que dio origen al desarrollo de la metodología del análisis de las redes sociales.

La consolidación de una herramienta metodológica proporciona información sobre relaciones sociales que permita distinguir dimensiones de la realidad social para su evaluación e incorporación a los proyectos sociales.

De esta manera, la herramienta de diagnóstico de redes sociales presentada en esta guía se basa en los antecedentes conceptuales y técnicos de la metodología de Análisis de Redes Sociales (ARS), utilizada en el ámbito de la investigación social, y adapta sus elementos conceptuales a la dinámica del proceso de elaboración de un proyecto social, considerando que quienes están a cargo de esta tarea deben contar con un instrumento que permita entregar resultados en tiempo oportuno.

Para poder comprender mejor la perspectiva del análisis de las redes sociales, se introduce a continuación un cuadro que resume en términos generales los aspectos de esta metodología, y luego se explicita el proceso de su adaptación para el desarrollo de la herramienta de diagnóstico de redes sociales destinada a proyectos sociales.

Cuadro 13
RESEÑA DE LA GUÍA DE ANÁLISIS DE REDES SOCIALES (ARS)

Perspectiva general	Método para la descripción y análisis de los patrones de relación presentes en la sociedad. Encuentra su base teórica en la sociología relacional
Desarrollo	El ARS se ha desarrollado en dos grandes momentos: <ul style="list-style-type: none"> • Hasta los años setenta¹, los estudios se centraron en los vínculos entre entidades y la distribución de ellas en redes. El foco de esos análisis fueron las redes "egocentradas"² y simples, representadas generalmente en sociogramas ▪ A partir de los años setenta:³ el desarrollo de innovaciones técnicas y metodológicas, basados en conocimientos matemáticos y estadísticos, permitió visualizar y operar redes mayores
Áreas de estudio	Entre los estudios elaborados con la metodología de análisis de redes sociales se destacan aquellos sobre análisis de políticas públicas, movimientos sociales, coaliciones políticas, elites sociales y de poder, la interpenetración de la economía y la política, estudios organizacionales, y migración internacional, entre otros
Datos	El ARS utiliza datos relacionales configurados a partir de los vínculos existentes entre los agentes sociales. Éstos se refieren a las conexiones que relacionan a un agente con otro u otros. Por lo general, dicha información no se encuentra organizada como tal, y debe recolectarse mediante cuestionarios, entrevistas, o en fuentes de prensa, registros de miembros de una organización, y otros
Visualización	Para graficar redes simples se utilizan los sociogramas. Para la visualización de redes más complejas se han desarrollado programas computacionales que permiten, además, aplicar a las redes diferentes técnicas y medidas matemáticas y estadísticas para su análisis. Entre los programas se encuentran Ucinet 6, Netdraw, Gradap, Structure, y Mage3d ⁴

Fuente: Elaboración de las autoras.

- Notas:** ^{1/} Se pueden citar, por ejemplo, los trabajos fundadores del análisis de las redes sociales en la antropología de la escuela de Manchester, en la línea de Redcliffe-Brown.
- ^{2/} Las redes egocentradas serán especificadas en las siguientes secciones de la guía. De modo general, estas redes son los vínculos sociales que posee un individuo.
- ^{3/} Investigadores de la Universidad de Harvard desarrollaron herramientas para determinar patrones de vinculación entre diferentes agentes, útiles por ejemplo para estudios sobre cohesión y proximidad entre grupos. Entre estas técnicas pueden mencionarse la de "Modelación de bloques" y de "Escalamiento multidimensional".
- ^{4/} Se puede obtener más información sobre el ARS y los programas computacionales en el sitio de Internet: <http://www.analytictech.com>

Como se señala en el cuadro anterior, la perspectiva del Análisis de Redes Sociales (ARS) trabaja sobre la base de datos relacionales. Este tipo de información complementa los datos que tienen relación con características, propiedades o cualidades que pertenecen a los individuos o grupos (por ejemplo, sexo, edad, ingreso, y otros.) y que son denominados datos de atributo por la

literatura especializada de la metodología de Análisis de Redes Sociales. Los datos de atributo se utilizan ampliamente para la elaboración y evaluación de programas y proyectos sociales, sin embargo, los datos relacionales escasamente han sido considerados en el momento previo a la intervención social.

El método de diagnóstico de redes sociales locales permite recoger datos sobre las relaciones entre individuos y organizaciones de la comunidad, así como también datos de atributos de los mismos agentes individuales y colectivos.

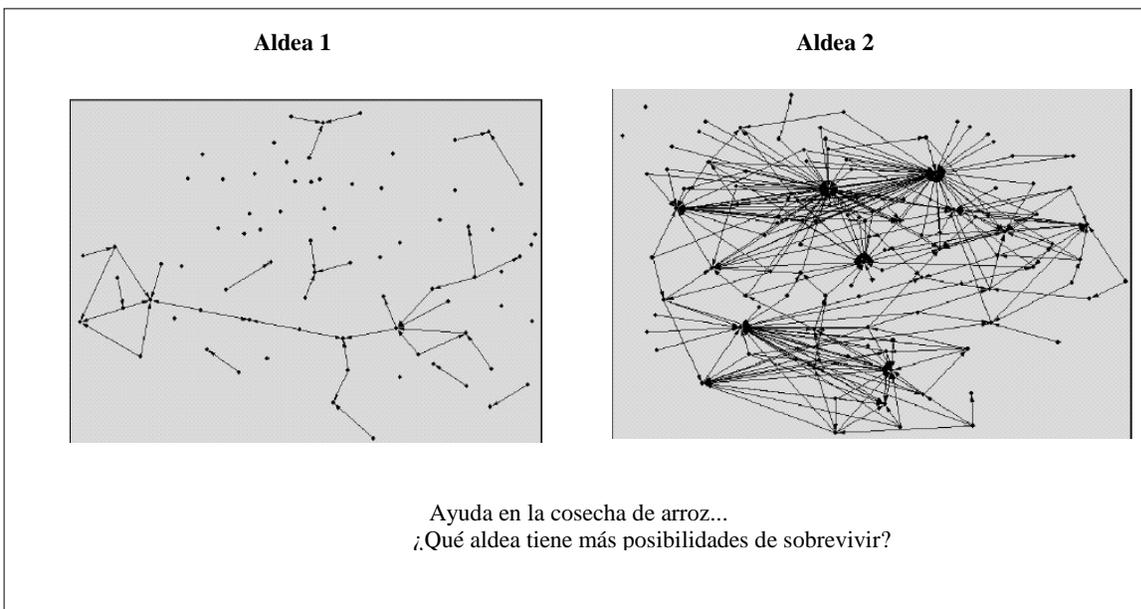
2. Las redes sociales y sus elementos constitutivos

Las técnicas de la metodología de Análisis de Redes Sociales han sido de gran utilidad en el campo de la investigación social, pero no resultan apropiadas para las dinámicas y tiempos de que disponen los encargados del diseño e implementación de un proyecto social, debido a la dedicación exclusiva y los conocimientos específicos que la aplicación de los instrumentos de medición de la metodología de ARS demanda. Por este motivo, y reconociendo la gran utilidad de dicha metodología, se han adoptado algunos de sus principales antecedentes conceptuales para la elaboración de la presente guía y sus instrumentos. Mediante la expresión de un lenguaje sencillo, y utilizando colocaciones ilustrativas, se pretende conducir al usuario de esta guía al entendimiento de los elementos.

Con la finalidad de facilitar la comprensión, se recomienda realizar un ejercicio de imaginación de los conceptos a medida que se vayan presentando en la guía. La visualización de una red social es el primer paso para el entendimiento del concepto principal con que se trabajará.

A continuación, se presentan (gráfico 1) dos redes sociales diferentes. Algunas áreas de las redes se encuentran destacadas con círculos, a fin de introducir elementos explicativos sobre sus estructuras:

Gráfico 1
VISUALIZACIÓN GRÁFICA DE DOS REDES SOCIALES LOCALES



Fuente: Borgatti, Steve, Introduction to social Networks.
<http://www.analytictech.com/essex/lectures/intro><http://www.analytictech.com/essex/lectures/intro>www.analytictech.com/essex/lectures/intro[socialnetworks.pdf](http://www.analytictech.com/essex/lectures/intro).

Las relaciones sociales pueden establecerse entre diversos agentes sociales: personas, grupos informales, organizaciones privadas y públicas, y otros, y presentan una multiplicidad de vínculos establecidos, por ejemplo: relaciones de negocios, de amistad, familiares, u otras. Éstas, además, pueden tener un carácter positivo, como las relaciones de cooperación o solidaridad, o negativo, como las relaciones de corrupción o clientelares. Por otra parte, cada agente puede tener una relación de “afiliación”, es decir, de membresía con otro, por ejemplo, los socios afiliados o asociados a un determinado club deportivo (organización). Entonces, los agentes pueden tener relaciones de conexión y afiliación entre ellos.

Los puntos de la red son llamados “nodos” y las líneas “pasos”. Los nodos representan a los actores o agentes de la red, y los pasos, los vínculos entre ellos. Los actores pueden ser individuos, grupos u organizaciones de un determinado escenario social. En las figuras del gráfico 1 se observa que la red social de la aldea 1 presenta “espacios” entre ciertas regiones de la red, que algunos autores han denominado “agujeros estructurales”, donde no existen relaciones sociales o pasos entre los agentes. En la red de la Aldea 2 se observa que los espacios entre las partes de la red son menores, y que están ocupados por varias líneas, es decir, por relaciones sociales. Esta red es más “densa”, es decir, existen más vínculos entre los agentes de esa aldea. Por otra parte, se visualizan áreas más densas que otras, que se refieren a subgrupos más consolidados dentro de la red, los que se encuentran destacados en la figura (véase el gráfico 1). Estos son subconjuntos de actores entre los que existe una relación relativamente fuerte, directa, intensa o frecuente, los cuales se encuentran insertos dentro de una estructura de relaciones mayor. En el caso específico de la red de la Aldea 2, se podría pensar, por ejemplo, en una pequeña red de personas unidas por vínculos familiares.

La red de la Aldea 1, de menor tamaño y con baja densidad de lazos sociales, presenta una escuálida configuración de lazos sociales en la parte inferior. Esta región de vínculos sociales se mantiene conectada debido a la intermediación de nodos, es decir, por un determinado agente o actor social (destacados en la figura del gráfico 1, que desempeña el papel de “puente” entre diferentes individuos o entidades colectivas. Sin el papel de puente que realizan esos actores no existiría ningún contacto entre esas partes de la red. Frente a esa situación pueden imaginarse diferentes hipótesis: que existe un grupo que es sistemáticamente excluido del resto de la comunidad, o que ésta presenta una fuerte atomización. Por lo tanto, el papel que cumplirían estos puentes es central debido a su importante función estructural en la red. En el lenguaje de la metodología de ARS, a estos agentes se les asigna un alto valor de “centralidad” de intermediación.

Los instrumentos de la presente guía permiten diagnosticar las redes de capital social de los agentes de “unión”, “puente” y “escalera”. En este punto, se inserta una de las principales discusiones sobre las redes sociales, referente a los “lazos débiles” y “lazos fuertes”. Por lo general, se puede decir que los vínculos débiles entre actores sociales son muy importantes para transmitir información, producir coordinación y acción conjunta y conectar a diferentes actores; por otra parte, los vínculos fuertes están más asociados al control y la jerarquía. La determinación de la fortaleza o debilidad de los vínculos está sujeta a una gran relatividad, dependiendo del contexto social y de las apreciaciones de quien realiza el trabajo en terreno. Sin embargo, pueden establecerse algunas generalidades; por ejemplo, puede decirse que los vínculos familiares son fuertes, ya que permanecen en el tiempo, y aun cuando las personas puedan tener “malas” relaciones, la referencia es a la intensidad.

Según lo anterior, redes más cohesivas, con fuerte integración, tendrían mejores posibilidades de difundir el conocimiento e información que las redes en las que existe un alto grado de unipolaridad y fuerte centralización, donde el dominio de un pequeño conjunto de actores podría bloquear la circulación de la información. Por otra parte, estas redes cohesivas cuando desarrollan vínculos fuertes, aun sirviendo para contrarrestar la incertidumbre ambiental, entran en el riesgo de

perder las ventajas de los lazos débiles, que son la garantía de un flujo informativo variado, el cual se convierte en redundante si los contactos son siempre con los mismos actores.

A continuación se presentan los elementos que permiten caracterizar una red social.

Cuadro 14

SÍNTESIS CONCEPTUAL DE LA METODOLOGÍA DE DIAGNÓSTICO DE REDES SOCIALES

Nombre	Descripción
Red social	Conjunto de actores y sus relaciones
Nodos	Representan gráficamente a los actores o agentes de una determinada red social
Ego	Nodo al que se está refiriendo
Actores / agentes	Individuos y unidades sociales colectivas (organizaciones y grupos)
Unidad de análisis	<ul style="list-style-type: none"> • Red egocentrada. Se obtiene información sobre las relaciones sociales de la persona (ego) con otros actores • Redes grupales: pueden recogerse datos sobre las relaciones entre individuos de un determinado grupo, la relación entre un subgrupo con otro subgrupo de la red • Eventos u ocasiones sociales: para recoger información sobre redes de afiliación o membresía, la unidad de análisis es generalmente un evento. El investigador selecciona eventos u ocasiones sociales, y para cada evento se obtiene información de los actores que han participado en él
Lazos sociales	Vínculos establecidos entre actores. En una red social, los agentes están conectados unos a otros mediante lazos sociales
Tipos de vínculo	Remite a la multiplicidad de los vínculos y al tipo de relación que los definen. Ej: relaciones de negocios, familiares, de amistad, barriales, y otras
Fuerza de los vínculos	Intensidad o frecuencia de los vínculos sociales: <ul style="list-style-type: none"> • Lazos débiles: son importantes para transmitir información, producir coordinación y acción conjunta y conectar a diferentes actores • Lazos fuertes: los vínculos fuertes están más asociados al control y la jerarquía
Tamaño	Cantidad de vínculos de todos los individuos de la red de la unidad de análisis. El tamaño define la complejidad de las redes. Las redes simples tienen pocos vínculos, las más complejas presentan una gran cantidad de lazos sociales
Conectividad	Proporción de vínculos existente dentro de una red social y el número de todas las posibles conexiones que pueden establecerse entre el total de nodos de la red
Densidad	Descripción del nivel general de vinculación entre los agentes de una red. Mientras más actores estén conectados unos a otros, más densa irá a ser la red
Distancia	Pasos necesarios para recorrer la longitud entre un actor y otro. Mientras más vínculos necesite un nodo para llegar a otro actor, más distante se encuentra
Cohesión	Relacionada a los lazos sociales concentrados en el interior de un grupo, de carácter fuerte, directo y frecuente en comparación con los lazos establecidos con los no miembros del grupo
Centralidad	La medición de la centralidad dentro de una red permite identificar la prominencia de un actor o grupo enclavado en su interior. Las medidas de centralidad varían según la definición que se tenga de ella. Por ejemplo: un actor puede ser el más central desde el punto de vista de la intermediación que realiza entre una parte de la red y otra, según la información que maneja, o según la cantidad de vínculos que tenga

Fuente: Elaboración de las autoras sobre la base de John Scott. *Social Network Analysis*, Newbury Park, California, Sage Publications, 1991; Stanley Wasserman y Katherine Faust. *Social network analysis: methods and applications*. Structural analysis in the social sciences, vol. 8, Cambridge University Press, 1994; y Eduardo C. Marques. *Redes sociais, instituições e atores políticos no governo da cidade de São Paulo*, São Paulo: Annablume: Fapesp, 2000, y *Estado e redes sociais: permeabilidade e coesão nas políticas urbanas no Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro: Revan; São Paulo: Fapesp, 2003.

3. Línea metodológica general

Para desarrollar el método de diagnóstico, se diseñó una matriz de análisis enmarcada en la categoría general de capital social, para la que se establecieron dos dimensiones de entrada. La primera dimensión se refiere al capital social que posee un actor individual y los agentes colectivos en sus redes sociales. La segunda dimensión alude a los vínculos que establecen los agentes en sus propias redes y con otros agentes de la comunidad.

Mediante el cruce de las entradas de la matriz se determinaron ocho cuadrantes, que tipifican las distintas redes de capital social conforme al agente y sus vínculos externos e internos con otros actores. En este punto es importante destacar que se consideró a los agentes de la burocracia local para el estudio de sus redes, debido a la importancia de las relaciones de estos actores para la realidad local de la comunidad y en la elaboración de proyectos sociales.

Cada cuadrante se asoció distintamente al capital social de unión, de puente y de escalera, para el análisis de los resultados del diagnóstico. Los cuadrantes referentes a vínculos externos de un actor social individual y colectivo se relacionaron con los capitales de puente y escalera, y el capital social de puente se asoció a los lazos internos de un órgano colectivo.

Luego, se elaboraron variables e indicadores que permitirán medir el capital social de las redes parciales de cada agente. Es importante señalar en este punto, que las redes que pueden diagnosticarse con el presente instrumento son de carácter parcial, es decir, no se pretende diagnosticar la red total de un actor, con todos los vínculos sociales que el actor posee, sino tan sólo aquellos contactos de la red relevantes para la comunidad y el proyecto, y que son previamente listados por el encargado de aplicar la metodología.

A continuación, se presenta la matriz general de análisis y posteriormente se sintetiza la coherencia metodológica establecida para operar, analizar y evaluar a los principales conceptos trabajados para el diagnóstico de redes sociales y capital social.

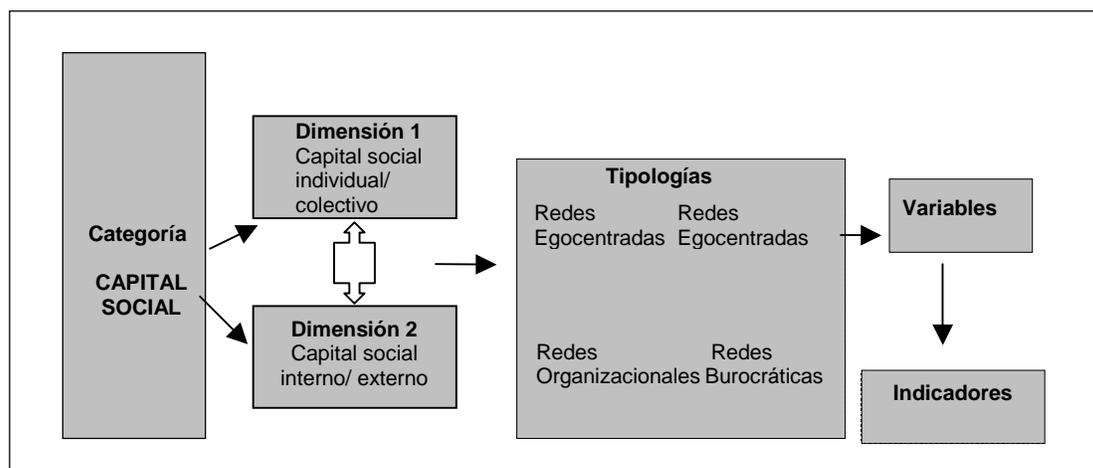
Cuadro 15

MATRIZ DE ANÁLISIS DE REDES SOCIALES DE CAPITAL SOCIAL

Dimensión 1 Dimensión 2		Capital social interno	Capital social externo
		Tipo de red	Definiciones
Capital social individual	Redes egocentradas	A La potencialidad de acción de un individuo se remite a un plano psicosocial. Esta tipología no fue considerada para la presente metodología	B Conjunto de vínculos sociales que un individuo posee. Cada ego tiene su propia y distinta red dentro de un sistema relacional mayor
	Redes grupales	C Vínculos existentes entre diferentes individuos entre los cuales existe una relación relativamente fuerte, directa, intensa o frecuente, y son de carácter informal	D Vínculos existentes entre el grupo informal como una sola entidad y otros actores de la comunidad, no miembros del grupo
Capital social organizacional	Redes organizacionales	E Conjunto de lazos sociales circunscritos dentro de un órgano con personalidad jurídica propia	F Vínculos existentes entre la organización como una sola entidad y otros actores colectivos e individuales de la comunidad
	Redes burocráticas	G Vínculos existentes dentro del órgano de gobierno local y el equipo o individuo encargado de la elaboración y ejecución del proyecto	H Vínculos existentes entre órganos e individuos de la burocracia con los agentes de la comunidad

Fuente: Elaboración de las autoras.

Gráfico 2
LÍNEA METODOLÓGICA GENERAL



Fuente: Elaboración de las autoras.

C. Guía metodológica de diagnóstico de capital social

A continuación, se presenta un esquema de los pasos necesarios para contar con un diagnóstico de las redes de relaciones de los agentes sociales de la comunidad.

Cuadro 16
ETAPAS DEL DIAGNÓSTICO DE LAS REDES DE CAPITAL SOCIAL EN EL NIVEL LOCAL

Etapa	Objetivo	Instrumentos
Identificación de los agentes sociales de la comunidad	Reconocer actores sociales de la comunidad relevantes para el proyecto	Pauta de identificación de actores comunitarios (individuales y colectivos)
Recolectar información sobre las redes parciales de relaciones de los agentes comunitarios	Contactar y recolectar información sobre características generales de los agentes individuales y colectivos y sus relaciones sociales	Cuestionario de diagnóstico de redes de capital social para actores locales
Medir los resultados	Analizar la información recolectada sobre las redes y el capital social de la comunidad	Matriz de síntesis de los indicadores para cada tipo de red identificada en la unidad de intervención (redes egocentradas, grupales, organizacionales y burocráticas)
Evaluación de los resultados del diagnóstico ¹	Sistematizar los datos y resultados obtenidos durante el proceso de diagnóstico, para determinar la relación existente entre las redes y el capital social en sus aspectos negativos y positivos	Pauta de evaluación general

Fuente: Elaboración de las autoras.

Nota ⁽¹⁾ El instrumento para esta etapa no está contenido en esta guía; puede ser elaborada por el propio usuario según los criterios y ponderaciones idóneos con respecto al contexto social y objetivos del proyecto.

Para el desarrollo del método de diagnóstico de redes de capital social se diseñaron instrumentos destinados a los técnicos y profesionales encargados del diseño de proyectos sociales en el nivel local. La descripción y explicación de cada instrumento se establece a continuación.

1. Pauta de identificación de agentes comunitarios

Este instrumento permite al encargado del diagnóstico identificar a actores individuales y colectivos de la comunidad relevantes para el proyecto, de los cuales se recogerá información significativa respecto de su red de capital social. Este instrumento facilitará y orientará al usuario de esta guía, pues establece una relación de agentes que generalmente actúan dentro de las comunidades. Como este instrumento tiene un carácter de propuesta, quien lo utilice puede agregar a otros tipos de agentes que considere relevantes, de acuerdo con la realidad local, y que no se encuentren especificados en la pauta. El instrumento debe generar un primer listado de agentes comunitarios. Posteriormente, luego de las primeras entrevistas a los actores, pueden agregarse agentes sugeridos por los propios entrevistados, y que no hayan sido considerados en un primer momento.

La pauta debe ser completada con los nombres o con la autodenominación de los actores comunitarios. No existe un número “correcto” de actores que deben ser listados, sólo se colocan aquellos considerados importantes para los objetivos y la implementación del proyecto; el hecho de que hayan más o menos actores en la lista no tiene un valor o implicancia en términos específicos de esta metodología.

Cuadro 17

PAUTA DE IDENTIFICACIÓN DE AGENTES COMUNITARIOS

Actores individuales	Nombre o autodenominación del agente
Director/a de escuela	
Encargados/as de puestos de salud u otros servicios públicos	
Funcionarios del gobierno local (ej.: directores, técnicos, supervisores)	
Líderes (políticos, estudiantiles, juveniles, religiosos)	
Otros	
Agentes colectivos informales	
Agrupaciones de trabajo comunitario (ej.: construcción de viviendas)	
Agrupaciones juveniles	
Familias de recién llegados a la comunidad (inmigrantes, forasteros)	
Grupos comunitario étnico	
Grupos recreativos o culturales	
Grupo religioso o espiritual (movimientos o grupos de estudio religioso)	
Grupo o movimiento político o social	
Sociedad para entierros o sociedad de festividades	
Otros	
Agentes colectivos formales: organizaciones y órganos de la burocracia	
Asociación comercial o de comerciantes	
Asociaciones culturales	
Cooperativas productivas	
Departamentos del municipio (departamentos, grupos técnicos)	
Gremio o sindicato	
Comité vecinal/ de la aldea	
Grupos de finanzas, crédito y ahorro	
Grupo de educación (ej.: asociación de padres y profesores, comité escolar)	
Instituciones religiosas o espirituales (templo, iglesia, parroquia)	
Medianas y pequeñas empresas	
Órganos cívicos (por ejemplo, de voluntariado)	
Organizaciones no gubernamentales	
Otros	

Fuente: Elaboración de las autoras.

2. Variables e indicadores del método de diagnóstico de redes de capital social en el nivel local

Una vez que los actores de la comunidad han sido identificados en una lista, el encargado de diagnóstico debe aplicar el **cuestionario de diagnóstico de redes de capital social en el nivel local** que se adjunta en el anexo de esta guía. El instrumento de recolección de información está orientado a la medición de las variables e indicadores de capital social según el tipo de agente, individual o colectivo, y el tipo de capital social que los agentes poseen en sus redes sociales. El siguiente cuadro contiene los conceptos, variables e indicadores. Para cada indicador se establecen categorías de clasificación graduadas en una escala de valores de 0, 1 y 2.

Para el análisis e interpretación de los datos sobre el capital social de los actores de la comunidad, el usuario de esta guía puede establecer la ponderación y el método que considere apropiados a las necesidades y criterios de su trabajo de diagnóstico.

Cuadro 18
VARIABLES, INDICADORES Y CATEGORÍAS DE CLASIFICACIÓN DE LOS TIPOS DE CAPITAL SOCIAL

Concepto	VARIABLE	Indicador	Ítem	Categorías de clasificación ¹
Capital social de puente de redes egocentradas	VÍNCULOS SOCIALES CON OTROS ACTORES COMUNITARIOS Unidad de análisis: red parcial del individuo	a) Tamaño parcial de la red: Proporción de personas o entes colectivos pertenecientes a la lista de identificación a las que ego ² se encuentra afiliado o conectado	¿ Con cuál de estos agentes de su comunidad se relaciona o está asociado?	2. El individuo tiene contacto o está afiliado con la mayoría de los agentes presentados en la lista (más del 50% del total de la lista) 1. Mediana: el individuo tiene contacto o está afiliado a más de un par agentes presentados en la lista (menos del 50% del total) 0. Pequeña: el individuo se contacta o afilia sólo con un par de agentes o con ninguno
	FUERZA DE LOS VÍNCULOS Unidad de análisis: red parcial del individuo	b) Frecuencia de encuentro Sumatoria de los códigos asignados a cada categoría de frecuencia de encuentro entre ego y los actores a los que está relacionado	¿Qué tan frecuente es el contacto del individuo con el grupo/ organización o individuo?	2. Periódico: el individuo se reúne o contacta con el individuo o grupo/ organización de manera sistemática, más de una vez por semana, semanalmente, o mensualmente 1. Ocasional: el individuo se reúne o contacta con el individuo o grupo/ organización esporádicamente, sin una frecuencia constante 0. Casi nunca: el individuo se reúne o contacta con el individuo o grupo/ organización en intervalos inconstantes y distanciados temporalmente
	CONNECTIVIDAD Unidad de análisis: red parcial del individuo	c) Proporción de pares conectados Relación de actores vinculados a ego, conectados entre sí	De los actores que Ud. señaló, ¿ algunos de ellos mantienen relaciones de contacto u afiliación entre sí? ¿ Ud. podría nombrarme a los pares de actores relacionados?	2. La mayoría de los actores (más del 50%) de la lista de identificación con que ego se conecta, se vinculan entre sí 1. Algunos pares de actores (menos del 50%) de la lista de identificación con que ego se conecta, se vinculan entre sí 0. Ningún contacto de los actores de la lista de identificación se vincula con ego.

Fuente: Elaboración de las autoras.

Notas: (1) Para la elaboración del cuadro se escogieron sólo estas categorías de clasificación. El usuario de esta guía metodológica puede agregar aquellas que considere necesarias para el proyecto o investigación que desarrolla.

(2) Para el presente método, ego se refiere al individuo del que se recoge información sobre sus relaciones sociales.

Cuadro 18 (Continuación)

Concepto	Variable	Indicador	Ítem	Categorías de clasificación ¹
	FUERZA DE LOS VÍNCULOS Unidad de análisis: red parcial del individuo	d) Frecuencia de encuentro entre actores de la red de ego Sumatoria de los códigos asignados a cada categoría de frecuencia de encuentro entre los actores con los que ego está relacionado	¿Qué tan frecuente es el contacto entre ellos?	<p>2. Periódico: los actores con que el individuo se conecta se reúnen o contactan entre sí, de manera sistemática, más de una vez por semana, semanalmente, o mensualmente</p> <p>1. Ocasional: los actores con que el individuo se conecta se reúnen o contactan entre sí esporádicamente, sin una frecuencia constante</p> <p>0. Casi nunca: los actores con que el individuo se conecta se reúnen o contactan entre sí en intervalos inconstantes y distanciados temporalmente</p>
Capital social individual de escalera	ACCESO A RECURSOS Y BENEFICIOS MEDIANTE VÍNCULOS SOCIALES Unidad de análisis: red parcial del individuo	e) Calidad asociativa I Existencia de beneficios obtenidos mediante los vínculos de ego con otros actores	Sobre las afiliaciones o contactos que usted mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿alguna de esas relaciones lo ayuda o lo ha ayudado a tener acceso a los siguientes servicios u obtener algunos de los siguientes beneficios?	<p>2. Alta: el actor obtiene más de un beneficio o servicio mediante las relaciones con otros agentes</p> <p>1. Mediana: el actor obtiene un beneficio o servicio puntual mediante las relaciones con otros agentes</p> <p>0. Baja: el actor no obtiene ningún beneficio o servicio mediante las relaciones con otros agentes</p>
		f) Calidad asociativa II Existencia de vínculos de ego con otros actores que tengan características o atributos que permitan ayudar a sus objetivos de vida	Sobre las afiliaciones o contactos que usted mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿algunos de esos actores considera que, ya sea por sus características (posición económica, actividades que realiza, estatus social, conocidos que tiene, porque es del poder público), lo podría ayudar a usted para sus objetivos de vida?	<p>2. Alta calidad asociativa: el individuo se conecta o afilia con agentes (de la lista) que considera relevantes para sus estrategias de vida</p> <p>1. Mediana calidad asociativa: el individuo se conecta o afilia con agentes (de la lista) que considera relevantes para sus estrategias de vida</p> <p>0. Baja calidad asociativa: el individuo no tiene contacto u afiliaciones con agentes (de la lista) que considera relevantes para sus estrategias de vida</p>

Fuente: Elaboración de las autoras.

Nota: (1) Para la elaboración del cuadro se escogieron sólo estas categorías de clasificación. El usuario de esta guía metodológica puede agregar aquellas que considere necesarias para el proyecto o investigación que desarrolla.

Cuadro 18 (Continuación)

Concepto	Variable	Indicador	Item	Categorías de clasificación ¹
Capital social de unión de entidades colectivas	COHESIÓN Unidad de análisis: red parcial del grupo u organización	g) Semejanza intragrupal Grado en que los miembros del grupo/ organización poseen características semejantes ente sí	Si piensa en los miembros de su grupo u organización, usted diría que la mayoría comparte... Los miembros del grupo u organización tienen la misma... ¿Los miembros son principalmente de la misma tendencia política o pertenecen al mismo partido político? ¿Algunos miembros son más ricos o más pobres que otros, o la mayoría tiene niveles de ingreso similares?	2. Baja semejanza: los miembros del grupo/ organización poseen características diferentes entre sí, existe una diversidad enriquecedora y posibilidad de contactos 1. Mediana semejanza: algunos miembros del grupo/ organización poseen características diferentes entre sí, pero en su mayoría son similares 0. Alta semejanza: los miembros del grupo/ organización poseen características similares entre sí, carencia de diversidad, y redundancia de vínculos
		h) Relación intragrupal I Existencia de lazos negativos entre los miembros de la organización	Cuál de las siguientes opciones piensa usted que representan los motivos de los problemas o conflictos de las relaciones internas de su grupo u organización...	2. El grupo/ organización no presenta aspectos sobre sus relaciones internas que generen conflictos (ninguna opción marcada en el cuestionario) 1. El grupo/ organización presenta un motivo puntual, debido al cual se generan conflictos en sus relaciones internas (sólo una opción marcada en el cuestionario) 0. El grupo/ organización presenta varios aspectos sobre sus relaciones internas que generan conflictos (más de una opción marcada en el cuestionario)
		i) Relación intragrupal II Existencia de lazos positivos entre los miembros de la organización	Cuál de las siguientes opciones piensa usted que representa las principales fortalezas o características positivas de las relaciones internas de su grupo u organización...	2. El grupo/ organización presenta varios aspectos positivos en sus relaciones internas (más de una opción marcada en el cuestionario) 1. El grupo/ organización presenta un aspecto positivo puntual sobre sus relaciones internas (sólo una opción marcada en el cuestionario) 0. El grupo/ organización no presenta ningún aspecto positivo sobre sus relaciones internas (ninguna opción marcada en el cuestionario)

Nota: (1) Para la elaboración del cuadro se escogieron sólo estas categorías de clasificación. El usuario de esta guía metodológica puede agregar aquellas que considere necesarias para el proyecto o investigación que desarrolla.

Fuente: Elaboración de las autoras.

Cuadro 18 (Continuación)

Concepto	Variable	Indicador	Ítem	Categorías de clasificación ¹
		j) Proximidad intragrupal Existencia de relaciones directas entre los miembros del grupo/ organización	Para organizar o coordinar actividades del grupo u organización, los miembros del grupo... ¿Cómo se seleccionan los líderes de este grupo?	2. Pequeña: la mayoría de los contactos que se establecen entre los miembros de la colectividad son de manera directa, incluyendo los contactos con individuos poderosos o líderes. Buena comunicación y coordinación interna 1. Media: algunos contactos entre los miembros de la comunidad son realizados de manera directa; para otros se necesita intermediarios, especialmente los contactos con individuos más poderosos o líderes. Presenta algunas dificultades en la comunicación y coordinación interna 0. Grande: para la mayoría o todos los contactos que se establecen entre los miembros, se necesitan intermediarios (especialmente para los contactos con individuos más poderosos o líderes). Presenta grandes dificultades para comunicarse y coordinarse entre sí
		k) Acceso al grupo Grado de apertura/ obstrucción de ingreso mediante el reclutamiento de los integrantes	¿Cuál es la manera de convertirse en miembro de este grupo?	2. Abierto, el grupo/organización tiene mecanismos democráticos y transparentes para el reclutamiento de sus integrantes. 1 Acceso parcial, el grupo/ organización se reserva para sí los criterios de reclutamientos de sus integrantes. 0. Cerrado, el grupo/ organización tiene criterios estrictos para establecer la pertenencia de sus integrantes.
Capital social grupal de puente	VÍNCULOS SOCIALES CON OTROS ACTORES COMUNITARIOS Unidad de análisis: red parcial del grupo u organización	l) Tamaño parcial de la red Proporción de personas o entes colectivos pertenecientes a la lista de identificación a las que el grupo/ organización se encuentra afiliado o conectado	¿Con cuál de estos agentes de su comunidad se relaciona o está asociado su organización /grupo?	2. El grupo/ organización tiene contacto o está afiliado con la mayoría de los agentes presentados en la lista (más del 50% del total) 1. Mediana: el grupo/ organización tiene contacto o está afiliado a más de un par agentes presentados en la lista (menos del 50% del total) 0. Pequeña: el grupo/ organización se contacta o afilia sólo a un par de agentes o a ninguno

Nota: (1) Para la elaboración del cuadro se escogieron sólo estas categorías de clasificación. El usuario de esta guía metodológica puede agregar aquellas que considere necesarias para el proyecto o investigación que desarrolla.

Fuente: Elaboración de las autoras.

Cuadro 18 (Continuación)

Concepto	Variable	Indicador	Ítem	Categorías de clasificación ¹
	FUERZA DE LOS VÍNCULOS Unidad de análisis: red parcial del grupo u organización	m) Frecuencia de encuentro Sumatoria de los códigos asignados a cada categoría de frecuencia de encuentro entre el grupo/ organización y los actores a los que está relacionado	¿Qué tan frecuente es la participación o el contacto con el grupo o individuo?	<p>2. Periódico: el grupo/ organización se reúne o contacta con el individuo o grupo/ organización de manera sistemática, más de una vez por semana, semanalmente, o mensualmente</p> <p>1. Ocasional, el grupo/ organización se reúne o contacta con el individuo o grupo/ organización esporádicamente, sin una frecuencia constante</p> <p>0. Casi nunca: el grupo/ organización se reúne o contacta con el individuo o grupo/ organización en intervalos inconstantes y distanciados temporalmente</p>
	CONNECTIVIDAD Unidad de análisis: red parcial del grupo u organización	n) Proporción de pares conectados Relación de actores vinculados con el grupo/ organización conectados entre sí	De los actores que Ud. señaló, ¿algunos de ellos mantienen relaciones de contacto u afiliación entre sí?	<p>2. La mayoría de los actores (más del 50%) de la lista de identificación que se contactan con el grupo/ organización, se vinculan entre sí.</p> <p>1. Algunos pares de actores (menos del 50%) de la lista de identificación que se contactan con el grupo/ organización, se vinculan entre sí</p> <p>0. Ninguno de los actores de la lista de identificación que se contactan con el grupo/ organización, se vinculan entre sí</p>

Nota: (1) Para la elaboración del cuadro se escogieron sólo estas categorías de clasificación. El usuario de esta guía metodológica puede agregar aquellas que considere necesarias para el proyecto o investigación que desarrolla.

Fuente: Elaboración de las autoras.

Cuadro 18 (Continuación)

Concepto	Variable	Indicador	Ítem	Categorías de clasificación ¹
	FUERZA DE LOS VÍNCULOS Unidad de análisis: red parcial del grupo u organización	o) Frecuencia de encuentro entre actores de la red del grupo / organización Sumatoria de los códigos asignados a cada categoría de frecuencia de encuentro entre los actores con los que el grupo /organización está relacionado	¿Cuán frecuente es el contacto entre ellos?	2. Periódico: los actores con que el grupo / organización se conecta se reúnen o contactan entre sí, de manera sistemática, más de una vez por semana, semanalmente, o mensualmente 1. Ocasional: los actores con que el grupo / organización se conecta se reúnen o contactan entre sí esporádicamente, sin una frecuencia constante 0. Casi nunca: los actores con que el grupo / organización se conecta se reúnen o contactan entre sí en intervalos inconstantes y distanciados temporalmente
	VINCULACIÓN CON ENTES COLECTIVOS SIMILARES Unidad de análisis: red parcial del grupo u organización	p) Alianza extragrupal Existencia de actividades o interacción con otros grupos de objetivos comunes	Sobre los grupos que señaló tener contacto estar afiliado ¿ algunos de ellos tienen objetivos comunes con los de su organización? Con los o el grupo / organización con el cual su grupo / organización tiene objetivos en común, ¿ están conformados en alianzas o federaciones?	2. Alta el grupo / organización se contacta con otros entes colectivos con objetivos similares, con los que forman alianzas o federaciones 1. Mediana.: el grupo / organización se contacta con otros entes colectivos con objetivos similares, pero no forman alianzas o federaciones 0. Baja: el grupo / organización no se contacta con otros entes colectivos con objetivos similares

Fuente: Elaboración de las autoras.

Nota: (1) Para la elaboración del cuadro se escogieron sólo estas categorías de clasificación. El usuario de esta guía metodológica puede agregar aquellas que considere necesarias para el proyecto o investigación que desarrolla.

Cuadro 18 (Conclusión

Concepto	Variable	Indicador	Ítem	Categorías de clasificación ¹
Capital social grupal de escalera	<p>ACCESO A RECURSOS BENEFICIOS MEDIANTE VINCULOS SOCIALES</p> <p>Unidad de análisis: red parcial del grupo u organización</p>	q) Calidad asociativa I	Sobre las afiliaciones o contacto que el grupo u organización mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿alguna de esas relaciones los ayuda, o los ha ayudado, a su grupo u organización a tener acceso a los siguientes servicios u obtener algunos de los siguientes beneficios?	<p>2. Alta: el grupo / organización obtiene más de un beneficio o servicio mediante las relaciones con otros agentes</p> <p>1. Mediana: el grupo/ organización obtiene un beneficio o servicio puntual mediante las relaciones con otros agentes</p> <p>0. Baja: el grupo / organización no obtiene ningún beneficio o servicio mediante las relaciones con otros agentes</p>
		r) Calidad asociativa II	Sobre las afiliaciones o contacto que el grupo u organización mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿ por las siguientes características, algunos de esos actores considera usted que podrían servir para los objetivos de la colectividad?	<p>2. Alta calidad asociativa: el grupo / organización se conecta o afilia con agentes (de la lista) que considera relevantes para sus objetivos, metas o estrategias</p> <p>1. Mediana calidad asociativa: el grupo / organización se conecta o afilia con agentes (de la lista) que considera relevantes para sus objetivos, metas o estrategias</p> <p>0. Baja calidad asociativa: el grupo / organización no tiene contacto u afiliaciones con agentes (de la lista) que considera relevantes para sus objetivos, metas o estrategias</p>
		s) Proximidad extragrupal	Para acceder a una de las organizaciones o individuos que usted considera importantes para los objetivos de su grupo / organización, se necesita negociar o contactarse con...	<p>2. Grande: el grupo/ organización establece relaciones directas con los grupos, organizaciones o individuos importantes para sus objetivos, metas o estrategias</p> <p>1. Mediana: el grupo/ organización necesita por lo menos a un actor intermediario para acceder a los grupos, organizaciones o individuos importantes para sus objetivos, metas o estrategias</p> <p>0. Pequeña: el grupo/ organización necesita contactarse con varios actores intermediarios para acceder a los grupos, organizaciones o individuos importantes para sus objetivos, metas o estrategias, o no tiene posibilidad de acceder o contactarse con esos agentes.</p>

Fuente: Elaboración de las autoras.

Nota: (1) Para la elaboración del cuadro se escogieron sólo estas categorías de clasificación. El usuario de esta guía metodológica puede agregar aquellas que considere necesarias para el proyecto o investigación que desarrolla.

Bibliografía*

- Abel, Christopher y Colin M. Lewis (2002), "Exclusion and Engagement: a Diagnosis of Social Policy in Latin America in the Long Run", en Christopher Abel y Colin M. Lewis (eds.), *Exclusion & Engagement. Social Policy in Latin America*, Londres, Institute of Latin American Studies/University of London.
- Adato, Michelle (2000), "El impacto de PROGRESA sobre las relaciones sociales en la comunidad", *PROGRESA/Más oportunidades para las familias pobres. Evaluación de resultados del Programa de Educación, Salud y Alimentación*. Impacto a nivel comunitario, PROGRESA, México, D.F.
- *Arriagada, Irma (2003), Capital social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto, *Estudios Sociológicos XXI*: 63, México.
- *Arriagada, Irma y Francisca Miranda, (2003), "Capital social: potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza", *Serie Seminarios y Conferencias N° 31* (LC/L.1969-P), Santiago de Chile, División de Desarrollo Social, CEPAL.
- Arriagada, Irma y Carmen Torres (1998), "Género y pobreza: Nuevas dimensiones" *Ediciones de las Mujeres N° 26*, Santiago de Chile. ISIS Internacional.
- *Atria, Raúl, Marcelo Siles, Irma Arriagada, Lindon J. Robison y Scott Whiteford (comps.) (2003), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Libros de la CEPAL N° 71 (LC/L.G.2194-P), Santiago de Chile, CEPAL, Universidad del Estado de Michigan.
- Auyero, Javier (2000), "The Hyper-shantytown: Neo-liberal Violence(s) in the Argentine Slum", *Ethnography vol. 1*.
- *Axelrod, Robert (1997), *The Complexity of Cooperation: Agent - Based Models of Competition and Collaboration*, Princeton University Press.

* Bibliografía básica de capital social.

- *Bates, Robert (1999), *Ethnicity, Capital Formation, and Conflict*, Washington, The World Bank, Social Development Department.
- Bebbington, Anthony, (2004), Estrategias de vida y estrategias de intervención: capital social y programas de superación de la pobreza, consultoría preparada para CEPAL, en prensa.
- ____ (1999), "Capitals and Capabilities: A Framework for Analyzing Peasant Viability, Rural Livelihoods and Poverty", *World Development*, vol. 27 N°12.
- Benería, Lourdes (1992), "The Mexican Debt Crisis: Restructuring the Economy and the Household", *Unequal Burden. Economic Crises, Persistent Poverty, and Women's Work*, Lourdes Benería y Shelley Feldman (eds.), Boulder, Westview Press.
- Borgatti, Stephen P. y Martin G. Everett (1998), "Network Measures of Social Capital", *Connections 21* (2): 36, ISNA.
- Borgatti, Stephen (1992), "Special issue on blockmodels: Introduction", *Social Networks 14*: 1-3. <http://www.analictech.com/essex/lectures/intro><http://www.analictech.com/essex/lectures/intro>
- Chambers, R. and G. Conway, (1992), *Sustainable Rural Livelihoods: Practical Concepts for the 21st Century*. IDS Discussion Paper 296. Brighton. Institute of Development Studies.
- * Bourdieu, Pierre (1999), *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*, Barcelona, España, Editorial Anagrama.
- ____ (1987), What makes a Social Class? On the Theoretical and Practical Existence of Groups", *Berkeley Journal of Sociology* Vol. XXXII.
- * ____ (1985), "The Forms of Capital", *Handbook of Theory and Research for the Sociology Education*. New York, Greenwood Press.
- Bromley, R. and C. Gerry (eds.) (1978), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. New York, John Wiley.
- Chant, Sylvia (1997), *Woman-headed Households. Diversity and Dynamics in the Developing World*, Basingstoke, Gran Bretaña, Macmillan.
- ____ (1991), *Women and Survival in Mexican Cities*, Manchester, Manchester University Press.
- Coleman, James (2000), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *Social Capital, A Multifaceted Perspective*, Dasgupta, Partha and Ismail Serageldin (eds.) World Bank, Washington D. C.
- * ____ (1990), *Social Capital, Foundations of Social Theory*, The Belknap. Press of Harvard University Press.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. Documento presentado al Vigésimo octavo período de sesiones, México, 3 - 7 de abril.
- Concha, X.; A. Pavez.; D. Raczynski.; C. Rojas.; C. Tohá y E. Walker (2001) "Superación de la pobreza y gestión descentralizada de la política y los programas sociales", *Descentralización. Nudos críticos*, Raczynski, D. y C. Serrano, editoras, Santiago de Chile, CIEPLAN - Asesorías para el Desarrollo.
- De Janvry, A. (1981), *The Agrarian Question And Reformism In Latin America*. Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- De la Maza, Gonzalo (2000), *Sociedad civil en América Latina ¿Hacia dónde va la investigación?*. 4ª Conferencia Internacional de la International Society for Third Sector Research (ISTR), Dublín., 5 al 8 de julio.
- *Durlauf, S. (1997), *What should Policymakers Know about Economic Complexity?*, SFI Economics Research Program, Santa Fe Institute, New Mexico, EE.UU.
- Durston, John (2003), "Capital social: parte del problema, parte de la solución en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe", *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Atria, y otros, Libros de la CEPAL N° 71, (LC/L.G.2194-P), Santiago de Chile.
- ____ (2002), *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras*, CEPAL, Santiago de Chile.
- *Durston, John y Francisca Miranda (comps.) (2002), "Experiencias y metodología de la investigación participativa" *Serie Políticas Sociales N° 58* (LC/L.1715-P), Santiago de Chile, División de Desarrollo Social, CEPAL.
- * ____ (2000), "¿Qué es el capital social comunitario?", *Serie Políticas Sociales N° 38* (LC/L.1400-P) División de Desarrollo Social, CEPAL, Santiago de Chile.
- * ____ (1999), "Construyendo capital social comunitario", *Revista de la CEPAL N°69* (LC/G.2067-P), diciembre 1999, p. 103-118 Santiago de Chile, CEPAL.

- Elias Scotson JL, Norbert, (2000), *Os Estabelecidos e os Outsiders: Sociologia das relações de poder a partir de uma pequena comunidade*, Rio de Janeiro, Jorge Zahar Editorial.
- Escobar, Agustín (2003) 'Poverty, Social Capital and International Migration' mimeo, CIESAS.
- Escobar, Agustín y Mercedes González de la Rocha (2001), Evaluación cualitativa del PROGRESA en localidades rurales, México, CIESAS Occidente / PROGRESA.
- Escobál, J. (2001), "The determinants of nonfarm income diversification in rural Peru", *World Development* 29(3).
- Escobál, J., J. Saavedra, y M. Torero, (2000), *Los activos de los pobres en Perú*, Lima, GRADE.
- Espinoza, Vicente (2002), 'Indicadores y generación de datos para un estudio comparativo de capital social y trayectorias laborales', en Durston, John y Francisca Miranda, (comps.) (2002), "Experiencias y metodología de la investigación participativa", CEPAL, Serie Políticas Sociales N° 58 (LC/L.1715-P), Santiago de Chile, División de Desarrollo Social, CEPAL.
- _____ (1999), "Continuidad histórica de los pobladores chilenos. Redes e interacción estratégica", *Antigua modernidad y memoria del presente. Culturas urbanas e identidad*, Salman, T. Y Kingman, E., Quito, FLACSO.
- * _____ (1998), El capital social: Oportunidades para superar la pobreza, potencialidades y oportunidades: una perspectiva comprensiva de la pobreza y su medición. *Encuesta sobre capital social y redes sociales de las familias chilenas*, capítulo V, Documento de trabajo, Departamento de Economía, Universidad de Chile y Consejo Nacional para la Superación de la Pobreza, Santiago de Chile.
- Espinoza, V. y P. Gutiérrez (2003), 'Redes asociativas: aportes del enfoque analítico a su desarrollo', Santiago de Chile, Instituto de Estudios avanzados (IDEA), Universidad de Santiago de Chile.
- Evans, Peter (1996), 'Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy', *World Development*, vol 24, N° 6.
- Fine, Ben (2001), *Social Capital vs. Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*, London, Routledge.
- Flores, Margarita y Fernando Rello (2003), 'Capital social: virtudes y limitaciones', *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Atria y otros, CEPAL y Universidad del Estado de Michigan, Libros de la CEPAL N° 71, (LC/L.G.2194-P), Santiago de Chile, CEPAL.
- Foley, M. and R. Edwards (1999), "Is It Time To Disinvest In Social Capital?". *Journal of Public Policy* 19: 669-78.
- Fox, Jonathan (1996), 'How Does Civil Society Thicken? The Political Construction of Social Capital in Rural Mexico', *World Development*, vol. 24, N° 6.
- *Fukuyama, Francis (2000), "Social Capital and Civil Society" *IMF Working Paper*. Presented at the IMF Institute Conference on Second Generation Reforms, November 8 -9, 1999.
- * _____ (1999), Las reglas del juego, *La gran ruptura*, México, Editorial Atlántida.
- * _____ (1995), "Capital social y economía global", *Ciencia Política*, N° 40, III Trimestre: 81-93.
- Gamarnikow, E. y A. Green (1999), 'Developing Social Capital: Dilemmas, Possibilities and Limitations in Education', *Tackling Disaffection and Social Exclusion*, Hayton (ed.) London, Kogan Page.
- González de la Rocha, Mercedes (2003), 'Oportunidades y capital social'. Ponencia presentada en el Seminario "Capital social y programas de superación de la pobreza: lineamientos para la acción", CEPAL, Santiago de Chile, 10 y 11 de noviembre.
- Granovetter, Mark (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, vol. 78, N° 6.
- Guzmán, J. M. (2003), "Redes de apoyo de personas mayores, marco teórico conceptual". Ponencia presentada en el Seminario "Viejos y viejas. Participación, ciudadanía e inclusión social", 51° Congreso Internacional de Americanistas, Santiago de Chile.
- Kessler, Gabriel y María Cecilia Roggi (2003), "Programas de superación de la pobreza y capital social. La experiencia argentina de los 90". Ponencia presentada en el Seminario "Capital social y programas de superación de la pobreza: lineamientos para la acción", Sala Raúl Prebisch, CEPAL, 10 y 11 de noviembre.
- _____ (2002), *La experiencia escolar fragmentada. Docentes y estudiantes en la escuela media en Buenos Aires*. Buenos Aires, IPE-UNESCO.
- Kessler, Gabriel (1998), Capital cultural, ciudadanía y estrategia en los servicios públicos. El caso de los nuevos pobres en Argentina, mimeo.
- *Kliksberg, Bernardo (1999), Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo, *Revista de la CEPAL*, N° 69, Santiago de Chile, CEPAL.

- Lehmann, D. (1990), *Democracy and Development in Latin America. Economics, Politics and Religion in the Post-War Period*, Cambridge, Polity Press.
- Lin, Nan (2001), 'Building a Network Theory of Social Capital', *Social Capital. Theory and Research*, N. Lin, K. Cook, y Ronald S. Burt (eds.), Nueva York, Aldine de Gruyter.
- Lomnitz, L. y A. Melnick (1998), *La cultura política chilena y los partidos de centro*, México D. F. Fondo de Cultura Económica.
- Lomnitz, Larissa (1975), *¿Cómo sobreviven los marginados?*, México D.F., Siglo XXI editores.
- Marques, Eduardo César (2003), *Estado e redes sociais: permeabilidade e coesão nas políticas urbanas no Rio de Janeiro*. São Paulo, FAPESP.
- _____(2000), *Redes sociais, instituições e atores políticos no governo da cidade de São Paulo*. São Paulo, Annablume, FAPESP.
- *Mayer, A. (1966), "The Significance of Quasi-groups in the Study of Complex Societies", *The Social Anthropology of Complex Societies*, M. Banton (comp.), Londres, Tavistock.
- MIDEPLAN, Departamento de Evaluación Social (2002), "Síntesis de los principales enfoques, métodos y estrategias para la superación de la pobreza", documento de trabajo presentado al Seminario "Perspectivas innovativas de la política social. Experiencias relevantes para la superación de la pobreza: una mirada desde lo posible", organizado por la CEPAL y MIDEPLAN, Santiago de Chile.
- Molyneux, Maxine (2002), "Gender and the Silences of Social Capital: Lessons from Latin America", en *Development and Change*, 33 (2).
- Moser, C. (1998), "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies", *World Development* 26 (1): 1-19.
- _____(1996), "Confronting Crisis. A Comparative Study of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Urban Communities, Environmentally Sustainable Development Studies", *Monographs Series*, N° 8, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Narayan, Deepa; Verónica Nhyan-Jones, Michael Woolock (2001), Cuestionario integrado para la medición del capital social. Disponible en <www.worldbank.org/poverty/scapital/library/papers.htm>
- Narayan, Deepa (1999) *Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty*. Washington, D.C.: Banco Mundial. Disponible en: <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/library/narayan.pdf>.
- Navarro, Zander (2003), *Desenvolvimento redistributivo e capital social: o caso do Orçamento Participativo de Porto Alegre (Brasil)*. Ponencia presentada en el Seminario "Capital social y programas de superación de la pobreza: lineamientos para la acción", Sala Raúl Prebisch, CEPAL, 10 y 11 de noviembre.
- *North, Douglass C. (1994), ¿Qué queremos decir cuando hablamos de racionalidad?, *Estudios Públicos* 53, Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos (CEP).
- Pedroso de Lima, Antonia (2003), 'Relações familiares na elite empresarial de Lisboa', *Elites, Sociedade e Mudança Política*. António, Freire, André (Org.), Portugal, Celta Editora.
- Portes, Alejandro (1999), 'Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la Sociología', *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Carpio, J. e Irene Novacovsky, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- *Putnam, R. (1993a), *Making Democracy Work: Civic Traditions In Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- _____, (1993b), The Prosperous Community: Social Capital and Public Life, *The American Prospect*, N 13. <http://epn.org/prospect/13/13putn.html>.
- Putzel, J. (1997), "Policy Arena, Accounting for the 'Dark Side' of Social Capital: Reading Robert Putnam on Democracy", *Journal of International Development*, vol. 9, N° 7.
- Raczynski, Dagmar y Claudia Serrano (2003), "Programas sociales y capital social en Chile. Evidencias y aprendizaje". Ponencia presentada en el Seminario "Capital social y programas de superación de la pobreza: lineamientos para la acción", Santiago de Chile, Sala Raúl Prebisch, CEPAL, 10 y 11 de noviembre.
- Salum, Maria Lúcia D'Alessandro (1999), *Avaliação da política de urbanização de favelas em São Paulo no período (1989-1992)*,. 149 p. Disertación (Maestrado en Administración Pública) Fundação Getulio Vargas/EAESP, São Paulo.
- Sen, Amartya (2000), Las teorías del desarrollo en el siglo XXI, *Revista Centroamericana de Economía*, año 6, N° 57-58, enero-diciembre
- _____, (1992), "Pobreza: identificación y agregación", *América Latina: el reto de la pobreza; conceptos, métodos, magnitud, características y evolución*. Beccaría, Luis Alberto, et al. PNUD, Bogotá, PNUD.
- *Sen, Gita (1997), *Empowerment as an Approach to Poverty*, Background Paper to Human Development Report.

- Scoones, I. (1998), "Sustainable Rural Livelihoods: a framework for analysis", *Working Paper 72*, Brighton, England, Institute for Development Studies.
- Scott, John (1991), *Social Network Analysis*. Newbury Park, California, Sage Publications.
- Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) (2003), "Medición del desarrollo, México 2000-2002", México, D. F., SEDESOL.
- *Stiglitz, Joseph (2000), Formal and informal institutions, en *Social capital, A Multifaceted Perspective*, sgupta, Partha and Ismail Serageldin (eds.), Washington D. C, World Bank.
- Székely, Miguel (2002), "Hacia una nueva generación de política social", *Cuadernos de Desarrollo Humano* N° 2, México, D.F.: Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).
- Tendler, Judith (1997), *Good Government in the Tropics*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Uphoff, Norman (2003), "El capital social y su capacidad de reducción de la pobreza", *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Atria y otros, CEPAL y Universidad del Estado de Michigan, Libros de la CEPAL N° 71, (LC/L.G.2194-P), Santiago de Chile, CEPAL.
- Vázquez Mota, Josefina (2002), "Brechas de desigualdad: principal desafío de la política social de México", *Cuadernos de Desarrollo Humano, N° 1*, México, D.F.: Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).
- Wasserman, Stanley y Katherine Faust (1994), *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Structural Analysis in the Social Sciences, Vol 8., Cambridge University Press.
- Wilson, William Julius, (1997), *When Work Disappears*, Nueva York, Vintage Books.
- _____, (1990), *The Truly Disadvantaged*, Chicago, The University of Chicago Press.
- *Woolcock, Michael y Narayan Deepa (2003), "Capital social: implicancias para la teoría, la investigación y las políticas sobre desarrollo" en: <http://poverty.worldbank.org/library/subtopic.php?topic=4294&sub=5020>.
- Wyczikier, G. (2003), Estudio de caso sobre plan jefes de hogar desocupados. Informe final Beca Claspo. www.claspo.org.

Glosario de términos

A. Glosario de términos usados en el enfoque de capital social

El siguiente glosario se elaboró para una fácil y rápida referencia de algunos de los términos más usados en el enfoque de capital social. A los usuarios de esta guía se les sugiere remitirse al texto y a la bibliografía, puesto que muchos de estos conceptos están aún en pleno desarrollo y debate y tienen un desarrollo teórico que no es posible sintetizar en pocas líneas.

Español (Inglés)

Activos (*Assets*): medios que disponen las personas para alcanzar objetivos, que reflejan sus aspiraciones de largo plazo, así como sus necesidades inmediatas. Cada persona dispone de un portafolio de activos que controla en un determinado momento de la vida.

Capacidad de agenciamiento (*Agency*): La capacidad humana de agenciamiento se sustenta en el concepto de estrategia de vida. Ésta estrategia depende mucho de los activos de los cuales la persona dispone. Las relaciones de poder y la distribución social del poder, son las bases sobre las que se construyen las diferencias sociales existentes entre los miembros de una sociedad en el ejercicio del agenciamiento humano.

Capital social (*Social capital*): Activos que se tienen como consecuencia de las relaciones sociales de una persona con otros y [de forma correlacionada] la participación en organizaciones. Tales relaciones facilitan el acceso a otros recursos.

Capital humano (*Human capital*): Activos que una persona posee como consecuencia de las características propias de su condición humana: conocimiento, salud, destrezas, tiempo, y otros.

Capital natural (*Natural capital*): Activos en forma de calidad y cantidad de recursos naturales a los que se tiene acceso.

Capital productivo (*Productive capital*): Activos físicos y activos financieros.

Capital cultural (*Cultural capital*): Recursos y símbolos que se tiene como resultado de la cultura de la cual se forma parte.

Capacidad de establecer redes (*Networking*): Habilidad para acceder a recursos a través de la ampliación de las redes sociales propias.

Capital social de unión (*Bonding social capital*): se refiere a los nexos horizontales que se establecen entre personas con condiciones de vida similares; en términos geográficos tiende a implicar nexos con personas que viven muy cerca. Ejemplos de este tipo de capital social son las redes familiares, de amistad cercana y de vecindad / comunidad.

Capital social de puente (*Bridging social capital*): Formas federativas de organización o redes organizacionales, por ejemplo entre sindicatos y entre asociados de diverso tipo.

Capital social de escalera (*Linking social capital*): Redes entre grupos y personas de distinta identidad y distintos grados de poder sociopolítico. Nexos que crean relaciones medianamente consolidadas entre personas, comunidades y agencias públicas y organismos no gubernamentales externos. Facilitan el acceso a esferas políticas, a recursos de agencias externas, al apoyo de estas agencias en momentos de crisis o amenaza, u otros.

Confianza (*Trust*): la confianza individual es una actitud basada en la expectativa del comportamiento de la otra persona que participa en una relación y en el afecto que existe entre ambos. La confianza tiene un soporte cultural en el principio de reciprocidad, y un soporte emocional en el afecto que se siente hacia personas que se muestran confiables y manifiestan confianza en nosotros. Se expresa en conductas reiteradas y reforzadas de expresiones que comunican esa confianza en discursos y en acciones de entrega del control sobre bienes. Existe además la confianza social (*social trust*) que se refiere a la confianza hacia personas desconocidas y la confianza institucional (*institutional trust*) que alude a las formas básicas de confianza en las instituciones sociales.

Cooperación (*Cooperation*) La cooperación es la acción complementaria orientada al logro de los objetivos compartidos de un emprendimiento común. Se diferencia de la colaboración, que es el intercambio de aportes entre actores aliados que tienen emprendimientos y objetivos diferentes aunque compatibles. La cooperación emerge, en conjunto con la confianza y los vínculos de reciprocidad, como un resultado de la frecuente interacción de estrategias individuales.

Empoderamiento (*Empowerment*): Proceso social mediante el cual se adquiere poder, tanto para controlar los recursos externos como para acrecentar las habilidades individuales y colectivas y el bienestar de los miembros de una sociedad. El empoderamiento implica la búsqueda de mecanismos de acceso y control de recursos, por lo que involucra conflictos y luchas de poder. Las capacidades y el empoderamiento individual (autoestima, habilidades sociales, manejo de información, seguridad en sí mismo, etc.) son parte del capital humano y no son capital social. Sin embargo, pueden ser materia prima o insumo que colabora a la expansión del capital social.

Elección racional (*Rational choice*): Teoría que parte del supuesto de la "conducta racional" de los individuos, que les otorga capacidad de elección de los medios más apropiados para lograr un objetivo, en un determinado escenario social.

Exclusión social (*Social exclusion*) se refiere a los procesos sociales e institucionales que excluyen a ciertos grupos de la completa participación en la vida social, económica, política y cultural de sus sociedades.

Integración (*Embeddedness*): sinergia basada en lazos que atraviesan el sector público y privado, considerando que tales interacciones están inmersas (imbricadas, enraizadas) en las relaciones, en redes y estructuras sociales.

Redes (*Networks*): conjunto de relaciones sociales que tienen algún grado de regularidad. También se señala como red social al conjunto de instituciones o organizaciones que se proponen trabajar coordinadamente. Ambos no son capital social en sentido estricto. Una red social es capital social cuando los actores involucrados en la relación de intercambio acarrean distintos tipos de recursos, los que en la red se disponen para que estén al acceso de otros. Estos recursos pueden ser parte del capital que tiene cada uno de los actores que entran en relación (capital humano), pero también existen recursos que están incrustados en las redes de otros actores con los que se interactúa, sobre los cuales se tiene acceso directo o indirecto.

Reciprocidad (*Reciprocity*) se refiere al intercambio entre personas e instituciones basado en obsequios (objetos, ayuda, favores). La reciprocidad se basa en el supuesto que los bienes / obsequios serán pagados en un tiempo futuro no especificado.

Anexo

1. Cuestionario y pauta de códigos para el diagnóstico de redes de capital social

A. Cuestionario para diagnosticar redes de capital social de actores individuales y colectivos de una comunidad

Este instrumento tiene por objeto recolectar información sobre el capital social de unión, puente y escalera que poseen los actores de una comunidad en sus redes sociales. Es una herramienta que no demanda un tiempo excesivo para su aplicación y permite la captación de información útil y accesible para su posterior sistematización y evaluación de resultados.

El cuestionario debe aplicarse a actores individuales y colectivos, listados en la pauta de identificación anteriormente adjuntada (ver cuadro 17, pág. 58). Para recoger los datos de actores colectivos, se puede establecer contacto con el dirigente o representante de la organización o grupo, o con algún individuo de ésta indicado por los mismos actores de la comunidad, o sugerido por los conocimientos del propio encuestador.

Pauta de códigos para evaluar los resultados del cuestionario

Una vez aplicado el cuestionario, la información resultante puede organizarse sobre la base de una pauta de códigos que permite el análisis de las respuestas. La estructura de dicha pauta tiene los siguientes objetivos:

- Especificar las variables e indicadores correspondientes a cada pregunta del cuestionario de diagnóstico de redes de capital social en el nivel local.
- Indicar el orden y posición de cada pregunta en el cuestionario.
- Señalar los códigos y puntajes correspondientes a cada categoría de respuesta.
- Exponer las observaciones y consideraciones correspondientes a las preguntas del cuestionario.

Instrucciones generales

Todas las preguntas deben ser contestadas. En donde hay casillas, no deje ninguna en blanco. Por favor, escriba usando pluma de tinta oscura, letra cargada y molde.

1. Capital social individual de puente

1.1 Identificación del actor individual

Nombre del entrevistado:	Edad:	Tipo de actor individual:	Tipo de organización /grupo que representa de la lista de identificación:
	Años	1. Director/a de escuela 2. Empresario/a local 3. Encargado/a de puestos de salud u otros servicios públicos 4. Funcionarios/as del gobierno local 5. Líder (político, estudiantil, juvenil, religioso) 6. Otro	1. Pública 2. Productiva 3. Recreación 4. Tercer sector 5. Cívica 6. Religiosa 7. Étnica

1.2 Me gustaría comenzar preguntándole

1.3 De los actores que Ud. señaló, ¿algunos de ellos mantienen relaciones de contacto u afiliación entre sí?

No (0)	
Sí (1)	

Si su respuesta es Sí (1) vaya a la pregunta 1.4

1.4 ¿Usted podría nombrarme los pares de actores relacionados?

Pares de actores		¿Qué tan frecuente es el contacto entre ellos? (frecuentes)
		4. Todos los días 3. Algunas veces en la semana 2. Una vez a la semana 1. Menos de una vez a la semana(esporádicamente) 99. No sabe
Agente	Agente	

2. Capital social individual de escalera

2.1. Sobre las afiliaciones o contacto que usted mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿alguna de esas relaciones lo ayuda, o lo ha ayudado a tener acceso a los siguientes servicios u obtener algunos de los siguientes beneficios?

(marque con una cruz las alternativas correspondientes)

	Sí (1)	No (0)
Educación y capacitación		
Trabajo		
Servicios de salud		
Suministro de agua y saneamiento		
Colaboración en proyectos sociales o productivos		
Créditos, préstamos o ahorros		
Diversión/ Recreación		
Ayuda en emergencias o catástrofes		
Otros (especificar)		

2.2. Sobre las afiliaciones o contacto que usted mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿considera usted que algunos de esos actores, por sus características (posición económica, actividades que realiza, status social, conocidos que tiene, porque es del poder público), lo podría ayudar a alcanzar sus objetivos de vida?

No (0)	
Sí (1)	

3. Capital social grupal de unión (para grupos informales, organizaciones y órganos de la burocracia)

Identificación del entrevistado:	
Nombre:	
Cargo dentro de la organización u órgano formal:	
Papel que desempeña o rol dentro del órgano informal (líder, dirigente):	

3.1. Caracterización de la organización/ grupo:

¿Cuál es el nombre o cómo se autodenomina el grupo u organización a la cual pertenece?	¿Cuánto tiempo de existencia tiene el grupo u organización?	¿Cuántos individuos pertenecen a la organización /grupo?	Tipo de organización
	* Si el entrevistado no tiene la cifra exacta, puede aproximar	* Si el entrevistado no tiene la cifra exacta, puede aproximar	1. Pública 2. Productiva 3. Recreación 4. Tercer sector <input type="checkbox"/> 5. Cívica 6. Religiosa 7. Étnica

3.2. Si piensa en los miembros de su grupo u organización, usted diría que la mayoría comparte⁷

	Sí (0)	No (1)
Vecindario/ Aldea		
Familias o relaciones de parentesco		
Religión		
Género		
Edad		
Grupo lingüístico o étnico/ raza		

3.3. Los miembros del grupo u organización tienen la misma...

	Sí (0)	No (1)
Ocupación		
Formación o nivel educacional		

3.4. ¿Los miembros son principalmente de la misma tendencia política o pertenecen al mismo partido político?

No (0)	
Sí (1)	

⁷ Las preguntas 3.2 a la 3.6 de este cuestionario pertenecen al Cuestionario integrado para la medición del capital social del Banco Mundial.

3.5. ¿Algunos miembros son más ricos o más pobres que otros o la mayoría tiene niveles de ingreso similares?

	Sí	No
Mayoría con niveles de ingreso similares		
Combinación de ricos y pobres		

3.6. ¿Cuál es la manera de convertirse en miembro de este grupo?

1	Nacer dentro del grupo	
2	Ser invitado por alguien del grupo u organización	
3	Por concurso /Opción propia	

3.7. ¿Cuál de las siguientes opciones piensa usted que representan los motivos de los problemas o conflictos de las relaciones internas de su grupo u organización?

	Sí (0)	No (1)
Individualismo, y fragmentación de las relaciones internas		
Falta de análisis crítico		
Falta de acción colectiva		
Falta de confianza y aislamiento		
Otro		

3.8. ¿Cuál de las siguientes opciones piensa usted que representan las principales fortalezas o características positivas de las relaciones internas de su grupo u organización?

	Sí (1)	No (0)
Unión interna y sentido de solidaridad		
Habilidad para discutir y analizar críticamente		
Actividades colectivas		
Habilidad para relacionarse con otros		
Otro		

3.9. Para organizar o coordinar actividades del grupo u organización, los miembros del grupo:

3	Se relacionan directamente entre sí, debido a la fluida comunicación entre los miembros de la colectividad	
2	Necesitan intermediarios que conecten a los equipos o grupos dentro de la organización, debido a la dificultad de comunicación entre miembros de la colectividad	
1	El grupo cercano al líder /presidente/ director coordina las actividades o planifica	
0	El líder/ dirigente/ presidente/ director coordina las actividades o planifica	

3.10. ¿Cómo se seleccionan los líderes de este grupo?

1	Mediante una persona o entidad externa	
2	Cada líder elige a su sucesor	
3	A través de un pequeño grupo de miembros	
4	A través de la decisión/ voto de todos los miembros	
5	No sabe/ no está seguro	

4. Capital social grupal de puente

4.1. Me gustaría preguntarle acerca de los grupos, organizaciones o individuos de esta lista de identificación de actores locales de la comunidad, con los cuales su grupo u organización tiene contacto o participa. Estos son, individuos, grupos formalmente organizados (con personalidad jurídica), privados, públicos con o sin fines de lucro, órganos de la municipalidad, ya sea técnicos, supervisores o funcionarios, o simplemente grupos de personas que se reúnen de manera regular para realizar una actividad acerca de algo.

¿Con cuál de estos agentes de su comunidad se relaciona o está asociado?	Nombre de la organización / individuo	¿Qué tan frecuente es el contacto del individuo con el grupo/ organización o individuo?
*Utilice la lista de identificación de agentes *Si la afiliación o conexión es con agentes no listados, identifíquelos en la última fila.		4. Todos los días 3. Una vez a la semana 2. Por lo menos una vez al mes 1. Esporádicamente 99. No sabe <input type="checkbox"/>
Individuos		
Organizaciones formales		

Órganos de la Burocracia local		
Grupos informales		
Otros		

4.2. ¿De los actores que Ud. señaló, ¿algunos de ellos mantienen relaciones de contacto u afiliación entre sí?

No (0)	
Sí (1)	

Si su respuesta es Sí (1) vaya a la pregunta 4.3

4.3. ¿Cuál es la frecuencia de los contactos?

Pareja de actores relacionados		¿Qué tan frecuente es el contacto entre ellos?
		4. Todos los días 3. Una vez a la semana 2. Por lo menos una vez al mes 1. Esporádicamente 99. No sabe
Agente	Agente	

4.4. Sobre los grupos con que señaló tener contacto o estar afiliado ¿algunos de ellos tienen objetivos comunes a los de su organización?

No (0)	
Sí (1)	

Si su respuesta es Sí (1) vaya a la pregunta 4.5

4.5. El grupo con el cual su organización tiene objetivos en común, ¿están conformados en alianzas o federaciones?

No (0)	
Sí (1)	

5. Capital social grupal de escalera

5.1. Para acceder a una de las organizaciones o individuos que usted considera importantes para los objetivos de su grupo / organización se necesita negociar o contactarse con:

2	Más de un órgano o individuo intermediario	<input type="checkbox"/>
1	Un solo órgano o individuo intermediario	
0	No tiene posibilidades de acceder o contactarse con esos agentes	

(si la respuesta es 2 ó 1 vaya a la pregunta 5.2).

5.2. ¿De los intermediarios que la organización necesita hay alguno que haya mencionado en la lista de arriba (respuesta a pregunta 4.1)?

No (0)	
Sí (1)	

5.3. Sobre las afiliaciones o contacto que el grupo u organización mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿alguna de esas relaciones los ayuda, o ha ayudado a su grupo u organización a tener acceso a los siguientes servicios u obtener algunos de los siguientes beneficios?

	Sí (1)	No (0)
Capacitación		
Servicios de salud		
Asesoría técnica		
Colaboración para ejecutar proyectos sociales o productivos		
Créditos (préstamos) Financiamiento		
Diversión/ Recreación		
Otros (especificar)		

5.4. Sobre las afiliaciones o contacto que el grupo u organización mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿considera usted que algunos de esos actores podrían ser útiles para los objetivos de la colectividad debido a alguna de las siguientes características?

	Sí	No
Posición económica y riqueza		
Prestigio social		
Relevancia política		
Prominencia en el desarrollo de la comunidad		
Riqueza de contactos sociales		
Otros		

Pauta de códigos

Referentes a variables utilizadas en el diagnóstico de redes de capital social en el nivel local

Nombre de la variable:	ninguna
Indicador:	ninguno
Asunto tratado:	nombre del entrevistado
Códigos:	ninguno
Número/ posición en la hoja:	1.1
Pregunta en la entrevista:	ninguna
Observaciones:	Identifica al actor individual al cual se le aplicará el conjunto de preguntas relacionadas con su capital social de puente y escalera.

Nombre de la variable:	ninguna
Indicador:	ninguno
Asunto tratado:	edad del entrevistado
Códigos:	ninguno
Número/ posición en la hoja:	1.1
Pregunta en la entrevista:	ninguna
Observaciones:	Caracteriza al actor individual al cual se le aplicará el conjunto de preguntas relacionadas con su capital social de puente y escalera

Nombre de la variable:	ninguna
Indicador:	ninguno
Asunto tratado:	Tipo de actor
Códigos:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Director/a de escuela 2. Empresario /a local 3. Encargado /a de puestos de salud u otros servicios públicos 4. Funcionario/ a del gobierno local 5. Líder(político, estudiantil, juvenil, religioso) 6. Otro
Número/ posición en la hoja:	1.1
Pregunta en la entrevista:	ninguna
Observaciones:	Complete la casilla con el código de tipo de actor individual correspondiente al entrevistado. Esta tipología coincide con la lista de identificación creada por el encargado del diagnóstico previamente a la etapa de entrevista.

Nombre de la variable:	vínculos sociales del individuo con otros actores
Indicador:	Tamaño parcial de la red
Asunto tratado:	Capital social individual de puente
Códigos:	ninguno
Número/ posición en la hoja:	1.2
Pregunta en la entrevista:	¿Con cuál de estos agentes de su comunidad se relaciona o está asociado?
Observaciones:	Se le pregunta al entrevistado sobre los grupos, organizaciones o individuos de la lista de identificación de actores locales de la comunidad, con los cuales tiene contacto. En la columna siguiente se anotan los nombres del agente con el cual se vincula o afilia el individuo. Esta variable se determina estableciendo el número total de contactos del individuo en relación con el número total de actores de la lista de identificación de agentes comunitarios

Nombre de la variable:	fuerza de los vínculos de ego
Indicador:	frecuencia de encuentro
Asunto tratado:	capital social individual de puente
Códigos:	4. Todos los días 3. Una vez a la semana 2. Por lo menos una vez al mes 1. Esporádicamente 99. No sabe
Número/ posición en la hoja:	1.2
Pregunta en la entrevista:	¿Qué tan frecuente es el contacto del individuo con el grupo/ organización o individuo?
Observaciones:	Complete en la casilla con la alternativa de respuesta. El contacto del individuo con el grupo o individuo con el cual tiene relación puede ocurrir físicamente en reuniones o actividades, o mediante comunicación telefónica, correo postal o correo electrónico

Nombre de la variable:	conectividad parcial de la red egocentrada
Indicador:	proporción de pares de actores vinculados
Asunto tratado:	capital social individual de puente
Códigos:	(0) No (1) Sí
Número/ posición en la hoja:	1.3
Pregunta en la entrevista:	De los actores que Ud. señaló, ¿algunos de ellos mantienen relaciones de contacto u afiliación entre sí?
Observaciones:	Complete en la casilla el código correspondiente a cada alternativa. Si la respuesta a esta pregunta es "Sí", debe pasar a la pregunta 1.4. Si la respuesta a la pregunta es "No" debe ir a la pregunta 2.1

Nombre de la variable:	conectividad parcial de la red egocentrada
Indicador:	proporción de pares vinculados
Asunto tratado:	capital social individual de puente
Códigos:	ninguna
Número/ posición en la hoja:	1.4
Pregunta en la entrevista:	¿Ud. podría nombrarme los pares de actores relacionados?
Observaciones:	Observaciones: el entrevistado debe asociar a una o más parejas de agentes, y sus nombres deben colocarse en las columnas correspondientes. Este indicador se determina estableciendo el número total de contactos del individuo en relación con el número total de actores de la lista de identificación de agentes comunitarios.

Nombre de la variable:	fuerza de los vínculos entre actores de la red de ego
Indicador:	frecuencia de encuentro
Asunto tratado:	capital social individual de puente
Códigos:	4. Todos los días 3. Una vez a la semana 2. Por lo menos una vez al mes 1. Esporádicamente 99. No sabe
Número/ posición en la hoja:	1.4
Pregunta en la entrevista:	¿Qué tan frecuente es el contacto entre ellos?
Observaciones:	Complete en la casilla con la alternativa de respuesta. El contacto entre los agentes puede ser físicamente en reuniones o actividades, o mediante comunicación telefónica, correo postal o correo electrónico

Nombre de la variable:	acceso de recursos y beneficios por parte de ego mediante vínculos sociales con actores																				
Indicador:	calidad asociativa I																				
Asunto tratado:	Capital social individual de escalera																				
Códigos:	<table border="0"> <tr> <td>Educación y capacitación</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Trabajo</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Servicios de salud</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Suministro de agua y saneamiento</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Colaboración en proyectos sociales o productivos</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Créditos, préstamos, o ahorros</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Diversión/ recreación</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Ayuda en emergencias o catástrofes</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Otros (especificar)</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>TOTAL (suma de entradas de "1")</td> <td></td> </tr> </table>	Educación y capacitación	Sí(1)No(0)	Trabajo	Sí(1)No(0)	Servicios de salud	Sí(1)No(0)	Suministro de agua y saneamiento	Sí(1)No(0)	Colaboración en proyectos sociales o productivos	Sí(1)No(0)	Créditos, préstamos, o ahorros	Sí(1)No(0)	Diversión/ recreación	Sí(1)No(0)	Ayuda en emergencias o catástrofes	Sí(1)No(0)	Otros (especificar)	Sí(1)No(0)	TOTAL (suma de entradas de "1")	
Educación y capacitación	Sí(1)No(0)																				
Trabajo	Sí(1)No(0)																				
Servicios de salud	Sí(1)No(0)																				
Suministro de agua y saneamiento	Sí(1)No(0)																				
Colaboración en proyectos sociales o productivos	Sí(1)No(0)																				
Créditos, préstamos, o ahorros	Sí(1)No(0)																				
Diversión/ recreación	Sí(1)No(0)																				
Ayuda en emergencias o catástrofes	Sí(1)No(0)																				
Otros (especificar)	Sí(1)No(0)																				
TOTAL (suma de entradas de "1")																					
Número/ posición en la hoja:	2.1																				
Pregunta en la entrevista:	Sobre las afiliaciones o contacto que usted mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿alguna de esas relaciones lo ayuda, o lo ha ayudado a tener acceso a los siguientes servicios u obtener algunos de los siguientes beneficios?																				
Observaciones:	Las alternativas deben ser completadas en el cuestionario con cruces. Las respuestas para esta pregunta pueden ser múltiples. El indicador resulta de la suma de las entradas "1"																				

Nombre de la variable:	acceso de recursos y beneficios por parte de ego mediante vínculos sociales con actores
Indicador:	calidad asociativa II
Asunto tratado:	capital social individual de escalera
Códigos:	Sí(1) No(0) <input type="checkbox"/>
Número/ posición en la hoja:	2.2
Pregunta en la entrevista:	Sobre las afiliaciones o contacto que usted mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿considera usted que algunos de esos actores lo podría ayudar a usted a alcanzar sus objetivos de vida por sus características (posición económica, actividades que realiza, status social, conocidos que tiene, porque es del poder público)
Observaciones:	Lea pausadamente al entrevistado los ejemplos de la pregunta. Debe completarse la casilla con el código de respuesta

Nombre de la variable:	ninguno
Indicador:	ninguno
Asunto tratado:	nombre del entrevistado
Códigos:	ninguno
Número/ posición en la hoja:	3.1
Pregunta en la entrevista:	ninguna
Observaciones:	Se identifica a la persona entrevistada a la cual se le aplicará el conjunto de preguntas relacionadas con el capital social de unión, puente y escalera del grupo u organización de la comunidad que representa. En esta etapa se da inicio a la entrevista sobre las redes de grupos y organizaciones

Nombre de la variable:	ninguna
Indicador:	ninguno
Asunto tratado:	cargo dentro de la organización u órgano formal
Códigos:	ninguno
Número/ posición en la hoja:	3.1
Pregunta en la entrevista:	ninguna
Observaciones:	La respuesta debe identificar el cargo o función del entrevistado dentro de la organización que representa.

Nombre de la variable:	Ninguna
Indicador:	Ninguno
Asunto tratado:	Papel que desempeña o rol dentro del órgano informal
Códigos:	Ninguno
Número/ posición en la hoja:	3.1
Pregunta en la entrevista:	Ninguna
Observaciones:	La respuesta debe identificar el papel, rol o función del entrevistado dentro del grupo al cual representa para la entrevista

Nombre de la variable:	Ninguno
Indicador:	Ninguno
Asunto tratado:	Nombre/ auto denominación de la organización /grupo
Códigos:	Ninguno
Número/ posición en la hoja:	3.2
Pregunta en la entrevista:	¿Cuál es el nombre o como se autodenomina el grupo u organización a la cual pertenece?
Observaciones:	Caracteriza e identifica al actor colectivo (grupo/ organización) al cual se le aplicará el conjunto de preguntas relacionadas con su capital social de unión, puente y escalera

Nombre de la variable:	Ninguno
Indicador:	Ninguno
Asunto tratado:	Antigüedad del grupo o organización
Códigos:	Ninguno
Número/ posición en la hoja:	3.2
Pregunta en la entrevista:	¿Cuánto tiempo de existencia tiene el grupo u organización?
Observaciones:	Si el entrevistado no tiene la cifra exacta en años o meses, el entrevistador puede aproximar, insistir, puede dar aproximaciones cualitativas (hace mucho tiempo, poco, recientes)

Nombre de la variable:	Ninguno
Indicador:	Ninguno
Asunto tratado:	Número de integrantes
Códigos:	Ninguno
Número/ posición en la hoja:	3.2
Pregunta en la entrevista:	¿Cuántos individuos pertenecen a la organización/ grupo?
Observaciones:	Si no sabe bien, aproxima, puede dársele parámetro, por ejemplo, más de veinte, menos de veinte etc.

Nombre de la variable:	Ninguna
Indicador:	Ninguno
Asunto tratado:	Tipo de organización
Códigos:	1. Pública 2. Productiva 3. Recreación 4. Tercer sector 5. Cívica 6. Religiosa 7. Étnica
Número/ posición en la hoja:	3.2
Pregunta en la entrevista:	Ninguna
Observaciones:	Se completa la casilla con el código del tipo de actor colectivo correspondiente al grupo u organización representada por el entrevistado. Esta tipología coincide con la lista de identificación creada por el encargado del diagnóstico previamente a la etapa de entrevista.

Nombre de la variable:	Cohesión grupal/ organizacional
Indicador:	Semejanza intragrupal
Asunto tratado:	capital social grupal de unión
Códigos:	Sí (0) No (0) Vecindario /Aldea Sí (0) No (0) Familias o relaciones de parentesco Sí (1) No (0) Religión Sí (1) No (0) Género Sí (1) No (0) Edad Sí (1) No (0) Grupo lingüístico o étnico/ raza TOTAL
Número/ posición en la hoja:	3.3
Pregunta en la entrevista:	Si piensa en los miembros de su grupo o / o organización, ¿ usted diría que la mayoría comparte
Observaciones:	Las alternativas deben ser completadas en el cuestionario con cruces. Las respuestas para esta pregunta pueden ser múltiples. El indicador resulta de la suma de las entradas "1"

Nombre de la variable:	Cohesión grupal/ organizacional
Indicador:	Semejanza intragrupal
Asunto tratado:	Capital social grupal de unión
Códigos:	Sí (1) No (0) Ocupación Sí (1) No (0) Formación o nivel educacional TOTAL
Número/ posición en la hoja:	3.4
Pregunta en la entrevista:	Los miembros del grupo o /u organización tienen la misma...
Observaciones:	Lea pausadamente al entrevistado los ejemplos de la pregunta. Debe completarse la casilla con el código de respuesta. Las respuestas para esta pregunta pueden ser múltiples. El indicador resulta de la suma de las entradas "1"

Nombre de la variable:	Cohesión grupal/ organizacional
Indicador:	Semejanza intragrupal
Asunto tratado:	Capital social grupal de unión
Códigos:	(0) Sí (1) No
Número/ posición en la hoja:	3.5
Pregunta en la entrevista:	¿Los miembros son principalmente de la misma tendencia política o pertenecen al mismo partido político?
Observaciones:	Debe completarse la casilla con el código de respuesta

Nombre de la variable:	Cohesión grupal/ organizacional
Indicador:	Semejanza intragrupal
Asunto tratado:	Capital social grupal de unión
Códigos:	No (1) Sí (0) Mayoría con niveles de ingreso similares No (0) Sí (1) Combinación de ricos y pobres TOTAL (suma de las entradas de "1")
Número/ posición en la hoja:	3.6
Pregunta en la entrevista:	¿Algunos miembros son más ricos o más pobres que otros o la mayoría tiene niveles de ingreso similares?
Observaciones:	Las alternativas deben ser completadas en el cuestionario con cruces. Las respuestas para esta pregunta pueden ser múltiples. El indicador resulta de la suma de las entradas "1"

Nombre de la variable:	Cohesión grupal/ organizacional
Indicador:	Acceso al grupo
Asunto tratado:	Capital social grupal de unión
Códigos:	1. Nacer dentro del grupo 2. Ser invitado por alguien del grupo u organización 3. Por concurso /Opción propia <input style="float: right;" type="checkbox"/>
Número/ posición en la hoja:	3.7
Pregunta en la entrevista:	¿Cuál es la manera de convertirse en miembro de este grupo?
Observaciones:	Lea la pregunta y luego lea lentamente las alternativas, si es necesario repita. Se completa el recuadro con el código de la alternativa respondida

Nombre de la variable:	Cohesión grupal/ organizacional																		
Indicador:	Relación intragrupal I																		
Asunto tratado:	Capital social grupal de unión																		
Códigos:	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">Individualismo y fragmentación de las relaciones internas:</td> <td style="width: 20%; text-align: center;">Sí (0) No (1)</td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> <tr> <td>Falta de análisis crítico</td> <td></td> <td style="text-align: right;">Sí (0) No (1)</td> </tr> <tr> <td>Falta de acción colectiva</td> <td></td> <td style="text-align: right;">Sí (0) No (1)</td> </tr> <tr> <td>Falta de confianza y aislamiento</td> <td></td> <td style="text-align: right;">Sí (0) No (1)</td> </tr> <tr> <td>Otro (especificar)</td> <td></td> <td style="text-align: right;">Sí (0) No (1)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">TOTAL</td> <td></td> <td style="text-align: right;"><input style="width: 30px; height: 20px;" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Individualismo y fragmentación de las relaciones internas:	Sí (0) No (1)		Falta de análisis crítico		Sí (0) No (1)	Falta de acción colectiva		Sí (0) No (1)	Falta de confianza y aislamiento		Sí (0) No (1)	Otro (especificar)		Sí (0) No (1)	TOTAL		<input style="width: 30px; height: 20px;" type="checkbox"/>
Individualismo y fragmentación de las relaciones internas:	Sí (0) No (1)																		
Falta de análisis crítico		Sí (0) No (1)																	
Falta de acción colectiva		Sí (0) No (1)																	
Falta de confianza y aislamiento		Sí (0) No (1)																	
Otro (especificar)		Sí (0) No (1)																	
TOTAL		<input style="width: 30px; height: 20px;" type="checkbox"/>																	
Número/ posición en la hoja:	3.8																		
Pregunta en la entrevista:	¿Cuál de las siguientes opciones piensa usted que representa los motivos de los problemas o conflictos de las relaciones internas de su grupo u organización?																		
Observaciones:	Las alternativas deben ser completadas en el cuestionario con cruces. Las respuestas para esta pregunta pueden ser múltiples. El indicador resulta de la suma de las entradas "1"																		

Nombre de la variable:	Cohesión grupal/ organizacional																		
Indicador:	relación intragrupal II																		
Asunto tratado:	Capital social grupal de unión																		
Códigos:	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">Cohesión interna y sentido de solidaridad</td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%; text-align: right;">Sí (1) No (0)</td> </tr> <tr> <td>Habilidad para discutir y analizar críticamente</td> <td></td> <td style="text-align: right;">Sí (1) No (0)</td> </tr> <tr> <td>Actividades colectivas</td> <td></td> <td style="text-align: right;">Sí (1) No (0)</td> </tr> <tr> <td>Habilidad para relacionarse con otros</td> <td></td> <td style="text-align: right;">Sí (1) No (0)</td> </tr> <tr> <td>Otro (especificar)</td> <td></td> <td style="text-align: right;">Sí (1) No (0)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">TOTAL</td> <td></td> <td style="text-align: right;"><input style="width: 30px; height: 20px;" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Cohesión interna y sentido de solidaridad		Sí (1) No (0)	Habilidad para discutir y analizar críticamente		Sí (1) No (0)	Actividades colectivas		Sí (1) No (0)	Habilidad para relacionarse con otros		Sí (1) No (0)	Otro (especificar)		Sí (1) No (0)	TOTAL		<input style="width: 30px; height: 20px;" type="checkbox"/>
Cohesión interna y sentido de solidaridad		Sí (1) No (0)																	
Habilidad para discutir y analizar críticamente		Sí (1) No (0)																	
Actividades colectivas		Sí (1) No (0)																	
Habilidad para relacionarse con otros		Sí (1) No (0)																	
Otro (especificar)		Sí (1) No (0)																	
TOTAL		<input style="width: 30px; height: 20px;" type="checkbox"/>																	
Número/ posición en la hoja:	3.9																		
Pregunta en la entrevista:	¿Cuál de las siguientes opciones piensa usted que representa las principales fortalezas o características positivas de las relaciones internas de su grupo u organización?																		
Observaciones:	Las alternativas deben ser completadas en el cuestionario con cruces. Las respuestas para esta pregunta pueden ser múltiples. El indicador resulta de la suma de las entradas "1"																		

Nombre de la variable:	Cohesión grupal/ organizacional
Indicador:	Pproximidad intragrupal
Asunto tratado:	Capital social grupal de unión
Códigos:	(3) Se relacionan directamente entre sí, debido a la fluida comunicación de la colectividad (2) Necesitan intermediarios que conecten a los equipos o grupos dentro de la organización, debido a la dificultad de comunicación entre miembros de la colectividad (1) El grupo cercano al líder /presidente/ director coordina las actividades o planifica (0) El líder/ dirigente/ presidente/ director coordina las actividades o planifica
Número/ posición en la hoja:	3.10
Pregunta en la entrevista:	Para organizar o coordinar actividades del grupo u organización, los miembros del grupo:
Observaciones:	Las alternativas deben ser leídas después de hacerle la pregunta al entrevistado. Debe completarse la casilla con el código de respuesta

Nombre de la variable:	Cohesión grupal/ organizacional
Indicador:	Capital social grupal de unión
Asunto tratado:	Proximidad intragrupal
Códigos:	1 Mediante una persona o entidad externa 2 Cada líder elige a su sucesor 3 A través de un pequeño grupo de miembros 4 A través de la decisión/ voto de todos los miembros 99 No sabe/ no está seguro
Número/ posición en la hoja:	3.11
Pregunta en la entrevista:	¿Cómo se seleccionan los líderes de este grupo?
Observaciones:	Las alternativas deben ser leídas después de hacerle la pregunta al entrevistado. Debe completarse la casilla con el código de respuesta

Nombre de la variable:	Vínculos sociales del grupo u organización con otros agentes
Indicador:	Tamaño parcial de la red
Asunto tratado:	Capital social grupal de puente
Códigos:	Ninguno
Número/ posición en la hoja:	4.1
Pregunta en la entrevista:	¿Con cuál de estos agentes de su comunidad se relaciona o está asociado su organización /grupo?
Observaciones:	Se le pregunta al entrevistado sobre los grupos, organizaciones o individuos de la lista de identificación de actores locales de la comunidad, con los cuales su grupo u organización tiene contacto y/o participa. En la columna siguiente se anotan los nombres del agente con el cual se vincula o afilia el actor colectivo. Esta variable se determina estableciendo el número total de contactos del agente colectivo en relación con el número total de actores de la lista de identificación de agentes comunitarios que se reúnen de manera regular para realizar una actividad acerca de algo

Nombre de la variable:	Fuerza de los vínculos del grupo u organización
Indicador:	Frecuencia del encuentro
Asunto tratado:	Capital social grupal de puente
Códigos:	4. Todos los días 3. Una vez a la semana 2. Por lo menos una vez al mes 1. Esporádicamente 99. No sabe
Número/ posición en la hoja:	4.1
Pregunta en la entrevista:	¿Qué tan frecuente es la participación o el contacto del individuo con el grupo o individuo?
Observaciones:	Complete en la casilla con la alternativa de respuesta. El contacto del agente colectivo con los actores de la comunidad puede ser en reuniones o actividades, o mediante comunicación telefónica, correo postal o correo electrónico.

Nombre de la variable:	Conectividad parcial de la red
Indicador:	Proporción de pares relacionados
Asunto tratado:	Capital social grupal de puente
Códigos:	(0) Sí (1) No
Número/ posición en la hoja:	4.2
Pregunta en la entrevista:	De los actores que Ud. señaló, ¿algunos de ellos mantienen relaciones de contacto u afiliación entre sí?
Observaciones:	Si la respuesta es “Sí” pase a la pregunta 4.3, si es “No” pase a la pregunta 4.4

Nombre de la variable:	Fuerza de los vínculos entre actores de la red del grupo/organización
Indicador:	Frecuencia de encuentro
Asunto tratado:	Capital social grupal de puente
Códigos:	4. Todos los días 3. Una vez a la semana 2. Por lo menos una vez al mes 1. Esporádicamente 99. No sabe
Número/ posición en la hoja:	4.3
Pregunta en la entrevista:	¿Qué tan frecuente es el contacto entre ellos?
Observaciones:	Complete en la casilla con la alternativa de respuesta. El contacto del individuo entre los agentes puede ser físicamente en reuniones o actividades, o mediante comunicación telefónica, correo postal o correo electrónico

Nombre de la variable:	Vinculación del grupo/ organización con entes colectivos similares
Indicador:	Alianza extragrupal
Asunto tratado:	Capital social grupal de puente
Códigos:	(1) Sí (0) No
Número/ posición en la hoja:	4.4
Pregunta en la entrevista:	Sobre los grupos que señaló tener contacto el afiliado ¿algunos de ellos tienen objetivos semejantes a los de su organización?
Observaciones:	Complete la casilla con el código de respuesta. Si la respuesta es “Sí” pase a la pregunta 4.5. Si la respuesta es “No” continúe en la pregunta 5.1

Nombre de la variable:	vinculación del grupo/ organización con entes colectivos similares
Indicador:	alianza extragrupal
Asunto tratado:	capital social grupal de puente
Códigos:	(1) Sí (0) No
Número/ posición en la hoja:	4.5
Pregunta en la entrevista:	Con los o el grupo / organización con el cual su grupo / organización tiene objetivos semejantes, ¿forman alianzas o federaciones?
Observaciones:	Complete la casilla con el código de respuesta.

Nombre de la variable:	Acceso a recursos y beneficios por parte del grupo u organización mediante vínculos sociales
Indicador:	Proximidad extragrupal
Asunto tratado:	Capital social grupal de escalera
Códigos:	3. Directamente 2. Más de un órgano o individuo intermediario 1. Un solo órgano o individuo intermediario 0. No tiene posibilidades de acceder o contactarse con esos agentes
Número/ posición en la hoja:	5.1
Pregunta en la entrevista:	¿Para acceder a una de las organizaciones o individuos que usted considera importantes para los objetivos de su grupo / organización se necesita negociar o contactarse con:
Observaciones:	Complete la casilla con el código de respuesta. Si la respuesta tiene el código es 2 ó 1 vaya a la pregunta 5.2. Si no, continúe con la pregunta 5.3

Nombre de la variable:	Acceso a recursos y beneficios por parte del grupo u organización mediante vínculos sociales
Indicador:	Proximidad extragrupal
Asunto tratado:	Capital social grupal de escalera
Códigos:	(1) Sí (0) No <input type="checkbox"/>
Número/ posición en la hoja:	5.2
Pregunta en la entrevista:	¿De los intermediarios que la organización necesita hay alguno que haya mencionado en la lista de arriba?
Observaciones:	Vea lista de respuesta de la pregunta 4.1. Complete la casilla con el código de respuesta

Nombre de la variable:	Acceso a recursos y beneficios por parte del grupo u organización mediante vínculos sociales														
Indicador:	Calidad asociativa I														
Asunto tratado:	Capital social grupal de escalera														
Códigos:	<table> <tr> <td>Capacitación</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Servicios de salud</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Asesoría técnica</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Colaboración en proyectos sociales o productivos</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Créditos, préstamos, o ahorros</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>Otros (especificar)</td> <td>Sí(1)No(0)</td> </tr> <tr> <td>TOTAL (suma de entradas de "1")</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Capacitación	Sí(1)No(0)	Servicios de salud	Sí(1)No(0)	Asesoría técnica	Sí(1)No(0)	Colaboración en proyectos sociales o productivos	Sí(1)No(0)	Créditos, préstamos, o ahorros	Sí(1)No(0)	Otros (especificar)	Sí(1)No(0)	TOTAL (suma de entradas de "1")	<input type="checkbox"/>
Capacitación	Sí(1)No(0)														
Servicios de salud	Sí(1)No(0)														
Asesoría técnica	Sí(1)No(0)														
Colaboración en proyectos sociales o productivos	Sí(1)No(0)														
Créditos, préstamos, o ahorros	Sí(1)No(0)														
Otros (especificar)	Sí(1)No(0)														
TOTAL (suma de entradas de "1")	<input type="checkbox"/>														
Número/ posición en la hoja:	5.3														
Pregunta en la entrevista:	Sobre las afiliaciones o contacto que el grupo u organización mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿alguna de esas relaciones los ayuda, o ha ayudado a su grupo u organización a tener acceso a los siguientes servicios u obtener algunos de los siguientes beneficios?														
Observaciones:	Las alternativas deben ser completadas en el cuestionario con cruces. Las respuestas para esta pregunta pueden ser múltiples. El indicador resulta de la suma de las entradas "1"														

Nombre de la variable:	Acceso a recursos y beneficios por parte del grupo u organización mediante vínculos sociales
Indicador:	Calidad asociativa II
Asunto tratado:	Capital social grupal de escalera
Códigos:	(1) Sí (0) No <input type="checkbox"/>
Número/ posición en la hoja:	5.4
Pregunta en la entrevista:	Sobre las afiliaciones o contacto que el grupo u organización mantiene con los grupos e individuos que señaló, ¿considera usted que algunos de esos actores podrían ayudarlo a alcanzar los objetivos de la colectividad por las siguientes características (posición económica, actividades que realiza, status social, conocidos que tiene, porque es del poder público)
Observaciones:	<p>Complete la casilla con el código de respuesta. Debe leer lentamente, luego de la pregunta, la lista de ejemplos:</p> <p>Posición económica y riqueza Prestigio social Relevancia política Prominencia en el desarrollo de la comunidad Riqueza de contactos sociales Otros</p>



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

manuales

Números publicados

- 1 América Latina: Aspectos conceptuales de los censos del 2000 (LC/L.1204-P), N° de venta: S.99.II.G.9 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 2 Manual de identificación, formulación y evaluación de proyectos de desarrollo rural (LC/L.1267-P; LC/IP/L.163), N° de venta: S.99.II.G.56 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 3 Control de gestión y evaluación de resultados en la gerencia pública (LC/L.1242-P; LC/IP/L.164), N° de venta: S.99.II.G.25 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 4 Metodología de evaluación de proyectos de viviendas sociales (LC/L.1266-P; LC/IP/L.166), N° de venta: S.99.II.G.42 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 5 Política fiscal y entorno macroeconómico (LC/L.1269-P; LC/IP/L.168), en prensa. N° de venta: S.99.II.G.25 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 6 Manual para la preparación del cuestionario sobre medidas que afectan al comercio de servicios en el hemisferio (LC/L.1296-P), N° de venta: S.99.II.G.57 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 7 Material docente sobre gestión y control de proyectos (LC/L.1321-P; LC/IP/L.174), N° de venta: S.99.II.G.87 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 8 Curso a distancia sobre formulación de proyectos de información (LC/L.1310-P), N° de venta: S.99.II.G.44 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 9 Manual de cuentas trimestrales, Oficina de Estadísticas de la Unión Europea (EUROSESTAT) (LC/L.1379-P, N° de venta: S.99.II.G.52 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 10 Procedimientos de gestión para el desarrollo sustentable (LC/L.1413-P), N° de venta: S.00.II.G.84 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 11 Manual de cuentas nacionales bajo condiciones de alta inflación (LC/L.1489-P), N° de venta: S.01.II.G.29 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 12 Marco conceptual y operativo del banco de proyectos exitosos (LC/L.1461-P; LC/IP/L.184), N° de venta: S.00.II.G.142 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 13 Glosario de títulos y términos utilizados en documentos recientes de la CEPAL (LC/L.1508-P), N° de venta: S.01.II.G.43 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 14 El papel de la legislación y la regulación en las políticas de uso eficiente de la energía en la Unión Europea y sus Estados Miembros, Wolfgang F. Lutz (LC/L.1531-P), N° de venta: S.01.II.G.75 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 15 El uso de indicadores socioeconómicos en la formulación y evaluación de proyectos sociales, en prensa (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 16 Indicadores de sostenibilidad ambiental y de desarrollo sostenible: estado del arte y perspectivas (LC/L.1607-), N° de venta: S.01.II.G.149 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 17 **Retirado de circulación.**
- 18 Desafíos y propuestas para la implementación más efectiva de instrumentos económicos en la gestión ambiental de América Latina y el Caribe (LC/L.1690-P), N° de venta: S.02.II.G.4, (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 19 International trade and transport profiles of Latin American Countries, year 2000 (LC/L.1711-P), Sales N°: E.02.II.G.19, (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 20 Diseño de un sistema de medición para evaluar la gestión municipal: una propuesta metodológica, Ricardo Arriagada (LC/L.1753-P; LC/IP/L.206), N° de venta: S.02.II.G.64, (US\$ 10.00), 2002.
- 21 Manual de licitaciones públicas, Isabel Correa (LC/L.1818-P; LC/IP/L.212) N° de venta: S.02.II.G.130, (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 22 Introducción a la gestión del conocimiento y su aplicación al sector público, Marta Beatriz Peluffo y Edith Catalán (LC/L.1829-P; LC/IP/L.215), N° de venta: S.02.II.G.135, (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 23 La modernización de los sistemas nacionales de inversión pública: Análisis crítico y perspectivas (LC/L.1830-P; LC/IP/L.216), N° de venta: S.02.II.G.136, (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 24 Bases conceptuales para el ciclo de cursos sobre gerencia de proyectos y programas (LC/L.1883-P; LC/IP/L.224), N° de venta: S.03.II.G.48, (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 25 Guía conceptual y metodológica para el desarrollo y la planificación del sector turismo, Silke Shulte (LC/L.1884-P; LC/IP/L.225), N° de venta: S.03.II.G.51, (US\$ 10.00), 2003. [www](#)

- 26 Sistema de información bibliográfica de la CEPAL: manual de referencia, Carmen Vera (LC/L.1963-P), N° de venta: S.03.II.G.122, (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 27 Guía de gestión urbana (LC/L.1957-P), N° de venta: S.03.II.G.114, (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 28 The gender dimension of economic globalization: an annotated bibliography, María Thorin (LC/L.1972-P), N° de venta: E.03.II.G.131, (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 29 Principales aportes de la CEPAL al desarrollo social 1948-1998, levantamiento bibliográfico: período 1948-1992, Rolando Franco y José Besa (LC/L.1998-P), N° de venta: S.03.II.G.157, (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 30 Técnicas de análisis regional, Luis Lira y Bolívar Quiroga (LC/L.1999-P; LC/IP/L.235), N° de venta: S.03.II.G.156, (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 31 A methodological approach to gender análisis in natural disaster assessment: a guide for the Caribbean, Fredericka Deare (LC/L.2123-P), N° de venta: E.04.II.G.52, (US\$ 10.00), 2004. [www](#)
- 32 Socio-economic impacts of natural disasters: a gender análisis, Sarah Bradshaw (LC/L.2128-P), N° de venta: E.04.II.G.56, (US\$ 10.00), 2004. [www](#)
- 33 Análisis de género en la evaluación de los efectos socioeconómicos de los desastres naturales, Sarah Bradshaw y Ángeles Arenas (LC/L.2129-P), N° de venta: S.04.II.G.57, (US\$ 10.00), 2003.
- 34 Los sistemas nacionales de inversión pública en centroamérica: marco teórico y análisis comparativo multivariados, Edgar Ortegón y Juan Francisco Pacheco (LC/L.2160-P), N° de venta: S.04.II.G.88, (US\$ 10.00), 2004.
- 35 Políticas de precios de combustibles en América del Sur y México: implicancias económicas y ambientales (LC/L.XXXX-P), N° de venta: S.04.II.G.XX, (US\$ 10.00), 2004. [www](#)
- 36 Lineamientos de acción para el diseño de programas de superación de la pobreza desde el enfoque del capital social. Guía conceptual y metodológica. Irma Arriagada, Francisca Miranda y Thaís Pávez, (LC/L.2179-P), N° de venta: S.04.II.G.106, (US\$ 10.00), 2004. [www](#)

-
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.
 - Disponible en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:.....
Dirección:
Código postal y ciudad:
País:
Tel.: Fax: E.mail:.....