

Solidaridad y alimentación: la medición del capital social en organizaciones civiles de asistencia alimentaria

*Israel Palma Cano**

RESUMEN

El artículo presenta las perspectivas centrales del desarrollo conceptual y empírico del capital social. Se rescatan las limitaciones y las fortalezas de cada corriente, así como las virtudes y problemas que acompañan al concepto, y se construye uno propio para su aplicación en una investigación empírica. Este esfuerzo se orienta a la medición del capital social en organizaciones de la sociedad civil, ubicadas en la Ciudad de México, que trabajan el tema de la asistencia alimentaria.

PALABRAS CLAVE: capital social, solidaridad, red social.

ABSTRACT

This article presents the central perspectives about conceptual and empirical development of social capital. The author describes the advantages and disadvantages of each theoretical tradition, as well as the virtues and problems associated with the concept, and the author build his own concept for use it in an empirical research. This effort is aimed at measuring social capital in Non-Governmental Organizations, located in Mexico City, that working in the area of food assistance.

KEY WORDS: social capital, solidarity, social network.

* Sociólogo y antropólogo. Doctor en ciencias antropológicas y profesor adscrito al Departamento de Sociología de la UAM-Iztapalapa [israelpalma23@yahoo.com.mx].

ANTECEDENTES DEL CAPITAL SOCIAL

Entre los antecedentes teóricos, la politóloga estadounidense Elinor Ostrom y su homólogo coreano Toh-Kyeong Ahn (2003), sostienen que el *capital social* enuncia elementos de lo real ya señalados con anterioridad por otras teorías, es decir, alude a aspectos ya conceptualizados previamente; sin embargo, el concepto no ha sido tomado en cuenta con la suficiente atención debido al gran auge que han tenido las teorías sociales desprendidas de la economía, como la neoclásica o las corrientes de la elección racional, que descansan en la concepción de un sujeto racional movido por su interés y calculador de su acción en términos del coste-beneficio. Estos elementos, ya conceptualizados anteriormente, que enuncia el capital social, son confianza y normas de reciprocidad, redes y formas de participación civil, reglas formales e informales. Los autores consideran que, hoy en día, el valor del concepto radica en que integra esos aspectos para explicar la acción colectiva.

La construcción conceptual del capital social no es reciente, James Farr (2004) lo identifica en autores como Lyda Hanifan, quien a principios del siglo XX subrayó su importancia en el éxito escolar de los estudiantes del este de Virginia; y John Dewey, por el aporte del pragmatismo a las ciencias sociales y particularmente por su concepción de la democracia y la participación de la sociedad civil. Robert Putnam (1993) reconoce, además, entre los precursores del concepto a Jane Jacobs, quien en la década de 1960 lo utiliza para aludir a redes sociales compuestas por residentes de barrios urbanos a través de los cuales se procuran seguridad pública. Empero, hay algunos comentaristas que señalan que los orígenes del capital social se remontan a la clásica obra de Alexis de Tocqueville, *La democracia en América*, donde expone una de las diferencias significativas entre los estadounidenses y los franceses, que consiste en la propensión de los primeros a ejercer lo que él llamó el *arte asociativo*, el cual proporcionó una mejor aplicación del sistema político democrático en Estados Unidos que en Francia.

Entre los antecedentes históricos y políticos del capital social comúnmente se habla de la aportación que hace el concepto a la teoría de la democracia, particularmente distinguiéndose de la noción del neoinstitucionalismo, subrayando que un régimen democrático no se limita al buen funcionamiento de las institu-

ciones públicas, sino que además implica redes de intercambio y confianza entre la ciudadanía. En este contexto, José Fernández Santillán (2009) enfatiza el papel de la sociedad civil y el capital social en sucesos históricos de gran envergadura, como la caída del bloque socialista, la democratización de Estados totalitarios y la emergencia de los movimientos sociales posmaterialistas.

En cuanto a su capacidad para incentivar el desarrollo, el capital social acentúa la importancia que desempeñan, por un lado, los órdenes sociales institucionales democráticos y, por otro, los elementos de solidaridad y confianza característicos de la vida rural. Esta concepción se erige como una crítica de las visiones desarrollistas que descansan en una base enteramente economicista, de tal suerte que el capital social se torna en una variable que es capaz de impulsar el desarrollo, particularmente en las regiones con altos índices de marginación (Robinson, Siles y Schmid, 2003).

Por otra parte, también se habla del surgimiento del concepto en los países desarrollados como una respuesta a la crisis del Estado benefactor, las mayores demandas de la ciudadanía en el ámbito público, la desaceleración del crecimiento de las economías, y la incapacidad del mercado y del Estado para generar soluciones convincentes. En este marco, se lleva a cabo un doble reconocimiento de la sociedad civil, como un actor al que el Estado puede delegar parte de sus tareas de asistencia social, y como un agente en el mercado, produciendo bienes, servicios y generando empleo, a partir de la construcción de fuertes lazos de solidaridad y confianza.

Así pues, se observa el surgimiento del concepto de *capital social* como una variable que explica desde el fortalecimiento de las instituciones democráticas hasta el desarrollo social, más allá de las posiciones convencionales. Teóricamente, alude a la presencia de redes sociales entre individuos, cuya permanencia se debe a los valores, la solidaridad y la reciprocidad. Veamos brevemente las propuestas de Robert Putnam, Pierre Bourdieu y James Coleman.

LAS VISIONES PREDOMINANTES DEL CAPITAL SOCIAL

A partir de la publicación de la obra *Making Democracy Work* de Robert Putnam (1993), donde subraya la correlación de dos variables: capital social y democracia, el tema ha cobrado un inusitado interés

para servidores públicos e investigadores académicos de diversas áreas sociales. El capital social, sostiene, es constituido a partir de tres elementos centrales, tales como patrones de confianza, normas y redes sociales; las cuales facilitan las acciones coordinadas de los grupos para la cooperación y el beneficio mutuo.

Putnam presenta una investigación de 20 años de duración sobre los gobiernos locales de diversas regiones de Italia, cuyo principal propósito es desentrañar por qué algunas de estas instancias de gobierno realizan su ejercicio con mayor eficacia que otros, por qué hay regiones donde la democracia funciona mejor que en otras. En la región norte del país europeo la democracia trabaja con mayor eficacia que en el sur; la respuesta señala que en el norte italiano existe una presencia de tradiciones añejas de compromiso cívico de los ciudadanos, cualidad carente en el sur. La correlación reza así: a mayor capacidad asociativa de los ciudadanos, mejor funcionamiento de los gobiernos democráticos.

Las comunidades del sur italiano se caracterizan por el establecimiento de relaciones jerárquicas y de subordinación, no hay un amplio compromiso por los problemas públicos y la corrupción es un fenómeno permanente. Por el contrario, en el norte se encuentran sociedades corales, clubes de fútbol, excursionistas, rotarios, además de que los habitantes leen más periódicos y están más comprometidos con la solución de problemas sociales. Así pues, la idea central del capital social se lleva a cabo mediante la incorporación de los individuos a los asuntos de interés público por medio de las asociaciones, grupos o clubes de ciudadanos.

Más recientemente, puntualizó su tesis en cinco sencillas reglas para la creación de capital social: primero, no hacer daño, si una política pública está encaminada a la creación de capital físico no debe destruir capital social, por ejemplo, evitar la creación de una tienda departamental en un barrio donde se deteriorará la convivencia social; segundo, invertir en habilidades y valores; tercero, garantizar y fomentar la libertad de asociación; cuarto, trabajar en el fortalecimiento de la sociedad civil; y quinto, realiza una observación asociativa: para él hay mayor capital social en los grupos con un menor número de integrantes que en los mayores (Putnam, 2004).

La tesis de Putnam ha causado un singular revuelo, ha resultado provocadora a tal grado que el capital social es considerado hoy en

día como un insumo insustituible para la democracia o, en general, para el desarrollo de las comunidades y países. La contribución y la provocación putnamiana ha tenido resonancias, también, en la academia; politólogos, sociólogos, antropólogos y economistas, por citar sólo algunos que se han involucrado en el tema, han incorporado dicho concepto, con sus implicaciones particulares, a sus respectivos marcos interpretativos y de investigación que ejercen cotidianamente.

Otra aportación, particularmente desde la corriente de la elección racional, es la de James Coleman (1988), quien considera que en muchas ocasiones los individuos se necesitan entre sí, pues existen propósitos que sólo las personas pueden alcanzar agrupadas colectivamente, de tal suerte que deben hacer a un lado la desconfianza que puede haber entre ellos. Es racional que los individuos se agrupen en organizaciones, pues por medio de éstas delegan parte de sus derechos para seguir los patrones y las metas organizacionales, como auténticos actores corporativos. Estos actores orientan y estructuran la participación individual en una participación corporativa, reduciendo los costos de la primera y maximizando las ganancias.

Así, señala tres formas de capital social: la primera alude a las *obligaciones, expectativas y fiabilidad* de las estructuras sociales que funcionan como un capital financiero para la acción; la segunda es el *potencial de información* inherente a las relaciones sociales que es usado por los actores partícipes de las mismas; la tercera son las *normas y las sanciones* que fortalecen las relaciones sociales al dar cuerpo y vigor a un grupo social o a una sociedad. De tal forma que para Coleman el capital social agrega un valor a las estructuras sociales conformadas en asociaciones, comunidades o países y que es aprovechada por los individuos para el logro de determinadas metas.

Puntualiza que la solidaridad entre individuos se puede alcanzar más fácilmente entre grupos pequeños, donde la conducta de cada uno de ellos puede ser observada por el resto, a fin de evitar los llamados *free-riders*, o los que viajan gratis. Por el contrario, si el grupo crece o es grande, es difícil que las conductas de los individuos puedan ser visibles al resto, de tal forma que se presenta un problema de un orden superior, un subgrupo o una subestructura que se dedique a la observación de las conductas.

Además de la vigilancia, la solidaridad requiere que los individuos que componen el grupo tengan los recursos convenientes para controlarse recíprocamente, ya sea que premien a los que cooperan o castiguen a los que no lo hacen. Se estima, también, que con las recompensas se incentiva más la solidaridad que con los castigos, los cuales la inhiben. Por otro lado, se recomienda que las recompensas sean intrínsecas, como el reconocimiento social o la aprobación, y no extrínsecas, como pagos monetarios; pues las recompensas intrínsecas impactan posteriormente la solidaridad grupal, mientras que las extrínsecas lo hacen en el mercado.

Finalmente, la propuesta de Coleman sostiene que la solidaridad será mayor en grupos pequeños, con interacción densa y cerrados al exterior, con una vigilancia permanente entre los individuos, castigando y recompensando conductas.

Se suma a las aportaciones Pierre Bourdieu (1990), quien ha destacado el valor de los capitales en el estudio de lo social, ya sea cultural, social o simbólico. Bourdieu concibe a las sociedades modernas como entidades altamente diferenciadas y complejas. A cada diferenciación la llama *campo*; éste bien puede ser artístico, científico, intelectual, lingüístico o de cualquier otro tipo. Estos *campos* se presentan sincrónicamente como espacios compuestos por posiciones. Dichas posiciones pueden ser analizadas sin tomar en cuenta a un ocupante específico; pues se rigen por normas generales, a saber: que en todos ellos se establece una lucha; ésta se realiza entre los poseedores y los desposeídos de capital; el desposeído buscará acceder al objeto preciado, y el que lo posee buscará conservarlo.

Los involucrados en los *campos* tomarán sus posiciones a partir de dos principios: primero, según el volumen global de capital que poseen y, segundo, según la composición del capital (económico, social, cultural, simbólico). Así, el *campo* se erige como un espacio donde se libran luchas sociales entre los poseedores y los desposeídos de cierto capital en disputa. Distingue al capital en económico, compuesto por recursos monetarios y financieros; social, conformado por los recursos de diversa índole que pueden ser movilizados por los actores en función de la pertenencia a diversas redes sociales, agrupaciones y organizaciones; y cultural, integrado por disposiciones y hábitos adquiridos desde el proceso de socialización (el cual se puede presentar como capital

adquirido, dado por la educación y el conocimiento, o bien, como capital simbólico, dado por las categorías de percepción y juicio que definen y legitiman valores y normas morales, gustos culturales y artísticos, como fama, notoriedad, éxito, prestigio, autoridad, distinción, talento, etcétera). Así, los capitales sólo designan un tipo específico de recursos (o su combinación) que se moviliza en los diferentes campos sociales, ya sean recursos de naturaleza económica, cultural, simbólica y social. Los actores de cada campo poseen estos capitales, tienen intereses en ellos y buscan conservarlos y ampliarlos.

Para el sociólogo francés, cada uno de los actores del *campo* está provisto de un *habitus*, esto es, de un complejo de significaciones, disposiciones, esquemas básicos de percepción, comprensión y acción, los cuales son aprendidos consciente e inconscientemente y funcionan como generadores de estrategias de lucha en cada uno de los *campos* en que se lleve la disputa. Así, el capital social, para Bourdieu, son los recursos actuales o potenciales que están vinculados a una red, más o menos institucionalizada, de relaciones entre distintos actores. El capital social no es independiente de los demás capitales, es un capital que desempeña un papel potencial del resto, un papel orientador de los otros capitales.

Tomando como punto de partida las aportaciones recién enunciadas, han surgido toda una pléyade de investigaciones sobre el tema, probablemente unas de las más ambiciosas son las que se encuentran en el marco de la Iniciativa Capital Social (World Bank, 1998), en la que es posible observar una polisemia en la conceptualización del término. No es raro caer en la cuenta de que es a partir de los propósitos de las investigaciones que se le aporta un sesgo al concepto, ya sea para subrayar cualidades políticas, sociales o culturales. A pesar de lo anterior, es posible realizar una distinción analítica. Los conceptos de capital social, a grandes rasgos, hacen énfasis en dos aspectos de lo social: uno, estructural, digamos más relacionado con los vínculos en términos de red establecidos entre diversos actores; otro, subjetivo, más relacionado con ideas, información, valores y conocimientos.

En cuanto a lo subjetivo, se habla sucintamente de confianza, solidaridad y normas. Por el contrario, en cuanto a lo estructural, se pone énfasis principalmente en dos aspectos: en las características de los vínculos y en sus funciones. Acerca de las primeras se habla de

tamaño, horizontalidad, densidad, composición, accesibilidad y homogeneidad. Y sobre sus funciones se habla de acción social o coordinada, socialización de aspectos subjetivos, solidaridad o ayuda material, servicios y acceso a nuevos contactos.

Derivado de lo anterior, buena parte de las críticas a la teoría del capital social consisten en acentuar la falta de atención a cuestiones estructurales y/o subjetivas. En cuanto a lo primero, se insiste en aspectos sobre la fortaleza o debilidad de las estructuras sociales y, en lo segundo, se pide más atención a las cuestiones de la solidaridad y la confianza. De hecho, cuando se crítica la falta de atención a cuestiones estructurales, se echa mano de los teóricos de redes (Granovetter, 1973; Mitchell, 1974; Wellman, 1983).

Además de los aspectos subjetivos y estructurales, existe otra particularidad en la medición del capital social, la referencia a unidades de análisis a escalas micro y macrosociales. Putnam ha trabajado más la medición del capital social en términos macrosociales (2003), Bourdieu en microsociales y Coleman en un nivel intermedio. De hecho, Alejandro Portes (1998) ha polemizado sobre la extensión sufrida por el concepto, ya que originalmente era aplicado a casos individuales y hoy en día se aplica a comunidades y naciones; este aspecto, considera, podría simplificar su valor heurístico. Para él, el capital social desempeña un singular papel en el control social, en el apoyo familiar y en los beneficios obtenidos por mediación de las redes extrafamiliares. Por el contrario, también subraya el aspecto negativo que conlleva el control social dentro de las redes sociales de índole familiar y extrafamiliar.

Las diferencias analíticas del concepto pueden representarse ilustrativamente de la siguiente manera:

		<i>Elementos del capital social</i>	
		<i>Subjetivo</i>	<i>Objetivo</i>
<i>Nivel de medición</i>	<i>Macro</i>	Macro-subjetivo	Macro-objetivo
	<i>Micro</i>	Micro-subjetivo	Micro-objetivo

Como se ha enunciado, existen dos diferencias analíticas: una atiende a cuestiones subjetivas y otra a elementos objetivos. Simultáneamente, la aplicación de la medición puede llevarse a niveles micro o macrosociales. Así, si relacionamos los elementos tenemos una matriz compuesta por cuatro combinaciones: macro-subjetivo, expresa los elementos subjetivos del concepto a un nivel macro de medición; macro-objetivo, donde se recuperan las características objetivas del capital social en un nivel de medición macrosocial; micro-subjetivo, alude a los elementos subjetivos del capital social a un nivel micro de medición; y finalmente micro-objetivo, esboza los aspectos objetivos del capital social a un nivel micro de medición.

Ahora bien, en cuanto al contenido del concepto, hay consenso en que alude a la accesibilidad a recursos escasos. Para el beneficiario constituye un regalo (*gift*), pues no tiene que pagar por ellos, es decir, no tiene que buscarlos en el mercado, accede a ellos gracias a que pertenece a determinados grupos, instituciones, estructuras, redes o vínculos sociales. Los donantes de los recursos pueden tener dos motivaciones básicas de su donación: un simple acto de altruismo sin expectativa de reciprocidad o bien un acto que espere intercambio. Finalmente, los recursos escasos pueden ser de diversa índole: materiales o inmateriales, culturales o simbólicos, económicos o financieros.

Con lo anterior se puede construir el siguiente concepto: *El capital social es la capacidad que tienen las unidades de análisis de acceder a recursos escasos, gracias a que pertenecen a redes, estructuras, grupos, instituciones o vínculos sociales.* No sobra enunciarlo, las unidades de análisis pueden ubicarse en un nivel micro o macrosocial. A partir de este concepto primario se pueden agregar otras variables. Según la investigación, por ejemplo, la acción colectiva y la participación ciudadana sí tiene que ver con cuestiones políticas.

CAPITAL SOCIAL Y ASISTENCIA ALIMENTARIA

A partir de este concepto se derivaron variables e indicadores para medirse en organizaciones de la sociedad civil, que operaron como las unidades de análisis, las cuales orientan sus acciones a la asistencia alimentaria (OSCAA) y se encuentran ubicadas en

la Ciudad de México y en su área metropolitana. Se realizó una muestra probabilística de tipo aleatorio simple, donde se visitó a un total de 43 OSCAA de un universo de 462. A cada una se le aplicó una entrevista semiestructurada con un total de 46 preguntas. El instrumento de investigación recupera los aspectos subjetivos del capital social, donde se agrupó el reconocimiento o prestigio, la confianza, la empatía, las normas y los valores; en cuanto a los aspectos objetivos se alude a la estructura organizacional y la pertenencia a redes sociales.

Todas las OSCAA entrevistadas tienen acta constitutiva, su domicilio legal y su área de acción se encuentran en la Ciudad de México y su área metropolitana, y realizan acciones de asistencia alimentaria de manera directa con sus beneficiarios.

Casi tres cuartas partes de las OSCAA se han constituido como Asociación Civil (72%), seguida por la figura legal de Institución de Asistencia Privada (26%) y de Sociedad Civil (2%). El 86% se encuentra en la Ciudad de México, mientras que el resto se ubica en los municipios que conforman la zona metropolitana. Las delegaciones con mayor presencia de OSCAA son Coyoacán (16%), Miguel Hidalgo (14%), Cuauhtémoc (12%) e Iztapalapa (9%).

Existen OSCAA que fueron creadas en la década de 1940 (2%), pero destacan los decenios de 1991 a 2000 y de 2001 a 2010, con 35 y 37%, respectivamente, es decir, en estos 20 años se fundó 72% de este tipo de organizaciones. De la fecha de nacimiento a la constitución legal no hay un periodo largo, esto es, existe una formalización casi inmediata de su estatus legal. Esta variable permite, en muchos casos, el acceso a financiamiento público y privado.

Las OSCAA, como agrupaciones de ciudadanos, definen implícita y explícitamente algunas normas y valores que las identifican como organización, ya sea entre sus propios miembros o entre éstos y otras entidades externas, como otras organizaciones de la sociedad civil, instituciones públicas o privadas, o incluso con sus beneficiarios. En este marco cobran importancia las ideas de empatía, confianza, normas y valores.

De las OSCAA entrevistadas, 66% tiene un sentido medio de la empatía; 33% tiene un nivel alto, y en 1% es bajo. La empatía, como participación afectiva entre individuos, opera como un elemento aglutinador de identidad entre los miembros de estas organizacio-

nes, ya que finca pautas comunes de comportamientos y valores, tales como la disposición de sumarse a una iniciativa pública o privada a favor de las personas carentes de alimento, de involucrarse en la defensa de los derechos de este sector poblacional, en asistir a esta gente más allá de particularidades de raza, género y cualquier condición social.

En cuanto a la confianza, como generadora de seguridad entre las expectativas de interacción entre individuos, encontramos un nivel alto en 39% de las OSCAA, medio en 51% y bajo en 10%. Los miembros se caracterizan a sí mismos como solidarios, comprometidos con el objetivo central de su organización y comentan empeñarse en su trabajo cotidiano. En general, expresaron estar totalmente de acuerdo en que la lealtad es un valor sumamente respetado.

A pesar de que hay un poco de disenso, los porcentajes son altos en cuanto a la aceptación de que los integrantes eventualmente realizan actividades de apoyo a otras áreas. Reconocen que los directivos por lo general son tolerantes y comprensivos con los operativos cuando se demoran en sus actividades. Y coinciden en que existe un trato igualitario, a pesar de las jerarquías organizacionales, entre directivos y operativos en el desarrollo de los quehaceres cotidianos. También se respetan las aportaciones de todos en la toma de decisiones. Por el contrario, la confianza entre los miembros empieza a mermar, principalmente entre los que ocupan los niveles operativos, cuando el sueldo se retrasa, cuando es necesario realizar actividades extras sin remuneración adicional, o bien, cuando se tienen que ejecutar las disposiciones de los directivos, a pesar de que sean vistas como inadecuadas.

Ahora bien, en cuanto al reconocimiento, como distinción que tiene la organización respecto de las demás a consecuencia de sus actividades y logros, se ha tomado en cuenta el número de reconocimientos o premios hechos a su labor, ya sea de procedencia pública o privada; la creación de un modelo de atención que sea replicable por otra organización; el número de filiales que ha podido fundar; el número de beneficiarios que atiende; y, finalmente, la recepción de donativos, ya sea de procedencia de personas físicas o morales.

El 51% de las OSCAA nunca ha recibido algún reconocimiento, 42% de 1 a 3 distinciones, y 7% ha recibido 4 o más de ellas.

También se consideró la replicación de sus acciones por otras organizaciones, es decir, que el modelo de atención sea exitoso y sea reproducido por otra asociación; sólo 21% de los casos ha conseguido que su modelo se replique. El 88% no cuenta con filiales, mientras que 7% cuenta con sólo una, y el resto, 5%, tiene 3 o más filiales. En cuanto al número de beneficiarios, 60% de las OSCAA atiende entre 1 y 200 personas al mes, 10% de 201 a 400, y 30% a 401 beneficiarios o más. Se observó la recepción mensual de donativos, provenientes de personas físicas o morales. El 58% no tiene donativos de personas físicas, mientras que 28% tiene de 1 a 10 donantes físicos, y 14% expresó tener 20 o más. El 56% no tiene donativos de personas morales, 21% tiene de 1 a 3 donantes, 16% tiene de 4 a 6, y 7% tiene 7 o más.

En resumen, a pesar de la cobertura en cuanto al número de beneficiarios que atienden, hay un exiguo reconocimiento del trabajo y la presencia de las OSCAA, pocas distinciones y modelos de servicio replicable, magra presencia de filiales y de donantes físicos y morales.

En cuanto a las normas y valores, subyace una dicotomía en ellos: la de personal-impersonal. Estos aspectos nos hablan de la orientación de la acción social, de la interacción entre los miembros, y de la relación que establecen las OSCAA con otros actores sociales. En términos generales, las normas y los valores de índole impersonal son desplazados por las personales. Por ejemplo, la amistad se erige como una forma de atenuar los conflictos entre los integrantes de la organización. Se obtuvo que 65% de los casos considera que los lazos de confianza que se tejen por medio de la amistad evitan que se tomen otras medidas para resolver los conflictos. El resto, 35%, considera que es más importante tomar otras medidas más formales. El 56% considera que todos los integrantes deben cumplir con sus obligaciones, pero si algunos no lo hacen, se puede hacer una omisión. El 44% restante opina que se debe apelar a las normas formales para resolver esa situación.

Se les cuestionó sobre cuáles son los tres valores más importantes para los miembros de las OSCAA: entre las respuestas se enunció la rectitud (23%), la lealtad (23%) y la solidaridad (20%); otros valores más impersonales quedaron relegados, como el profesionalismo (7%), la objetividad (7%) y la responsabilidad (14%).

Por el contrario, entre los tres vicios que más deben evitar los integrantes enunciaron la falta de compromiso (33%), la deslealtad (23%) y el engaño (19%). Otros vicios fueron poco nombrados, como la corrupción (7%).

En cuanto a los aspectos subjetivos predominan la empatía y la confianza, así como valores y normas de carácter personal. Estos mismos aspectos funcionan como mecanismos de regulación de las conductas y generadores de identidad entre los miembros de las organizaciones. Por otro lado, hay poco reconocimiento de las OSCAA más allá de sus beneficiarios directos, con una escasa red de donantes y poca proyección de sus actividades.

En cuanto a la estructura organizacional de las OSCAA, ésta suele ser simple. Además de que tienen en general pocos integrantes, oscilan entre 10 y 30 miembros, existe una escasa diferenciación interna. Básicamente se reconocen dos niveles claros: un área directiva y otra operativa. En la primera identificamos una presidencia, una coordinación y un área administrativa. Encontrar que los integrantes de este nivel directivo realicen acciones que se alejan de su competencia, o incluso acciones eminentemente operativas, es algo muy común.

Respecto de la creación de lazos sociales entre las OSCAA y otros actores, no es muy recurrente. El 72% establece vínculos con otras organizaciones de la sociedad civil a fin de cumplir con sus tareas cotidianas. Entre los motivos más nombrados de la relación se expuso intercambio de experiencias (26%), apoyo solidario (19%), capacitación (14%), canalización de población (7%), y apoyo en recursos materiales y alimenticios (7%).

En orden descendente, 65% se relaciona con alguna instancia del gobierno, ya sea local o federal. Entre los motivos más comunes de dichos vínculos se señalaron apoyo en gestión de proyectos (16%), apoyo económico (14%) e intercambio de experiencias (9%).

El 46% colabora con instituciones académicas, tanto públicas como privadas, desde niveles elementales hasta universidades. Entre los beneficios de la colaboración se enuncia capacitación (16%), apoyo de recursos humanos (7%), y apoyo solidario (7%).

El 35% se relaciona con empresas privadas. Entre los beneficios obtenidos se menciona apoyo económico (14%), capacitación (7%), y elaboración de modelos de atención y servicio (5%).

El 32% se vincula con instituciones religiosas, principalmente para obtener apoyo solidario (16%) y apoyo económico (5%). El 14% lo hace con movimientos sociales, de los que ha podido beneficiarse en apoyo solidario (9%). No hay ningún caso de OSCAA que se vincule con sindicatos, asociaciones políticas nacionales y partidos políticos.

En este rubro se observa a las OSCAA con estructuras organizativas simples. Salvo en algunos casos, a pesar de que colaboran con otras organizaciones de la sociedad civil, gobierno, empresas e instituciones educativas, los porcentajes de relaciones con otras instituciones son escasos.

CONCLUSIÓN

A partir de los datos enunciados se pueden distinguir tres tipos de OSCAA, según su capital social, es decir, la forma de acceso a recursos escasos y su pertenencia a redes o vínculos sociales:

1. Obtiene recursos preponderantemente de instituciones religiosas y otras organizaciones civiles con predominio de normas y valores católicos. Es importante señalar que los valores y las normas que generan identidad entre los miembros de las OSCAA también lo hacen entre las organizaciones y las instituciones que tejen lazos de colaboración. Particularmente las OSCAA con valores de orientación católica se vinculan más con las instituciones religiosas, de las cuales obtienen apoyo solidario y recursos monetarios. También éstas tienen un rechazo mayor a establecer lazos de confianza con partidos políticos, sindicatos y movimientos sociales.
2. Obtienen recursos preponderantemente de empresas, donaciones de personas físicas y morales. Poseen normas y valores más impersonales, con estructuras organizacionales un poco más diferenciadas, mayor profesionalización de sus recursos humanos y más disposición a establecer redes de intercambio con empresas, universidades, gobierno y otras organizaciones de la sociedad civil.
3. Obtienen recursos preponderantemente de instituciones gubernamentales, poseen normas y valores más personales, estructuras

organizativas simples, y tienden más lazos de confianza con instituciones educativas, movimientos sociales y otras organizaciones de la sociedad civil.

BIBLIOGRAFÍA

- Bourdieu, Pierre (1990), *Sociología y cultura*, CNCA/Grijalbo, México.
- Coleman, James (1988), "Social capital in the creation of human capital", *The American Journal of Sociology*, vol. 94, Suplemento: Organizations and Institutions: Sociological and Economical Approaches to the Analysis of Social Structure, The University of Chicago Press, pp. S95-S120.
- Farr, James (2004), "Social Capital: A conceptual history", *Political Theory*, Sage Publications, vol. 32, núm. 1, febrero, pp. 6-33.
- Fernández Santillán, José (2009), "Sociedad civil y capital social", *Convergencia*, vol. 16, núm. 49, enero-abril, UAEM, Toluca, pp. 103-141.
- Granovetter, Mark (1973), "The strength of weak ties", *The American Journal of Sociology*, vol. 78, núm. 6, mayo, The University of Chicago Press, pp. 1360-1380.
- Mitchell, Clyde (1974), "Social networks", *Annual Review of Anthropology*, Annual Reviews, vol. 3, pp. 279-299.
- Ostrom, Elinor y Ahn Toh-Kyeong (2003), "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: Capital social y acción colectiva", *Revista Mexicana de Sociología*, año 65, núm.1, enero-marzo, IIS-UNAM, pp. 155-233.
- Portes, Alejandro (1998), "Social capital: Its origins and applications in modern sociology", *Annual Review of Sociology*, vol. 24, pp. 1-24.
- Putnam, Robert (1993), *Making democracy work*, Princeton University Press, Nueva Jersey.
- (2003), *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*, Galaxia Gutemberg, Barcelona.
- (2004), "Community Engagement in a Changing America", ponencia dictada en el IV Seminario Anual de Investigación sobre el Tercer Sector en México, celebrado en la Universidad Anáhuac, Lomas Verdes, 19 de octubre.
- Robinson, Lindon, Marcelo Siles y Allan Schmid (2003), "El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro", AAVV, *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, CEPAL, Universidad del Estado de Michigan, Santiago de Chile, pp. 51-113.

Wellman, Barry (1983), "Network analysis: Some basic principles", *Sociological Theory*, vol. 1, American Sociological Association, pp. 155-200.

World Bank (1998), *The initiative on defining, monitoring and measuring social capital*, Social Capital Initiative, documento de trabajo núm. 1, abril, The World Bank, Social Development Family & Environmentally and Socially Sustainable Network, Washington.