

CAPACITACIÓN MASIVA Y GENERACIÓN DE CAPITAL SOCIAL

MIGUEL SOBRADO CHAVES *

INTRODUCCIÓN

MI intención al escribir este artículo no fue presentar un documento acabado sobre un tema cuyo desarrollo se encuentra apenas en las primeras fases, sino contribuir a establecer nexos de análisis entre diversos aspectos que permiten, a mi criterio, perfilar un enfoque innovador y refrescante sobre el papel que puede cumplir la política social. Esta visión surge de la reflexión sobre los alcances y posibilidades que ha abierto la Capacitación Masiva creada por Clodomir Santos de Morais. No se trata solo de los resultados concretos obtenidos en tres continentes, ya de por sí impresionantes frente al fracaso de la mayor parte de los llamados programas de desarrollo (Carmen y Sobrado 2000), sino de las perspectivas teóricas que abre. Pienso que lo más importante en el momento actual es estimular e involucrar la mayor cantidad posible de dirigentes de base, técnicos y profesionales en la construcción de un nuevo enfoque que conduzca a reorganizar la política social para enfrentar el déficit de capacidades empresariales y ciudadanas que mantienen en el atraso a América Latina. En este sentido espero que los cabos sueltos que queden puedan ser llenados posteriormente por la reflexión, el intercambio de experiencia y la cooperación por medio de Internet y encuentros puntuales.

* Sociólogo especialista en capacitación masiva y Catedrático de la Universidad Nacional de Costa Rica (msobrado@una.ac.cr).

Un problema general de arranque

Hubo un error de análisis por parte de las agencias y teóricos del desarrollo, que ha tenido serias repercusiones en sus estrategias y proyectos. Se ha partido del supuesto, sobre la base de los textos constitucionales, de que los países latinoamericanos son repúblicas ciudadanas. A partir de ahí se ha procurado tomar medidas correctivas para alcanzar el desarrollo, tomando como referencia las experiencias de las democracias avanzadas. Esto ha llevado, como veremos más adelante, a estrategias y acciones de transplante de experiencias que fracasan o generan resultados parciales solo en algunas regiones.

Es importante, para avanzar en la dirección correcta, empezar por corregir esta premisa falsa que conduce a costosos errores y frustraciones, ya que, como veremos, desde un inicio esto no ha sido así.

No existieron condiciones republicanas

No han existido condiciones en Latinoamérica para configurar repúblicas ciudadanas, ni por la composición social interna de su población y estructura económica, ni por la configuración operativa institucional de los nacientes Estados surgidos después de la independencia de España y Portugal.

No existió en nuestra América, en el momento de la independencia, como sí lo hubo en Estados Unidos o en la Europa en transformación, una base social numerosa de pequeños y medianos empresarios, que promovieran un nuevo Estado republicano acorde con sus necesidades como productores y comerciantes; que fueran al mismo tiempo la fuerza motriz de este proceso.

Un universo de señores y siervos

En un universo de señores y siervos o esclavos libertos, como el que prevalecía en América Latina después de la independencia promovida e impulsada por los señores, no existían las condiciones básicas para el nacimiento de verdaderas repúblicas. El nombre de república fue tomado por los padres de la independencia latinoamericana, más por conveniencia y posibilidades de legitimación internacional, aprovechando el clima generado por las revoluciones norteamericana y francesa, que por convicción. De hecho, aunque existieron en América Latina movimientos antecedentes de las luchas independentistas, no se distinguieron por destacar en un primer plano los principios liberales y republicanos. Por el contrario, si bien se luchaba por la independencia, prevaleció el modelo institucional centralizado que permitía mantener y cultivar los privilegios

económicos al alero de la nueva corte criolla; mantener el autoritarismo interno y manejar un liberalismo económico hacia fuera, manteniendo los privilegios internos.

Un Estado sin división real de poderes y carente de un sistema de contrapesos

La división de poderes entre el ejecutivo, el legislativo y el judicial, eje del sistema de pesos y contrapesos en que se basa el sistema republicano de gobierno, nunca fue una meta real ni completa. El control ciudadano a través de una revocatoria del cargo ágil, para quienes abusen del poder, propio de la democracia ciudadana, brilló por su ausencia en nuestro sistema institucional (Sobrado 2002).

Basta mencionar como ejemplo ilustrativo que en Argentina hace menos de una década se logró separar el poder Judicial del Ejecutivo. Y lo que es más significativo es que esta separación se produjo como resultado como una exigencia del Fondo Monetario Internacional, y no por el peso político de las fuerzas que luchaban desde hacía más de medio siglo porque esta separación de poderes se produjera.

Por las razones anteriores el modelo republicano aplicado en nuestros países, difirió desde sus orígenes del desarrollado de las repúblicas ciudadanas. En su lugar se instauró un sistema basado en relaciones clientelares, que denominaremos república clientelar, donde el “ciudadano” a cambio de pequeñas obras, hechas con dineros públicos, renuncia a sus derechos cívicos, dejando en manos del “patrono” el manejo de los asuntos públicos.

Las estructuras de poder subyacentes

Los “patronos” son sostenidos por el empresariado rentista, que se caracteriza por hacer dinero a través de los privilegios que les garantiza el Estado manejado por los “patronos” y no como resultado de su propia creatividad, capacidad de organización e innovación, que según Schumpeter (1968) caracterizan al verdadero empresario del desarrollo.

Una vez que reconocemos que se ha mantenido, estimulado por la debilidad de la base ciudadana, la hegemonía del empresariado rentista, podemos comprender mejor el florecimiento del sistema clientelar y percibir las estructuras subyacentes de poder clientelista que operan camufladas tras el ropaje republicano formal definiendo, en última instancia, los resultados de la acción del Estado.

Estas estructuras de poder subyacentes se originan, como vimos anteriormente, en las relaciones desiguales entre un amplio sector de la población que no puede garantizarse su propio ingreso y carece de derechos reales, y un pequeño sector que utiliza el poder político e institucional para su propio beneficio, afectando con su acción el surgimiento de un sector empresarial creativo, ya sea individual o asociativo, capaz de asumir el liderazgo del desarrollo nacional.

El sistema institucional si bien se legitima con los postulados republicanos que cubren formalmente a todos los ciudadanos por igual, en la práctica opera acorde con los pesos reales que tienen los diversos sectores sociales. Al carecer la mayoría de la población de umbral de ciudadanía, las estructuras subyacentes de poder, encarnadas en normas no escritas o contrapuestas con el ordenamiento formal, se encargan de hacer los ajustes correspondientes para mantener el privilegio del grupo dominante. Un ejemplo de cómo opera la estructura subyacente de poder a contrapelo de los principios republicanos lo podemos encontrar en Costa Rica, considerada como una de las democracias avanzadas del continente. Dentro de las racionalidades contrapuestas entre los principios constitucionales y los formalismos procesales y prácticas habituales surgidos de las presiones de las estructuras clientelares subyacentes, la Contraloría General de la República, órgano fiscalizador del poder Legislativo emitió un pronunciamiento impidiendo al Ministerio de Trabajo, organismo rector de la política social, pedir cuentas por los recursos girados por el Fondo de Asignaciones Familiares (FODESAF) de ese ministerio, a las instituciones autónomas del Estado ejecutoras de varios programas que tienen que ver en la lucha contra la pobreza. La lógica de esta decisión se fundamenta en razones formales. Se argumenta que al asignarse por ley parte de los recursos del Fondo a programas sociales ubicados en otras instituciones, salen del control de ésta. Esta decisión, tomada a contrapelo de la racionalidad administrativa, se complementa con otra tomada por la Sala Cuarta o Tribunal Constitucional, que frente a un recurso de dos estudiantes universitarias solicitando acceso a la lista de los beneficiarios del bono de la vivienda del Banco Nacional Hipotecario de la Vivienda (BANHVI) que maneja esos recursos, para hacer una evaluación sobre las calidades de sus destinatarios como parte de su tesis de licenciatura, les denegó el acceso. Argumentó esta Sala en su resolución, que se violaría la privacidad de los beneficiarios (sic). Con esta resolución se impidió la evaluación y orientación de la política social, a contrapelo de la misma Constitución que, por una parte, exige la evaluación de resultados y, por otra, garantiza el libre acceso a los documentos públicos. Se mantuvieron así, de hecho,

las condiciones para el manejo clientelar de estos fondos. Condiciones que contribuyeron posteriormente a un desfaldo multimillonario.

El hecho de ignorar estas estructuras subyacentes y el sistema político-clientelar de operación institucional ha llevado a la llamada Industria del Desarrollo a sonados y costosos fracasos.

El fracaso de la llamada “construcción institucional” (*Institution Building*)

Los proyectos de desarrollo basados en la construcción institucional han pretendido acelerar el desarrollo promoviendo una mejor calidad profesional y técnica de las instituciones existentes o la construcción de nuevas instituciones clave para el desarrollo. En esta línea han tenido éxitos en el terreno organizacional y técnico de proyectos de electrificación, de construcción de carreteras o sistemas de acueductos y alcantarillados. Sin embargo, las cosas no han avanzado de la misma manera en la generación de valores y redes de confianza. Por ejemplo, la carencia de un buen sistema judicial ha sido apuntada como una de las limitantes importantes para el desarrollo económico y social. Con el fin de construir un buen sistema judicial se han creado programas con becas profesionales para formar mejor a los funcionarios del poder judicial, se han llevado expertos de otros países a impartir cursos y se han otorgado generosos créditos para infraestructura. Sin embargo, los resultados no han sido muy alentadores. Cuando regresan los jueces capacitados y se estrenan las nuevas instalaciones llenas de computadoras que se utilizan más como máquinas de escribir y símbolos de poder que como ordenadores, se vuelven a presentar los mismos vicios de influencias indebidas sobre el poder judicial. Los jueces son amenazados por los privilegiados de siempre y deben exilarse o someterse, si no quieren pasar a mejor vida. Se ha mejorado la capacidad técnica, pero no ha variado la base del poder social. La influencia de los sectores poderosos, a veces mediante el chantaje o el terrorismo, continúa interfiriendo en el sistema judicial.

El trasplante del desarrollo comunal

Los programas conocidos como de “desarrollo comunal”, tomados principalmente en la experiencia estadounidense, son otro ejemplo de que no se puede trasladar mecánicamente un programa, por exitoso que haya sido, sin tomar en cuenta las condiciones del nuevo contexto social y, sobre todo, la forma de llevarlo a cabo. Los programas de ese tipo, en todas sus variantes, aportaron resultados escuálidos en la mayor parte de los países y regiones. No fue lo mismo la experien-

cia norteamericana de desarrollo comunal, nacida desde las bases en comunidades donde existía umbral de ciudadanía por el acceso a la propiedad, los mercados y se garantizaban los derechos básicos, que la que se llevó a cabo en muchos países latinoamericanos. En vez de surgir desde abajo, como una demanda y necesidad de las bases, fue promovido y en ocasiones impuesto por los mismos funcionarios públicos locales que amedrentaban a la población y la explotaban, exigiéndole el pago de propinas, o que colaboraban con ellos. En un mundo de dominación, antagonismos y claros desniveles no podían florecer, como lo advirtió oportunamente en sus informes sobre Chile y El Salvador, desde los tempranos años sesenta, el científico social holandés Gerrit Huizer (1973), la cooperación y solidaridad buscadas por las llamadas agencias de desarrollo.

La cooptación de las Organizaciones No Gubernamentales

Frente a la crisis de los estados de bienestar y el éxito de algunas ONG vinculada a los sectores populares en la década de los 80, las nuevas corrientes neoliberales en boga en ese entonces postularon la sustitución de las instituciones estatales en la ejecución de programas sociales, por la sociedad civil representada en las ONG. Esta propuesta que, en condiciones ideales de evaluación de resultados y de concurso público, donde la sociedad civil pudiera escoger los servicios necesarios, sería un paso adelante, no pudo cuajar en las condiciones de desigualdad imperantes. Carente de un sistema de evaluación de resultados y de concurso público, la asignación de proyectos a las ONG se convirtió en muchos países en una forma de transferir beneficios clientelistas a los partidarios. Así, ha aparecido una gran cantidad de ONG integrada por “especialistas” carentes de antecedentes, pero sí de buenos contactos políticos, ejecutando proyectos por costos superiores a los que anteriormente gastaban las instituciones y con no mejores resultados. Estas “ONG” con nexos políticos y personales han resultado ser más acrílicas y costosas que la vieja burocracia institucional. La esperanza de un incremento de resultados y eficiencia se ha visto reducida a las pocas ONG que tienen vínculos tradicionales, como intelectuales orgánicos de las organizaciones de base, que rara vez obtienen una asignación gubernamental.

El fiasco del *Empowerment*

La llamada “Industria del Desarrollo” al tomar conciencia del fracaso que había tenido el traslado de experiencias de los países desarrollados empezó a buscar alternativas que aumentaran la participación de las bases y elevaran los resultados, para nacionalizar los proyectos. Programas con diversos nombres como

“Colocando al pueblo primero” o el “Desarrollo participativo” (Carmen 1996). Este tipo de programas pretendía involucrar a la población de los países en desarrollo en los programas diseñados por los técnicos extranjeros, donde el elemento catalizador sería el llamado “agente externo”. Se suponía que de esa manera se lograría involucrar a la población local y alcanzar las metas del desarrollo, pero no sucedió así. Millones de dólares siguieron fluyendo sin que se vieran resultados relevantes en la práctica.

La participación de este tipo de proyectos fue calificada muy acertadamente por el profesor Carmen, de la Universidad de Manchester, ya citado, como “participulación”, o sea una forma de manipulación basada en una supuesta participación. Participación deseada cuando facilitaba apoyo y cooperación a los programas institucionales y rechazada como inculca y subversiva cuando se salía de esos carriles.

Los fracasos de los proyectos basados en los agentes externos y la creciente corrupción institucional llevaron a reconsiderar a los donantes el papel de los intermediarios y a tratar directamente con las comunidades buscando su “empoderamiento” a través de la organización y participación. Se considera estratégico este empoderamiento especialmente a raíz de la operacionalización hecha por Robert Putnam (1994) del concepto de Capital Social. En un estudio sobre la experiencia de 15 años de descentralización en Italia, Putnam demostró que el factor más importante para el logro de la eficacia institucional y del desarrollo económico y social de las regiones era el capital social, entendido como la capacidad de autoorganización solidaria capaz de construir redes de cooperación en las comunidades. En ese trabajo se demuestra que el capital social tiene incluso más relevancia para el desarrollo que el mismo nivel educativo de la población.

Millones de dólares se han invertido desde entonces en la investigación y búsqueda de métodos para generar capital social. Aunque todavía persiste una gran confusión alrededor del mismo concepto y no existe un consenso en cuanto a sus alcances y significados (Durston 2001), sí hay consenso en la importancia de generarlo para alcanzar los fines del desarrollo. Se considera que las comunidades deben generar capital social ya; mientras no cambien las relaciones desiguales no existirán condiciones para que los amplios sectores de población alcancen el umbral de ciudadanía y se constituyan en una nueva base social que de sustento a la democracia y al bienestar.

Aparte de la mencionada confusión, estimulada por la carencia de dimensiones sociológicas, del concepto de capital social que limita la sistematización y enriquecimiento de las experiencias, existe otro problema que agrava la confusión

y restringe los resultados. Se trata de una gran imprecisión y confusión en el manejo de conceptos estratégicos para generar capital social (capacidad de autoorganizarse; de construir redes de cooperación y confianza) y alcanzar el desarrollo, tales como organización, participación y capacitación a los que llamaremos palabras gastadas.

Las palabras gastadas

Organización, capacitación y participación, son parte de los nuevos términos estratégicos utilizados en la mayor parte de los programas y proyectos de desarrollo social, impulsados por las agencias internacionales, los gobiernos y las organizaciones no gubernamentales. Se considera su uso, junto con el de poder y empoderamiento, como indispensables para poder presentar y conseguir financiamiento para proyectos de desarrollo social. Utilizarlos en los proyectos, se han convertido en un requisito “políticamente correcto”, para definir su carácter promocional y de desarrollo humano y distinguirlos de los tradicionales y desprestigiados proyectos asistencialistas y clientelistas.

Pero los logros no llegan o son muy escasos en la ejecución de los proyectos; el asistencialismo y el clientelismo siguen operando de manera abierta o encubierta bajo el discurso “participativo”, afectando los resultados. ¿Por qué fracasa la mayor parte de estos proyectos que procuran involucrar a la gente en el desarrollo, para que salga de la pobreza? ¿Por qué, hablando el mismo lenguaje técnico, los ejecutores de proyectos dicen cosas tan diferentes? ¿Por qué algunos, los menos, sí logran algún nivel de éxito? Pienso que en la respuesta a las primeras preguntas se podría mencionar muchos factores intervinientes en procesos de esta índole, tales como los institucionales, técnicos y culturales, pero quedarse en estos aspectos sería dejar de lado un denominador común de la mayor parte de este tipo de proyectos, que es el verdaderamente importante, porque define la práctica de ejecución. Me refiero a la visión epistemológica implícita, cuando no explícita, de las agencias y gobiernos que le atribuyen a la “ignorancia y pobreza” la falta de participación de las poblaciones en los proyectos impulsados por ellas para superar la pobreza y que ubican la “solución” de “superar” la ignorancia por medio de procesos educativos o de apoyo técnico desarrollados por “facilitadores” externos.

En otras palabras, las agencias parten en su práctica, independientemente del discurso formal, de los siguientes supuestos implícitos por lo general en el diseño de sus proyectos:

- a. Que conocen la situación de los pobres y tienen una solución, que hay que saber vender, para que los “beneficiarios” la tomen como suya y “participen” en su ejecución.
- b. Que la mejor forma de “capacitar” a los beneficiarios, para ejecutar el proyecto, es mediante alguna forma de educación (formal o informal) con el apoyo y seguimiento del “facilitador”. De hecho, en la práctica, no pueden concebir un desarrollo autónomo basado en el desarrollo de las capacidades de la gente, pues “los beneficiarios necesitan ayuda para salir de su situación”.

Esta visión epistemológica contribuye, junto con la imprecisión conceptual, a dejar de lado aspectos esenciales de la naturaleza del proceso de desarrollo de capacidades en especial de un factor estratégico como es el de capacitación en organización, instrumento clave del desarrollo.

En primer lugar, dada su importancia, debe empezar por definirse que es organización, concepto asociado estrechamente con los de capacitación, participación, apoderamiento, etc.

En los reportes de los promotores de las agencias internacionales y de los organismos gubernamentales es frecuente encontrar actas constitutivas de organizaciones como evidencia de su existencia. La dimensión formal del acto de crear una organización puede ser un elemento importante, pero no es garantía de que exista una organización. Muchas de estas actas son firmadas por las comunidades, después de un almuerzo o refrigerio financiado por la institución patrocinadora, a solicitud de los mismos promotores, para cumplir metas institucionales. En algunos casos la organización no pasa de esa reunión; esto significa que solo existe en el papel.

En otros casos se considera como organizaciones activas, por ejemplo, a los grupos de pre-cooperativistas que han llevado un curso sobre legislación. Se parte del supuesto de que la asistencia a un curso los habilita como organizaciones, pero la organización es mucho más que un curso de instrucciones o un acta constitutiva escrita en un folio legal. **La organización es ante todo una red de relaciones establecidas entre las personas con un fin determinado, que solo se puede construir por la interacción entre sus integrantes.**

Así como el átomo es un sistema en interacción basado en la acción recíproca de las propiedades cambiantes de sus componentes (núcleo, protones, neutrones) (Capra 1985), la organización es una red de relaciones de personas y grupos con diverso peso e intereses que interactúan entre sí buscando un fin común. Como la dinámica de fuerzas al interior del átomo, la interacción organizacional, para

poder construir la red de relaciones, demanda la no interferencia externa, o sea la autonomía para sus integrantes. Cada peso individuo debe actuar con su propio peso, sin ingerencias externas, para que el sistema adquiera vida propia y se ponga en marcha.

Las limitaciones a la autonomía en la acción organizada afectan el proceso de construcción de la red y, por ende, de los procesos de capacitación.

- a. Si se desconoce la naturaleza sistémica de la organización confundiendo con sus componentes, se llega a decisiones equivocadas, como las que toman muchos proyectos que procuran su formación como si se tratara de un proceso de instrucción o adiestramiento técnico.
- b. Se excluye, por ende, de hecho, aunque abunde en el discurso, la autonomía del sujeto para definir sus necesidades y soluciones, que deben ser orientadas desde “afuera”. La falta de autonomía afecta las posibilidades de capacitación en el área de organización y gestión, ya que sin autonomía no es posible la capacitación, como lo saben bien por su experiencia los directores de Laboratorios Organizacionales.

Estas limitaciones facilitan, también, comportamientos culturales encubiertos y factores externos que tienen incidencia sobre los proyectos de capacitación.

Instrucción en vez de capacitación

Existen valores de la matriz ideológica y en la práctica educativa que inducen, frecuentemente de manera encubierta, a la confusión de instrucción con capacitación. Aunque existe un amplio consenso, al menos formalmente, en entender la capacitación como el proceso de “habilitar o preparar para el manejo técnico o desempeño en la vida económica o social”, en la práctica se confunde frecuentemente este término con la transmisión de conocimiento o información sobre el tema. Esta confusión no es casual; varios factores contribuyen a que se produzca.

El hecho de que en los procesos de capacitación se incluyan cursos completos de instrucción, ha contribuido a que estos cursos, e incluso hasta las formas didácticas de transmisión de conocimiento (dinámicas de grupo, sociodramas etc.), sean denominadas como capacitación, cuando en realidad son instrumentos auxiliares que facilitan el proceso de instrucción y capacitación, pero que por sí mismas no capacitan. Algunos cursos de “capacitación” que se anuncian en los diarios, dentro de los cuales aparecen incluso algunos de computación (sic) no pasan de ser cursos instructivos donde se explica como funciona una computadora o un programa frente a una pizarra. Esta confusión de instrucción con capa-

citación ha ocasionado que la relación con el objeto, elemento esencial del proceso de capacitación quede relegada a un segundo plano afectando negativamente los resultados, especialmente en el área estratégica para el desarrollo de organización.

Organización y capital social

La visión desagregada y paternalista de la organización y los intereses creados del sector tradicionalista de las agencias de desarrollo, se combinan para que no exista interés real, a pesar de las evidencias mostradas por los resultados negativos de sus proyectos, de revisar su marco de referencia y acción. Opera en estos casos una especie de “disonancia cognitiva” que, para no ver cuestionada su formación e intereses, les hace desconocer los resultados exitosos de la Capacitación Masiva y, en general, de “la mejor práctica”.

Al dejar por fuera, por las razones antes mencionadas, el ajuste en la concepción de organización y capacitación, del sector conservador de la “Industria del Desarrollo” (ID) se aleja, de hecho de la posibilidad de generar organizaciones reales, no ficticias, que estimulen la participación comunal, creen empleo y conformen umbral de ciudadanía y nuevo capital social.

Capital social y la política social

Pero no solamente la inercia del quehacer histórico de la ID incide negativamente en la formación de capital social. La política social y la organización tradicional de este sector social en los países en desarrollo, involucrada en las relaciones clientelares, contribuye con su propia cuota a dificultar esta tarea. Acostumbrados a la administración de los programas asistenciales, requeridos por la carencia de un sistema de seguridad social, que facilita el manejo de clientelas electorales, la política social no ve más allá de estas actividades y las tradicionales de educación y salud o vivienda, que también permiten cierto nivel de manejo clientelar. En este sentido, no se incluyen entre sus metas, propósitos y programas la generación de capital social, aunque éste se mencione en algunos documentos recientes “políticamente correctos”.

De hecho, ésta nunca ha sido una tarea institucional de la política social. Por ser el descubrimiento operativo del capital social y de su importancia para el desarrollo muy reciente, no existen instituciones especiales para generarlo, como sí las hay para formar capital humano, en ninguna parte del planeta.

La formación de capital social ha sido resultado de las condiciones existentes en cada sociedad concreta. Ahí donde ha existido acceso a la propiedad y los mercados, posibilidad de generar su propio ingreso y un sistema de derecho, o sea umbral de ciudadanía, ha florecido y se ha podido consolidar. Ahí donde no han existido esas condiciones no ha podido florecer o se ha tenido que mantener, como elemento de sobrevivencia al interior del grupo, como ha sido el caso de las comunidades indígenas.

Al hacerse evidente, en los estudios sobre el desarrollo, la importancia del capital social como un factor estratégico para el desarrollo, se plantea la pregunta. ¿Se puede generar el capital social ahí donde no hay acceso a la propiedad ni a los mercados, ni umbral de ciudadanía?. La respuesta, a mi criterio, es que sí se puede alcanzar, en el mediano plazo, con la aplicación de la Capacitación Masiva (CM) de forma sistemática. La experiencia de esta metodología en tres continentes, durante las últimas tres décadas así lo demuestra fehacientemente (Carmen y Sobrado 2000). Existen programas, basados en el método del Laboratorio Organizacional, que han adquirido experiencia en Brasil en los últimos lustros, para seleccionar cuidadosamente (sin un buen acero no se puede hacer un buen cuchillo) y formar con calidad técnica y valores solidarios a los nuevos técnicos del desarrollo. Estos programas han promovidos por PRONAGER en el gobierno federal, por varios gobiernos estatales y CONCRAB en el movimiento cooperativo. Estos nuevos técnicos denominados Técnicos en Desarrollo Económico, así como los directores de Laboratorios Organizacionales, son el puntal para la generación de capacidades en los ciudadanos excluidos.

Es importante tomar nota de esto, pues la naturaleza de los logros alcanzados por la CM incorporando analfabetos al desarrollo empresarial moderno, obliga a revisar los procesos de formación de capacidades tradicionales de la política social, restringidos hasta ahora a la formación de capital humano (educación) y salud. Dentro del esquema prevaleciente en las ciencias sociales sobre la acción de la política social, poco espacio existe para poder desarrollar capacidades en personas adultas que pasaron el proceso educativo en su juventud. En general, se les considera como excluidos. Los éxitos alcanzados por la Capacitación Masiva en organización comunal y empresarial, con adultos sin ningún o con muy bajo nivel educativo, demuestran que es posible formar capacidades que permitan su inclusión. En este sentido se perfila una nueva área de formación de capacidades organizacionales que, dado su papel estratégico, debe ser incorporada en las políticas sociales e institucionales. Lo anterior obliga a revisar la organización institucional y sus metas, especialmente en el campo de la educación y formación profesional, pero también en otros planos convergentes, como la defensa civil frente a desastres.

Trascendencia de la capacitación masiva

La Capacitación Masiva ha tenido implicaciones que van más allá de los logros concretos alcanzados. Su enfoque epistemológico sobre la capacitación ha permitido acceder progresivamente a una concepción dinámica de la organización y ha trazado un camino para la acción práctica de muy amplio espectro. La aplicación concreta de los Laboratorios Organizacionales (LO) ha abierto las puertas a una acción integrada de las ciencias sociales. Cada LO pone en funcionamiento real una compleja “bisagra” donde se entrecruzan la economía política con la sociología, la planificación, la educación formativa y la psicología social. Se produce una práctica intensa donde se dan condiciones para la formación y consolidación de procesos de conocimiento y métodos de análisis sobre las relaciones entre sujetos y objetos, que contribuyen a formar una visión sistémica, dinámica y, lo que es más importante, esto lo hace al mismo tiempo que capacita y prepara a miles de personas para la vida ciudadana y empresarial. Pienso que empiezan a verse los resultados de este enfoque que, en lo inmediato, sugiere la necesidad de una reorganización importante de la política social y los programas existentes que incluya instrumentos y apoyo institucional para la generación de capital social.

La capacitación masiva y la formación de capital social

Como se ha podido apreciar en los últimos párrafos, el capital social es un concepto muy reciente en las ciencias sociales, sobre el cual existen muchas interpretaciones y enfoques desde diversas disciplinas (Durston 2001), pero existe consenso en el ámbito de organismos internacionales y académicos sobre su importancia estratégica para alcanzar el desarrollo. Centenares de millones de dólares se orientan actualmente hacia la investigación sobre capital social, en las principales universidades y centros de investigación social del mundo.

Los resultados de estas investigaciones hasta ahora, aunque han aportado pistas importantes, no han sido relevantes para formular un método sistemático de generación de capital social que sea de aplicación generalizada. Pienso que sería muy oportuno que las instituciones y las universidades brasileñas encargadas del desarrollo aprovecharan la experiencia propia y pudieran ofrecer a las agencias de financiamiento un producto con resultados tangibles en este campo.

La experiencia y los resultados obtenidos por la capacitación masiva en las condiciones sociales más adversas, con los más pobres de los pobres, son sumamente elocuentes y prometedoras. En este sentido es muy importante destacar algunas líneas de acción:

1. Es preciso dejar de ver a la Capacitación Masiva solo como un método de capacitación, por eficiente que éste sea para poner en marcha proyectos específicos. Es necesario anotar y documentar los efectos posteriores en la generación de redes de cooperación y solidaridad en empresas y comunidades.
2. Es preciso tener presente que la CM no se limita a capacitar en organización. La CM, capacita por medio de un proceso teórico práctico que no es neutral en valores. Por el contrario, va acompañado de la práctica de valores de solidaridad y cooperación, que transforman la capacitación en organización, en verdadero capital social. Esto, a mi criterio, es su mayor riqueza y es lo que le permite construir, en última instancia una verdadera ciudadanía. Los jóvenes delincuentes desarrollan altos niveles de organización, pero no son solidarios ni cooperan con su comunidad, sino que la explotan. Quienes se forman con la CM llevan el germen de la organización solidaria capaz de crear las redes de cooperación y confianza que caracterizan al capital social.
3. En este sentido, es preciso tomar nota de que la CM, además de alcanzar las metas inmediatas que permite a las comunidades y grupos resolver sus problemas comunales o de ingreso, contribuye al mismo tiempo a la formación de un nuevo sector empresarial, creando condiciones para fortalecer el sector social de la economía y formar una nueva base social de respaldo a las transformaciones institucionales que requieren nuestros países de cara al siglo XXI.
4. En otras palabras, actúa sobre el déficit histórico de formación de capacidades empresariales y ciudadanas latinoamericanas, creando capacidades y alfabetizando empresarial y cívicamente.
5. Abre una nueva perspectiva de enriquecimiento de la política social, formando capital social en simbiosis estrecha del aparato institucional renovado con las organizaciones comunales y gremiales de la sociedad civil.

BIBLIOGRAFÍA

- Capra, Fritjof. 1985. "El punto crucial". Editorial Integral, Barcelona.
- Carmen, Raff. 1996. "Autonomous Development". Zed books London-New York.
- Carmen, Raff y Sobrado Miguel. 2002. "A Future for the Excluded". Zed books London-New York 2000. Edición en español de EUNA, Costa Rica.
- Durston, John. 2001. "Capital Social-parte del problema, parte de la solución". Ponencia preparada para la International Conference "Toward a new paradigm: Social Capital and Poverty Reduction in Latin American and the Caribbean.
- Flores, Margarita y Rello Fernando. 2002. "Capital Social Rural: experiencias en México y Centro América". CEPAL-Plaza y Valdes.
- Huizer, Gerrit. 1973. "El potencial revolucionario del campesino en América Latina". Editorial Siglo XXI, México.
- Putnam, Robert. "Para hacer que la democracia funcione". Editorial Galac, Caracas 1964.
- Schumpeter, Joseph. 1968. "Capitalismo, socialismo y democracia". Ediciones Orbis, Barcelona.
- Sobrado, Miguel. 2002. "Orígenes de los modelos mentales ciudadanos y empresariales". Proyecto. Germinadora de Empleos, Empresas y Proyectos. Universidad Nacional, Costa Rica.