

Capital social en organizaciones comunitarias: el caso de la comuna de Lanco

Social Capital in community organizations: the case of the commune of Lanco

Yerka Lorena Polanco Polanco

Ana María Salamé Coulon

Resumen

Las organizaciones comunitarias tienen un rol fundamental a la hora de supervisar las políticas de un gobierno local o nacional, así como también en lo que se refiere al diagnóstico de necesidades de un determinado territorio, ambas, atribuciones que deben ser promovidas conociendo no sólo el fin de sus acciones, sino que también estudiando y comprendiendo su regulación interna. Así, el presente artículo tiene por objetivo caracterizar los factores que contribuyen en la generación de capital social en organizaciones comunitarias urbanas vigentes al mes de julio de 2016, ello, a través del análisis documental y entrevistas cualitativas. Los resultados dan cuenta de los factores que influyen en la vinculación, la confianza y la reciprocidad de las organizaciones comunitarias de Lanco en su versión positiva y negativa, así como también la diferenciación existente de estos determinantes según la tipología y constitución de éstas entidades locales.

Palabras claves: Capital social, vinculación, confianza, reciprocidad.

Abstract

The community organizations have a fundamental role at the moment of supervising local or national policies of a government, as it refers to the diagnostic of the needs of a determined territory, both, attributions must be promoted knowing not only the end of the actions but, also it has as objective to characterize the factors which contributes in the generation of the social capital in urban community organizations up to July, 2016, this, through the documentary analysis and qualitative interviews. The results realize that the factors the influence on the linking, the confidence and reciprocity of the community organizations of Lanco in its positive

and negative version, as also, the difference of this determinants according to typology and constitution in these local entities.

Keywords: Social capital, linking, confidence, reciprocity.

Antecedentes Conceptuales

Ross (1955: 39) ya en la década del 50 definía a la organización comunitaria como “un proceso por el cual una comunidad identifica sus necesidades u objetivos, ordena (o clasifica) estas necesidades u objetivos, halla los recursos (internos y/o externos) para enfrentarse a esas necesidades o alcanzar sus objetivos, actúa con respecto a los mismos, y al hacerlo así desarrollan en la comunidad actitudes cooperadoras y colaboradoras y formas de actuar”. Tal definición coincide con lo señalado en la Ley 19.418¹ (1995) en su Título I, Art. 2º donde se establece que una organización comunitaria es funcional en la medida que “tenga por objeto representar y promover valores e intereses específicos de la comunidad dentro del territorio de la comuna o agrupación de comunas respectiva”, además de contar con personalidad jurídica y sea sin fines de lucro.

Para que una organización comunitaria se conforme, plantee objetivos comunes, trabaje en base a sus necesidades y logre sus metas, debe contar con el apoyo de sus integrantes, con la vinculación entre sus miembros, con la reciprocidad y confianza entre los mismos y, por supuesto, contar con líderes que logren sustentar el accionar de la organización en el tiempo y que mantengan la representatividad de sus ideales, características que en su conjunto se han transformado en foco de estudio hace más de medio siglo a través del concepto denominado capital social.

Para Bourdieu (2001:148) el capital social “está constituido por la totalidad de recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos”. Coleman (2001:16) por su parte, define el capital social como “los recursos socio-estructurales que constituyen un activo de capital para el individuo y facilitan ciertas acciones comunes de quienes conforman esa estructura”. Por otro lado, Putnam (2011:237) se refiere a este concepto como a “determinadas características de la organización social, como la confianza, las normas y las redes, que pueden mejorar la eficacia de la sociedad facilitando acciones coordinadas”.

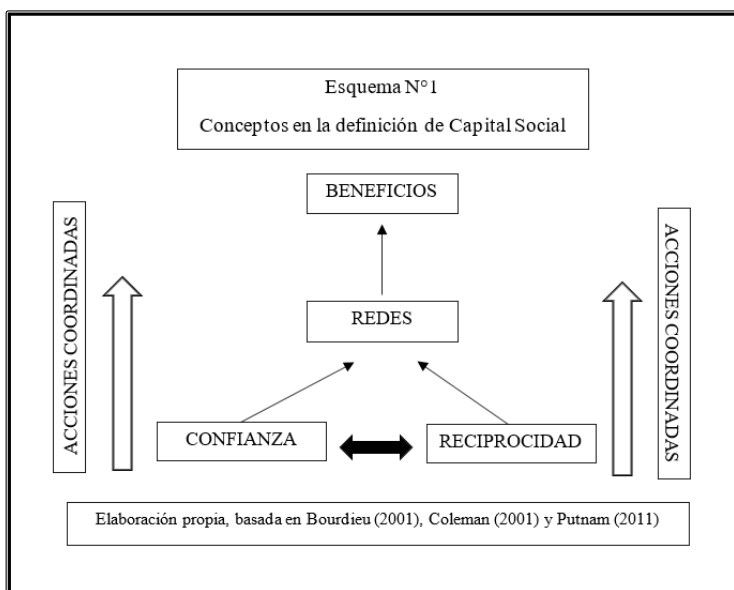
Cabe señalar que para Putnam (2011:242) la confianza es un factor que “conlleva una predicción del comportamiento de un actor independiente” en base a las características personales de este último, disposiciones que hagan creer a los demás que va a concretar algo (acción). Además de ello, puntualiza que la confianza va de la mano con la cooperación, puesto que, en palabras del mismo

¹ Ley de Juntas de Vecinos y Organizaciones Comunitarias de Chile.

autor, “la confianza posibilita la cooperación”, y que, a su vez, la cooperación genera confianza. Este concepto más bien personal se transforma en social a través de las normas de reciprocidad y las redes de compromiso cívico (Ibid:243), donde la reciprocidad es una norma que permite a las comunidades “contener el oportunismo y resolver los dilemas de la acción colectiva más eficazmente” a través de la ayuda mutua (Ibid:244), mientras que las redes de compromiso cívico permiten que “los ciudadanos sean capaces de cooperar en beneficio mutuo”, cuya capacidad varía según la densidad de la red (Ibid:246). De esta definición, y en relación a la “forma” positiva del capital social, se puede enunciar por tanto que la confianza, la reciprocidad y las redes “densas”, son factores esenciales a considerar a la hora de prever la sostenibilidad y eficiencia de una organización comunitaria. Así, y en base a lo mencionado por Putnam, el capital social sería la particularidad que desarrolla, promueve y sustenta en el tiempo una organización determinada con el propósito de cumplir apropiadamente sus objetivos e ideales, ello, a través de la constatación de la confianza mediante el accionar de las personas que componen la organización, la voluntad y concreción de la colaboración entre sus integrantes, y de la consolidación de una red interna que posibilite consumir el fin de la organización en pos del bienestar de sus miembros y sus familias, características que sin lugar a dudas son aplicables a las organizaciones comunitarias, y como no, en el presente estudio, puesto que permiten evaluar el éxito o fracaso del desempeño de las mismas.

En síntesis, y considerando las definiciones de estos tres autores (Bourdieu (2001), Coleman (2001) y Putnam (2011)), se propone definir el capital social como una red de relaciones que tiene por finalidad conseguir recursos en beneficio de sus integrantes, ello, a través de acciones coordinadas que a su vez serían sustentadas mediante la reciprocidad y la confianza. Así mismo, tal definición en Chile sería complementada por la ley 19.418 por dos aseveraciones: no poseer fines de lucro y contar con personalidad jurídica.

La definición mencionada anteriormente se reflejaría en el esquema N°1.



Sin embargo, algunos autores reconocen que el capital social no sólo conlleva efectos positivos, sino también a efectos negativos que pudiesen vulnerar la confianza, la reciprocidad y la vinculación entre los integrantes de un grupo. Mota (2002:59) se refiere al lado feo del capital social “en el cual las

redes, contactos y asociaciones están al servicio de las actividades ilegales, comparten valores negativos, siembran la desconfianza y la desvalorización”. Por su parte Portes (1999:13) en su apartado crítico hacia el capital social, y quien define el capital social negativo propiamente tal, menciona que “los mismos mecanismos apropiables por individuos y grupos como capital social pueden tener otras consecuencias, menos deseables”, agregando además que “la sociabilidad es de dos filos. Si bien puede ser la fuente de bienes públicos, (...) también puede conducir a males públicos” (Ibid:16). De esta forma, el mismo autor da a conocer estudios donde identifica cuatro consecuencias negativas del capital social: exclusión de los extraños, reclamos excesivos a los integrantes del grupo, restricciones a la libertad individual y normas niveladoras hacia abajo (Ibid:14).

En conclusión, y en relación a lo descrito anteriormente, la “forma” negativa del capital social se caracterizaría por la carencia o tergiversación de la confianza, la reciprocidad y la vinculación entre los integrantes de un grupo, lo que conllevaría a la generación de conflictos, aislamiento, discriminación y abuso de poder, entre otros.

En Chile, Gonzalez-Muzzio (2012:34) ha analizado el capital social en localidades pequeñas en un contexto pre y posdesastre (terremoto 2010), donde evidencia que los habitantes de San Pedro de la Paz aumentaron su adhesión y participación en organizaciones sociales luego de haber acontecido el terremoto del 27 de febrero de 2010, donde emergieron grupos vecinales a fin de proteger sus posesiones, y aumentó la participación de la ciudadanía en organizaciones benéficas tales como Un Techo para Chile. Pino (2013:214), identifica la influencia del Internet en el capital social de localidades aisladas del país, donde el Internet “es una herramienta que evita que se diluyan vínculos significativos para las personas”, y que aquellos habitantes que utilizan esta tecnología con fines económicos “confirman la existencia de un nicho de trabajo para los instrumentos de políticas públicas pro emprendimiento”. Salazar y Jaime (2009:208), identifican determinantes del capital social en organizaciones sociales chilenas, concluyendo y enfatizando que el capital social permite a los integrantes de agrupaciones acceder a recursos que posibiliten mejorar su calidad de vida, fortalecer la cooperación en pos del bienestar colectivo, y promover la solución de problemáticas de forma descentralizada a través de la participación ciudadana. También los estudios de Aguirre y Pinto (2006), Durston y Miranda (2001), Arriagada (2013), comparten dichos resultados.

Tanto las organizaciones comunitarias como el capital social son validadas gracias a la interacción entre personas con intereses y proyectos en común, además de posibilitar la supervisión y monitoreo de políticas públicas instauradas por un gobierno, ya sea nacional o local. De allí la

relevancia de hacer factible la participación ciudadana a través de organizaciones comunitarias. En palabras de Rivera (1998), “la participación se convirtió en un mecanismo plausible en la medida en que no sólo aparecería como una estrategia de mejoramiento material de las condiciones de vida, sino como un mecanismo de regulación social y política, el cual pretende incursionar en aquellos ámbitos de la reproducción cotidiana que parecen no ser tocados por las políticas estatales” (Gildo de la Cruz, 2006:16), señalando de esta forma la relevancia de contar con instituciones de participación locales que, continuando con el mismo autor, “apelan el sentido de la comunidad y que influyen ampliamente en la acción social de los individuos en los más diversos ámbitos que éstos participan” (Ibid: 16). Por lo tanto, y dada la necesidad de contar con organizaciones comunitarias capaces de desempeñar efectivamente su rol, es que se hace imprescindible conocer las características de las mismas en una determinada comunidad, así como también el poder entender y comprender el para qué, el por qué y el cómo llevan a cabo su accionar, pudiendo de esta forma detectar aquellos factores que contribuyen al fortalecimiento de las organizaciones, así como también aquellos factores que influyen negativamente en las mismas, ya sea deteriorando y/o inhibiendo su capital social.

Es así que el objetivo del presente estudio es caracterizar los factores que contribuyen en la generación de capital social positivo y negativo en organizaciones comunitarias urbanas de Lanco, Región de Los Ríos, Chile. La importancia de estudiar este objetivo es que constituye una forma activa de apoyar la gestión local en lo que se refiere a la organización y el desarrollo comunitario con información y datos comunales y actualizados, y como no, para promover la investigación lanquina a fin de sustentar el desarrollo de políticas locales atinentes a la realidad y necesidades del territorio. En palabras de Figueroa (2012:385), promover y dar cabida a “la resignificación de lo público en un espacio territorial determinado, con sujetos situados para el uso y protección de lo que es de interés común en dicho territorio”.

El área de estudio: las organizaciones comunitarias de Lanco

Lanco se ubica en la región de Los Ríos, encontrándose a 69 kilómetros de Valdivia y a 99 kilómetros de Temuco, limitando al norte con la comuna de Loncoche, al este con Panguipulli, y al oeste y sur con San José de la Mariquina. Según la encuesta CASEN (2015) la comuna registra un total de 14.908 habitantes, quienes se distribuyen en zonas urbanas (8.021 habitantes) y rurales (6.887 habitantes).

El Plan de Desarrollo Comunal PLADECO (2015:95) indica que, en Lanco, al año 2014, habían 269 organizaciones sociales y comunitarias vigentes, las cuales se distribuían de la siguiente forma:

Tabla N° 1	
Organizaciones sociales y comunitarias por tipo, vigentes al 2014.	
Clubes deportivos	41
Centros de madres	8
Centros u organizaciones de adultos mayores	11
Centros de padres y apoderados	18
Juntas de vecinos	17
Uniones comunales	3
Otras organizaciones comunitarias funcionales	171
TOTAL	269

(Fuente: Plan de Desarrollo Comunal de Lanco 2015 – 2019)

En cuanto a aquellas organizaciones no vigentes, en el mismo documento se indica que “hay muchas organizaciones de diversa naturaleza que no se encuentran vigentes”. Hoy en día la comuna cuenta con un total de 467 organizaciones comunitarias registradas, que se representan en la tabla N°2.

A continuación, se presenta una tabla que contiene datos respecto al número de organizaciones comunitarias constituidas por año desde el 2005, y vigentes al año 2015, lo cual pudiese dar a un primer indicio de su funcionamiento al contemplar las variables año de constitución y sostenibilidad en el tiempo:

Tabla N° 2			
Organizaciones comunitarias constituidas y vigentes al mes de julio de 2016			
Año	Organizaciones Constituidas	Vigentes al 2016	Pérdida %
2005	11	4	63.6%

2006	32	8	75%
2007	27	8	70.3%
2008	37	14	62.2%
2009	40	13	67.5%
2010	31	10	67.7%
2011	30	10	66.7%
2012	20	13	35%
2013	20	16	20%
2014	15	15	0%
2015	22	19	13.6%
TOTAL	285	130	54.4%

(Elaboración propia en base a datos de Ilustre Municipalidad de Lanco 2016)

En relación a los datos de la tabla, se observa que 130 organizaciones constituidas desde el año 2005 al 2015 no conservan su vigencia al mes de julio de 2016, denotando con ello que no todas las organizaciones sustentan sus funciones en el tiempo.

Método de investigación

La metodología utilizada en este estudio es cualitativa. En primer lugar, se revisó y clasificó información secundaria respecto a la definición, aplicación e implicancias del capital social en organizaciones comunitarias; posteriormente se realizó un análisis documental de informes comunales de las organizaciones comunitarias (PLADECO y Registro de Personalidad Jurídica vigente al mes de julio de 2016); y por último, se llevó a cabo el levantamiento de información primaria.

Las entrevistas fueron aplicadas a 9 representantes de organizaciones comunitarias de Lanco, quienes fueron contactados telefónicamente. Las entrevistas se realizaron en los domicilios de los participantes durante los meses de diciembre de 2016 y enero de 2017. El siguiente cuadro presenta el perfil social de los entrevistados:

Cuadro N° 1					
Perfil social de dirigentes entrevistados					
Dirigente	Sexo	Tipo de organización	Cargo que desempeña	Tiempo en el cargo	Duración de la entrevista
1	Femenino	Adulto mayor	Presidenta	3 años 9 meses	92 minutos
2	Femenino	Junta de vecinos	Presidenta	10 años	34 minutos
3	Masculino	Salud	Tesorero	40 años	54 minutos
4	Masculino	Religión	Presidente	7 años 9 meses	32 minutos
5	Femenino	Producción	Presidente	8 meses	30 minutos
6	Masculino	Jóvenes	Presidente	16 años	26 minutos
7	Masculino	Centro de padres	Secretario	9 meses	85 minutos
8	Femenino	Agrupación femenina-producción	Presidente	7 años 4 meses	35 minutos
9	Femenino	Centro de madres	Presidente	6 – 9 años	18 minutos

(Elaboración propia en base a características de los dirigentes entrevistados)

Para la realización de las entrevistas, se elaboró un guión temático en base a las tres dimensiones identificadas y analizadas por Robert Putnam (2011) como factores que influyen en el capital social; a saber, vinculación (calidad de las redes), reciprocidad (apoyo mutuo) y confianza, conceptos que se utilizaron como categorías en el posterior análisis. Estas tres categorías se analizan en su aspecto positivo y negativo resultando un total de seis categorías.

Teniendo la información recolectada, se procedió a transcribir las entrevistas en Word, para a continuación ordenarlas y disponerlas sobre la base del sistema categorial utilizando el programa de análisis de datos cualitativos ATLAS.ti versión 7.5.16. El resultado de la disposición de la información se muestra en la tabla N°3.

Categoría	Positiva	Negativa	Total
Vinculación	206	135	341
Confianza	78	35	113
Reciprocidad	69	21	90

A continuación, se anexa un cuadro con aquellos fragmentos que reflejan a cada una de las categorías según su definición, y que ha sido resultado del correspondiente análisis de discurso de esta investigación.

Categoría	Definición	Fragmento ilustrativo
Vinculación (+)	Factor que permite que “los ciudadanos sean capaces de cooperar en beneficio mutuo”, cuya capacidad varía según la densidad de la red.	“empezó a darle un valor diferente a la mujer que trabaja, la mujer que es mamá soltera, a la mujer que tiene varios hijos, a esa mujer que antes era cuestionada porque trabajaba y dejaba a los hijos en la casa, entonces viene a darle un valor a ese sacrificio femenino (...) y en base a lo mismo empezamos a darnos cuenta que habían temas en común (...) nace viniendo a conciliar todos estos temas en común, todo lo que era hablar de repente de sexualidad, hablar de repente de que habían mujeres que tenían hijos con diferentes parejas y que no había resultado y que tampoco eso era malo” P 8: Entrevista 8.docx - 8:4 [empieza a darle un valor difer..] (25:25)
Vinculación	Aislación, exclusión a	“es feo decirlo, pero a veces es preferible de la ciudad,

(-)	otros, discriminación, conflictos internos.	claro, porque son más puntuales, ya está más a mano, uno puede ir a su casa, la llama, la gente del campo...a veces hay señal otras veces no, entonces pucha...y tienen que caminar eso me han dicho, que tienen que caminar” P 1: Entrevista 1.docx - 1:85 [es feo decirlo, pero a veces e..] (102:102)
Confianza (+)	Factor que “conlleva una predicción del comportamiento de un actor independiente” en base a las características personales de este último, disposiciones que hagan creer a los demás que va a concretar algo (acción).	“en las organizaciones para mí, pienso yo que, tiene que ser, para que funcionen tiene que haber ni aunque sean 10 pesos que estén, pero tiene que ser bien claro, la transparencia...rendición de cuentas en cada reunión, lo que quedó del mes anterior, y lo que ingresó, y lo que, el egreso y el total todo, queda todo en un archivador mes a mes igual que una contabilidad de un negocio...” P 3: Entrevista 3.docx - 3:58 [la tesorería va, yo soy tesore..] (78:78)
Confianza (-)	Desconfianza. Características personales de un actor hacen creer a los demás que no concretará lo que dice.	“los apoderados tienen que cumplir su compromiso de ser apoderados, pero tenemos que llegar a un consenso en la cual hay que retomar esa fuerza que había antes de poder hacer las cosas, de lograr los objetivos, hay que tratar de llegar a eso, hoy en día ha bajado como le digo por varias instancias, al no estar bien constituido como (...), los objetivos no se logran...” P 7: Entrevista 7.docx - 7:31 [los apoderados tienen que cump..] (33:33)
Reciprocidad (+)	Norma que permite a las comunidades “contener el oportunismo y resolver los dilemas de la acción colectiva más eficazmente” a través de la ayuda mutua.	“siempre estamos apoyándonos en crear cosas nuevas, aprender cosas nuevas, las que saben más le enseña a otras, vamos aprendiendo” P 9: Entrevista 9.docx - 9:5 [siempre estamos apoyándonos en..] (29:29)
Reciprocidad	La resolución de los	“siempre en todo tipo de agrupaciones existe gente que

(-)	dilemas recae en algunos de los integrantes de la agrupación o en ninguno. El apoyo mutuo es débil o nulo.	<p>está a la par con esta agrupación, con la agrupación, que está interesada, que está tratando de mantenerse informada de lo que está pasando, y otros netamente llegan cuando está todo en marcha, está todo listo, es decir, cuando ven que la agrupación está 100% equipada, está 100% en funcionamiento, llegan y aparecen (...) siempre se le pide a la gente que tenga un poquito más de conciencia a la hora de ser partícipe de la agrupación, de que aporten su granito de arena”</p> <p>P 6: Entrevista 6.docx - 6:15 [hay algunas personas que sí es..] (46:46)</p>
-----	--	---

Resultados de investigación

En primer lugar, se presentarán los resultados derivados del análisis del Registro de Personalidad Jurídica, y a continuación, aquellos originados del análisis categorial.

I) Perfil de organizaciones comunitarias:

El registro de organizaciones comunitarias permitió elaborar un perfil de organizaciones comunitarias local en base a su localización, vigencia, tipología y número de socios, además de posibilitar el primer contacto directo con representantes de un gran número de organizaciones comunitarias vigentes a fin de actualizar el número de socios.

Dada la información recabada es que se elaboraron las siguientes tablas:

Tabla N°4				
Cantidad de organizaciones sociales según su localización y vigencia al mes de julio de 2016.				
Organizaciones sociales urbanas		Organizaciones sociales rurales		Total
Vigentes	No vigentes	Vigentes	No vigentes	
125	182	66	93	466
307		159		466

El total de organizaciones comunitarias de Lanco es 466, de las cuales 191 se encuentran vigentes al mes de julio de 2016 (equivalente a un 41%) y 275 no vigentes (59%).

La misma herramienta de trabajo permitió clasificar las organizaciones comunitarias según su tipología, la cual se determinó considerando el objetivo de cada una de ellas. Además, considerando su respectivo estado de vigencia/no vigencia y localización urbana/rural, se ha podido generar la siguiente tabla:

Tabla N°5					
Cantidad de organizaciones sociales según su tipología, localización y vigencia al mes de julio de 2016.					
Tipo de organización	Organizaciones sociales urbanas		Organizaciones sociales rurales		Total
	Vigentes	No vigentes	Vigentes	No vigentes	

Comité de vivienda, ampliación y urbanismo	26	56	23	28	133
Deportiva	20	30	10	9	69
Producción	10	12	7	28	57
Cultura	20	18	1	3	42
Junta de vecinos	5	9	7	5	26
Salud	8	9	5	4	26
Centros de madres y otras agrupaciones femeninas	9	9	5	2	25
Centros de padres	4	10	3	7	24
Adulto mayor, jubilados y pensionados	9	9	2	4	24
Religión	5	5	0	0	10
Jóvenes	2	6	0	0	8
Solidaridad	3	4	0	0	7
Desarrollo local	1	0	1	3	5
Varios	1	3	0	0	4
Desarrollo social	0	1	1	0	2
Sin clasificar	1	1	0	0	2
Animalista	1	0	0	0	1
Comité de seguridad	0	0	1	0	1
Total	125	182	66	93	466

De la tabla se concluye que los tres mayores porcentajes de organizaciones comunitarias vigentes al mes de julio de 2016, según su tipología, corresponden a comités de vivienda, ampliación y urbanismo (25,7%), deportivas (15,7%), culturales (11%) y productivas (8,9%). Estos resultados difieren a lo informado por el PLADECO (2015:96), donde se manifiesta que la mayoría de las organizaciones comunitarias vigentes al año 2014 eran centros de padres, juntas de vecinos y de adulto mayor, coincidiendo sólo en las organizaciones deportivas. Por su parte, las organizaciones comunitarias no vigentes al mes de julio de 2016 son comités de vivienda, ampliación y urbanismo (30,5%), productivas (14,5%), deportivas (14,2%) y culturales (7,6%).

Así mismo, se ha elaborado una tabla donde se ha contemplado el total de número de socios según la tipología de las mismas, su vigencia y localización. Cabe señalar que la sigla C/D (con dato) indica el número de socios actual en el caso de las organizaciones vigentes y el número de socios especificado en el registro de organizaciones en aquellas no vigentes, mientras que por su parte la sigla S/D (sin dato) señala el número de organizaciones comunitarias de las cuales no se ha registrado o indagado su cantidad de socios.

Tipo de organización	Organizaciones urbanas				Organizaciones rurales				Total socios
	N° de socios Vigentes		N° de socios No vigentes		N° de socios Vigentes		N° de socios No vigentes		
	C/D	S/D	C/D	S/D	C/D	S/D	C/D	S/D	
Comité de vivienda, ampliación y urbanismo	937	6	1.027	20	596	5	441	6	3.001
Deportiva	975	1	617	6	810	3	208	0	2.610
Producción	239	0	196	2	116	0	344	6	895
Cultura	467	2	290	3	20	0	63	0	840
Centros de madres y otras agrupaciones femeninas	176	0	150	2	67	0	30	0	423
Junta de vecinos	525	1	743	0	311	0	74	3	1.653
Centros de padres	424	0	249	2	63	0	135	1	871
Adulto mayor, jubilados y pensionados	293	0	87	4	29	0	56	0	465
Salud	163	1	167	2	144	0	102	0	576
Religión	180	1	96	0	0	0	0	0	276
Jóvenes	36	0	100	1	0	0	0	0	136
Solidaridad	68	0	40	2	0	0	0	0	108
Desarrollo social	0	0	15	0	45	0	0	0	60
Animalista	25	0	0	0	0	0	0	0	25
Comité de seguridad	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Desarrollo local	30	0	0	0	0	1	35	2	65
Varios	42	0	53	0	0	0	0	0	95

Sin clasificar	36	0	22	0	0	0	0	0	58
Total	4.616	12	3.852	44	2.201	10	1.488	18	12.157

Según su tipología y ubicación, las organizaciones comunitarias urbanas y rurales vigentes al mes de julio de 2016 que presentan mayor adherencia son las agrupaciones deportivas (26,2%), los comités de vivienda, ampliación y urbanismo (22,5%), las juntas de vecinos (12,3%), y las culturales y centros de padres (7,1% cada una). Por otra parte, el número de socios adheridos a organizaciones vigentes urbanas corresponde a un 53,8% de la población urbana total de la comuna, mientras que el número de socios adheridos a organizaciones vigentes rurales corresponde a un 46,2% de la población rural total.

II) Resultados por categoría:

A continuación, se presentan los factores que han sido identificados como influyentes en el capital social de organizaciones comunitarias de Lanco por categoría y su caracterización:

Vinculación positiva

Entre los factores que contribuyen en la generación de vinculación positiva se encuentran la valoración y el reconocimiento de las personas que integran determinadas organizaciones cuyos objetivos contemplen la integración de personas que, dadas ciertas experiencias de vida y/o características personales, han sido o se han sentido excluidos o poco valorados en su medio:

“la señorita (...) nos decía: ustedes son personas valiosas, son personas de experiencia, ¡ah! dije yo, ¡somos de experiencia! ¡claro que sí!, como que me valoricé también, si yo estaba media mal cuando...porque no sabía qué cosa iba a hacer, lo único que sabía era de que tenía que coser y coser, porque ahí me iba a olvidar de todo, pero eso me ayudó bastante”

Este reconocimiento también se refleja al compartir actividades tales como celebraciones de cumpleaños, conmemoración del día de la madre y del padre, entre otros, permitiendo a su vez la recreación de los integrantes y evitando caer en lo monótono que pueden resultar las reuniones.

La posibilidad de recibir bienes materiales o beneficios que permitan mejorar la calidad de vida de los integrantes de una organización y/o satisfacer necesidades colectivas, también es un factor que promueve la vinculación positiva, situación que fue mencionada por todos los entrevistados:

“la gente siempre está activa cuando hay algún beneficio (...) con la misma junta de vecinos empezamos a formar comités de mejoramiento de vivienda y ampliación, y ha habido mucha gente que ha sido beneficiada con termopanel, ampliación de sus cocinas o de dormitorio, y cerco”

Para algunos de los representantes el destinar un tiempo para conocerse es relevante a la hora de fomentar una relación “sana” entre los socios, determinante que a su vez se relaciona con la tipología de la organización.

Aunque algunas organizaciones son de carácter territorial o contemplan en sus estatutos la integración de socios con determinadas características, ello no es impedimento para incluir a personas que no cumplan con dichos requisitos. Tal situación se evidencia al ejecutar acciones abiertas a la comunidad o convocando a socios de otras organizaciones afines, ampliando y fortaleciendo la red de agentes comunitarios.

La comunicación entre los socios es un factor que permite que la información fluya desde y hacia los representantes de una agrupación y los demás socios, posibilitando que todos los integrantes tengan pleno conocimiento del accionar de la organización y sus directivos, así como también el poder conocer las necesidades y problemáticas de sus semejantes. Además, cabe señalar que la comunicación cumple un rol crucial en determinadas organizaciones, donde el acto de hablar y ser escuchado se efectúa con fines terapéuticos, forma de comunicación que, según lo mencionado por uno de los entrevistados, depende en gran medida de la “*disponibilidad*” que tengan los integrantes de la agrupación:

“a las mujeres nos hace bien, se distrae, uno puede conversar, tenemos dos socias que son las personas más agradecidas porque ellas estaban pasando por un tema de opresión bastante fuerte, y les ha servido un montón, se distraen en las reuniones”

La capacidad de negociar y llegar a acuerdos también forma parte de una comunicación adecuada, lo cual también es mencionado por los entrevistados.

Compartir principios y valores como el respeto, la espiritualidad en agrupaciones religiosas, la lealtad y la responsabilidad, así como también tener temas e intereses en común, contribuyen en la

generación y sostenibilidad de una identidad que es compartida y aceptada por los miembros de una organización:

“el objetivo principal era que teníamos conversaciones en común, en que pensábamos lo mismo (...) no queríamos, por ejemplo, generar el proyecto, no queríamos hacer el curso, no, queríamos estar juntas porque habían temas que nos identificaban, que eran comunes, el tema del trabajo, el tema de vivir en un pueblo donde no estaban todas las oportunidades, el tema de los sueños frustrados”

Por su parte, las charlas y capacitaciones son mencionadas como herramientas que, además de posibilitar el acceso a la información de diversa índole, fomenta la integración, aceptación y tolerancia entre los socios, más aún cuando dichas actividades trabajan aquellas temáticas:

Además, cabe señalar que un participante se refiere al tamaño de la organización, afirmando que “la forma más fácil de trabajar es con grupos no demasiado grandes”

Vinculación negativa

Uno de los factores que contribuye en la generación de vinculación negativa al interior de las organizaciones o entre organizaciones es la falta de información, así como también la tergiversación de la misma, provocando conflictos entre socios e incluso rechazo a coordinarse con otras instituciones, poniendo en riesgo el cumplimiento de objetivos organizacionales:

“hasta la fecha no nos han dado respuesta. Así que yo el otro día le he comentado ahí a la asamblea (...) que ya no vamos a postular, porque ya son dos veces, y tampoco después nos dicen, si no que dicen: arreglen tal cosa, explican todo ahí, ya, arreglamos, después no viene el resultado. No dicen si ganamos o no ganamos”

Todas las organizaciones poseen estatutos que contemplan normas o reglas que, al ser transgredidas por un socio, derivan en la desvinculación de este último. Cabe señalar que la norma considerada como más importante por todos los entrevistados es la asistencia a las reuniones, regla que en variadas oportunidades ha sido transgredida por situaciones que impiden a las personas movilizarse, o por priorizar otro tipo de necesidades. Por otra parte, en algunas organizaciones las normas contemplan el no vincularse con otras agrupaciones afines por “celo excesivo”, tal como lo es en el caso de algunas organizaciones del tipo religioso. Aquí también se hace énfasis a principios tales

como el respeto mutuo, no robar, reconocimiento de la directiva, entre otros, que no necesariamente se encuentran estipulados en las normas, pero que sí son valoradas por la sociedad:

La desvalorización de los beneficios que otorga la agrupación o la falta de interés por parte de sus integrantes también es mencionada como factor que influye negativamente en la vinculación.

Determinadas conductas que derivan de la personalidad de un socio son mencionadas por entrevistados como generadoras de malos entendidos y conflictos. Dos representantes dan relevancia en este punto a la etapa del ciclo vital de las socias del sexo femenino:

“puede ser que...las edades, yo creo que tiene mucho que ver con las edades porque, como hay gente nueva y que ya tiene más de 40 años 60 años que ya tienen una forma de pensar, me entiende, y de repente son como un poquitito reacias a las cosas nuevas, por miedo puede ser”

La competitividad entre los integrantes de una agrupación o entre agrupaciones de similares características como centros de padres, se visualiza como generador de roces/segregación en la red interna y externa:

“aquí como Centro de Padres (...) no interactuamos, no nos relacionamos con otras directivas, con otros Centros de Padres, como decir: oye, ¿saben qué?, podríamos hacer como un Centro General, como directiva de escuelas básicas, organizar una actividad recreativa para todos los niños de la comuna o de nuestro colegio, juntar dos colegios (...) es algo muy específico, es la competencia entre colegios”

El desconocer los intereses de los socios, sus convicciones, sus problemas y necesidades, e incluso el no involucrarse emocionalmente con ellos, no permite densificar la red de actores de una organización.

La forma de conducir las reuniones también se indica al abordar la vinculación negativa, puesto que representantes mencionan que hacer reuniones muy seguidas o ejecutarlas sólo por cumplir, conlleva a que los socios dejen de participar. Esta situación se asemeja a lo referido por un representante de una agrupación quien refiere que, al involucrar varias organizaciones con distintas

formas de trabajar, a pesar de tener el mismo objetivo, cuesta llegar a acuerdos a la hora de ejecutar determinadas acciones.

En determinadas organizaciones, involucrar ideologías políticas o religiosas en el quehacer de los socios puede traer consigo conflictos y desacuerdos, optando en algunos casos contemplar este punto en estatutos o reglamentos. También, hay organizaciones cuyos socios comparten determinados ideales o formas de vida que no son compartidas por otras personas, a pesar de que sus objetivos no hagan alusión a las mismas. Tal situación provoca sentimientos de exclusión o discriminación en individuos externos quienes prefieren no vincularse a la organización:

“el Centro de Madres tenía una forma, una estructura que era un poco más vinculada como a la mujer dueña de casa, a la mujer que bordaba, a la mujer que estaba, ese feminismo... marcado de la señora dueña de casa, la que cría a los hijos, un cierto tabú para aquellas mujeres que no eran casadas y que sin embargo eran madres”

Centrarse en los recursos monetarios y en la solicitud de materiales como donaciones y pago de cuotas, sin considerar temas que pueden ser de interés para los socios, genera malestar en estos contribuyendo a la generación de vinculación negativa:

“las reuniones son siempre para pedir: vamos a hacer esto, que vamos a hacer estas cuotas, que vamos a hacer un beneficio, que van a tener que traer donaciones, entonces los asustan, y en el Centro de Padres ha pasado lo mismo o pasa lo mismo entonces, los asustan, si yo voy a cooperar, pero... ¿por qué tiene que ser siempre pedir?, ¿por qué no el Centro de Padres entregar a lo mejor no un obsequio, pero sí entregar conocimiento a los apoderados?”

A modo de síntesis preliminar, puede señalarse que la categoría vinculación en su revisión positiva y negativa comparten determinantes que, según su forma o modo de ejecutarse, influyen ya sea positiva o negativamente en la vinculación. Así, la valoración, integración y reconocimiento de los socios es considerado un factor positivo, siendo destacado por los representantes de las organizaciones de adulto mayor, femenina y club de rehabilitados, quienes a su vez identifican como influencia negativa el involucramiento de ideologías políticas y religiosas como temas “tabú”, e ideales de vida compartidas por los integrantes de una organización que se alejan de la experiencia o práctica de personas externas a la misma, esto último, más allá de los objetivos institucionales. La

recepción de beneficios, ya sean materiales y/o subjetivos, constituye la principal motivación para agruparse, ello, al ser mencionada por todos los entrevistados, sin embargo, los participantes también aluden a su versión negativa como la desvalorización de los beneficios, sobre todo al referirse a bienes materiales. En este punto cabe señalar que, según el tipo de organización, algunas hacen énfasis a los bienes materiales mientras que otras a los subjetivos, dependiendo de los objetivos y las características sociodemográficas de los miembros de la organización.

La transgresión de normas, límites es detectado como un determinante negativo en la vinculación, situación que se compensa con el cumplimiento de los estatutos. Aun así, los entrevistados al referirse a las reglas también consideran valores y principios sociales como el respeto y la lealtad que no necesariamente se especifican en los documentos, siendo factores especialmente recalcados por el representante de la agrupación religiosa como constituyentes del dogma cristiano. La competitividad se considera un influyente negativo en las organizaciones, ya sea en su interior (acuerdos de precio en la productiva) o con otras instituciones por un tema de visualización, lo cual a su vez se comportaría de forma positiva a través de la inclusión de personas de otras organizaciones en actividades recreativas u otros proyectos a fines. Tener la oportunidad de conocerse es fundamental en todas las agrupaciones, pero más aún en agrupaciones de adulto mayor, femeninas y rehabilitadoras, donde el informarse de los semejantes y destinar un espacio de escucha activa entre los socios cumplen un rol terapéutico, al contrario de lo identificado por los entrevistados como desconocimiento o falta/tergiversación de la información. En relación a la periodicidad y conducción de las reuniones, los entrevistados refieren que centrarse en los recursos monetarios más que en otros temas de interés para los socios, al igual que realizar encuentros sin objetivos claros y continuas, contribuyen en la desvinculación de las personas, mientras que en su versión positiva sólo se alude al tamaño de la organización: trabajar con grupos no muy grandes. Por su parte, la ejecución de charlas y capacitaciones es aludida como un referente positivo sin tener una variante negativa, mientras que conductas y rasgos de personalidad conflictivas son identificados como negativos, sin ser aludidos en su versión positiva.

Confianza positiva

El hecho de que un socio tenga habilidades, capacidades y cuente con experiencia desempeñando una determinada tarea, genera en los demás integrantes confianza al creer que las acciones que ejecutará las llevará a cabo adecuadamente:

“ahora último en la reunión de noviembre, ingresó una que fue secretaria de la escuela Felipe Barhou...jubilada, así que, es una persona que sabe (...) después puede ser secretaria, en otro período”

Los integrantes de la directiva promueven la confianza al mantener contacto con los socios de su organización, al preocuparse por el bienestar de cada uno de ellos, conocerlos y visitarlos a su domicilio, de esta forma no sólo es el socio que confía más en ellos, sino también su grupo familiar, haciendo más creíble las labores de la institución.

El determinante más abordado a la hora de hablar de la confianza es la transparencia en la tesorería, donde las organizaciones destinan tiempo y dedicación a la administración de recursos monetarios a modo de no generar desconfianza en los socios, rindiendo y dando a conocer mensualmente la dinámica de los dineros:

“en las organizaciones (...) para que funcionen tiene que haber ni aunque sean 10 pesos que estén, pero tiene que ser bien claro, la transparencia...rendición de cuentas en cada reunión, lo que quedó del mes anterior, y lo que ingresó, y lo que, el egreso y el total todo, queda todo en un archivador mes a mes igual que una contabilidad de un negocio”

Cumplir con las responsabilidades asignadas, desempeñar adecuadamente las funciones de un cargo en beneficio de la organización, regirse por los estatutos, y actuar en base a principios y valores que no necesariamente se respalden en las reglas, promueve la creencia de que las personas cumplen con su palabra, fortaleciendo con ello la confianza:

“dándole pequeñas responsabilidades a la misma gente que va a funcionar en este espacio, o sea, que dejen limpio el espacio una vez que dejen de ensayar por darte un ejemplo, no dejando basura que son cosas bastante mínimas pero son necesarias, ese tipo de cosas por ejemplo, y ahí se van ganando la confianza”

Confianza negativa

Así como en la confianza positiva el cumplimiento de las normas y roles, y la concreción de las acciones genera confianza, el no cumplimiento de estos principios lleva a la desconfianza, donde los socios al no ver hechos prefieren desvincularse de la organización o dejar de asistir a las reuniones:

“no hay un llamado de atención, no hay una carta de amonestación, nada. A ver, aquí como colegio se había propuesto (...) una medida así como arbitraria de decir que el curso que no llegue al menos con un representante de la directiva, pagaba una multa, me acuerdo que eran como 5.000 pesos, que era alta...el primer mes funcionó que un curso pagó, pero después nadie más pagó, y menos vinieron a reunión porque fue arbitrario”

Cabe señalar que, en el caso de ciertas organizaciones religiosas, el integrarse a otras agrupaciones de la misma tipología está prohibido, dada la desconfianza originada al “poner en peligro la verdadera fe cristiana”.

Cuando los socios poseen ciertas incapacidades e inhabilidades, surgen inquietudes o dudas en cuanto a su desempeño en un rol en específico:

“yo le pedí (...) a la persona que sabía más de todos porque como le decía, yo que tengo varias socias que algunas no saben leer, y si saben leer y escribir es bien poco, no como para redactar un acta entonces”

La falta de información, o cuando ésta se concentra en un grupo de personas que conforman la organización, genera desconfianza, dado que no se dan a conocer las acciones institucionales, llegando a dudar si aquellas se ejecutan o no. Lo mismo ocurre al abordar la tesorería, donde los socios necesitan saber qué se está haciendo con sus aportes, dado que el uso indebido de dineros o la falta de transparencia al respecto produce quiebres, conflictos e incluso el abandono por parte de un integrante de una organización.

Se presenta la siguiente cita a modo de reflexión, dado que la confianza ha sido un tema delicado a abordar. Los entrevistados refieren que en las organizaciones es común que se generen lazos de amistad, y que por lo mismo el transgredir este principio puede llegar incluso a dividir una organización al involucrarse conflictos personales:

“tratas de confiar pero cuesta, cuesta, la confianza es frágil, se rompe, tienes que construir otros tipos de confianza pero no puedes restaurar esa, porque quedas con los vaches, hay que tratar de construir algo nuevo, pero lo mismo es difícil, es difícil, muy muy difícil”

Como conclusión preliminar de la confianza, los resultados dan cuenta que los mismos factores que contribuyen en la generación de confianza generan desconfianza, pero por supuesto, en su versión opuesta, así, los socios que posean ciertas habilidades, capacidades y experiencia tales como el saber leer y escribir, o haber desempeñado una determinada profesión, hacen creer a los demás que concretarán adecuadamente sus funciones, lo cual no se genera en socios que no cuentan con estas características. Mantener contacto con los integrantes de la organización y, en lo posible, con sus familias, también contribuye en la confianza, al igual que la transparencia en la rendición de cuentas de tesorería y concretar adecuadamente las acciones asignadas, ya sea porque lo contemplan los estatutos, o por los principios y valores que compartan y practiquen en la comunidad. De aquí se visualiza que el cumplimiento de la palabra o de las promesas aún es valorizada por los representantes de las organizaciones, denotando que no necesariamente una función, un rol o una acción deba estar escrita para ser cumplida en conformidad de los socios.

Cabe señalar que los entrevistados, independiente del tipo de su organización, dan especial énfasis al rol que cumple la tesorería, aclarando que la persona a cargo de esta función debe informar periódicamente el estado de la cuenta, y validar todas sus acciones mediante el registro de las mismas en un archivador o cuaderno. En el caso que esto no se cumpla, los demás socios están en su derecho a desconfiar e incluso, desligarse de la organización. Esta variante bien se podría haber contemplado en el cumplimiento de normas y reglas, pero dada su importancia para los entrevistados es que se caracterizó de forma independiente.

Reciprocidad positiva

Todos los entrevistados se refieren a la voluntad y disponibilidad como determinantes a la hora de abordar el apoyo mutuo, sobre todo cuando un socio está enfrentando alguna enfermedad, muerte de un ser querido, o inhabilidad/incapacidad para desempeñar alguna función, momento en el cual los demás socios le aportan compañía, conocimientos o bienes materiales. Tal activación no sólo se da dentro de una organización, sino también ha habido ocasiones donde la red de apoyo se ha ampliado a otras agrupaciones:

“la agrupación en ese minuto hizo una tocata a favor mío para reunir algo de dinero para poder saldar costos de hospitalización ese tipo de cosas (...) también se creó vínculo con gente de otras agrupaciones, con los mismos chicos de la batucada, que también los chicos de la batucada fueron parte de esa misma tocata que se realizó y ayudaron a organizar esa tocata”

Organizaciones como las de adulto mayor o club de rehabilitados emergen dada la necesidad de apoyo mutuo, por lo tanto, este determinante forma parte de los objetivos y estatutos de la misma. Así, la reciprocidad se convierte en principio de la institución, siendo un deber que todos deben promover.

Los socios al conocerse y al tener una adecuada comunicación, tienen en variadas oportunidades acceso a la información personal de sus semejantes, posibilitando de esta forma el enterarse de las necesidades y problemáticas del otro. Esto contribuye en el accionar de la organización en pos del trabajo en conjunto por un mismo fin:

“el hecho de conocerse...ya saben las necesidades de la otra persona, me entiende, y se apoya, que eso es lo que se requiere de una agrupación, que sea un apoyo tanto personal como grupal”

Integrar a todos los socios al momento de trabajar por un objetivo en común también es un factor mencionado por los entrevistados, puesto que de esta forma se fortalece y sostiene el compromiso de participar e involucrarse en las actividades de la organización.

Reciprocidad negativa

Representantes de agrupaciones como adulto mayor u otras que integran a personas de edad avanzada o con ciertos impedimentos o incapacidades, refieren que en algunas oportunidades no pueden contar con el apoyo de todos al organizar/ejecutar determinadas acciones institucionales o recreativas.

El no concretar las acciones que los representantes dicen van a ejecutar no solo disminuye la confianza, sino también reduce la posibilidad de que los socios apoyen o ayuden a los directivos en futuros proyectos, disminuyendo con ello la reciprocidad.

Por su parte, la falta de compromiso por parte de los integrantes de una organización, así como también la falta de interés de los mismos, deriva en que éstos no ayuden o no apoyen las acciones ideadas por la agrupación, provocando que los objetivos o las metas no se lleguen a concretar:

“de repente tenían que juntar por ejemplo diez kilos de cebolla, no se lograban juntar los diez kilos de cebolla, y sacaban la cuenta que sí se podían juntar trayendo todos los niños una cebolla y un huevo, podían conseguir el objetivo, pero...en muchos cursos

llegaba muy poco, hay cursos que son muy muy poco comprometidos si hablamos de curso”

Cuando las actividades son planificadas por un grupo reducido de personas, como por ejemplo la directiva, y no son informadas, consultadas o discutidas con los demás miembros de la organización, éstos últimos dudan y no están dispuestos a apoyar algo de lo cual no tienen conocimiento.

Así como la competitividad perjudica la vinculación positiva, también lo hace al considerar la solidaridad o reciprocidad entre organizaciones, lo cual a su vez incide negativamente a la hora de realizar actividades en conjunto en pos de una obra:

“las organizaciones sociales tuvieron como un arrebató, les faltó algunos procesos, no sé exactamente qué fue lo que pasó, pero dentro de ese arrebató también hubieron estas competencias, poco solidarias entre sí y empezaron a competir por popularidad no sé, pasaron por varias cosas y de cierto modo esto igual dañó a las organizaciones, y eso es lo que no les permitió madurar y valorar estos espacios que hoy día existen en la comuna”

El representante de un centro de padres da cuenta que la falta de apoyo hacia esta institución también depende de los directivos y demás funcionarios del establecimiento, quienes debieran motivar a sus apoderados a cooperar tanto en el grupo curso como en el grupo centro de padres.

Aquí se transcribe una cita de un entrevistado que distingue claramente dos contextos donde se requiere del apoyo mutuo, pero con fines distintos: uno humanitario, y otro más bien institucional.

“Es distinto, en la parte humanitaria son más como le digo de piel, más comprometidos, en la parte de beneficio no todos se comprometen en dar la manito para vender una tarjeta, para vender una lista de rifa, para apoyar en la cocina o para entregar una pequeña donación”

A modo de conclusión preliminar de la confianza, la voluntad y disponibilidad de los socios, el consignar responsabilidades a cada uno de ellos, la comunicación, y el conocer las necesidades y problemáticas de sus semejantes, son determinantes que los entrevistados identifican como influencias positivas de la reciprocidad, no así la falta de interés/voluntad, las incapacidades e inhabilidades (como enfermedades), la competitividad, la falta de motivación por parte de otros

actores, la planificación de actividades concentrada en un grupo reducido de personas, y la concreción de las acciones, y más aún cuando ésta última forma parte de los objetivos de la organización, como lo es en el caso de agrupaciones de adulto mayor y club de rehabilitados.

Los resultados además de identificar los factores que contribuyen o disminuyen ésta categoría, permiten distinguir dos orígenes de la misma: la primera, dada la necesidad de cumplir objetivos propios de la agrupación; y la segunda, dada la necesidad de solucionar problemáticas específicas e imprevisibles de socios u otros ciudadanos. A pesar de que algunas organizaciones se centren más que otras en la adquisición de bienes, todas responden favorablemente ante la segunda situación a través de donaciones, préstamo de sedes, acompañamiento, entre otros, incluso cumpliendo estos fines vinculándose con otras organizaciones. Además, llama la atención que los grupos que no cuentan con el apoyo de sus integrantes en actividades de recaudación monetaria, sí cuentan con ello al momento de necesitar apoyo humanitario.

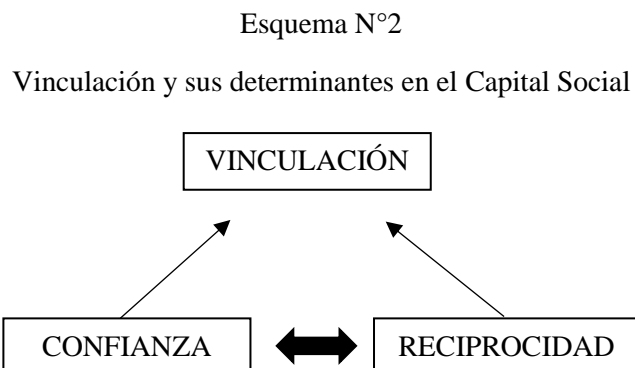
Conclusión y reflexiones

Al integrar las definiciones propuestas por Bourdieu (2001), Coleman (2001) y Putnam (2011) para el capital social, el concepto se referiría a una red de relaciones que tiene por finalidad conseguir recursos en beneficio de sus integrantes, ello, a través de acciones coordinadas sustentadas por la reciprocidad y la confianza. Así mismo, tal definición en Chile sería complementada por la ley 19.418 por dos aseveraciones: no poseer fines de lucro y contar con personalidad jurídica, normativa que posibilita a las municipalidades llevar un registro de todas las organizaciones comunitarias existentes en su territorio.

El análisis del Registro de Personalidad Jurídica de las organizaciones comunitarias de Lanco, permitió generar un perfil local de organizaciones comunitarias considerando su localización, vigencia, tipología y número de socios original y actual, así como también posibilitar la vinculación entre investigadoras y representantes de las organizaciones comunitarias, y por su parte, el análisis de discurso posibilitó la caracterización de la vinculación, la confianza y la reciprocidad desde la perspectiva de los entrevistados. Así, los documentos analizados y los testimonios recogidos en las entrevistas posibilitaron identificar y caracterizar factores que influyen en la generación de capital social positivo y negativo en las organizaciones comunitarias de Lanco, pudiendo de esta forma dar respuesta al objetivo de este estudio.

En relación a los resultados, se concluye lo siguiente:

- La vinculación, la confianza y la reciprocidad comparten determinantes que influyen negativa o positivamente en el capital social de las organizaciones comunitarias urbanas de Lanco, dependiendo de la forma en que estos se practiquen. En este sentido, el conocerse entre los socios permite promover una vinculación positiva, al igual que fortalecer la confianza mediante el contacto directo y continuado, y la reciprocidad al proporcionar información relativa a las problemáticas de los miembros de la organización a fin de motivar la cooperación. Tal factor se relaciona con la información/comunicación, que por su parte permite la generación de acuerdos, conocer las necesidades del otro a través del flujo de la información, mantener la credibilidad del cumplimiento y desempeño de funciones, e incluso cumplir un rol terapéutico. El cumplimiento efectivo de los cargos, ligado al respeto y ejercicio de principios y valores, también contribuye en la generación de vinculación, confianza y reciprocidad a través de la experiencia, la posesión de habilidades y capacidades específicas, y la ejecución de acciones validadas, respaldadas y compartidas por los integrantes de la organización en pos del logro de sus objetivos, teniendo un valor agregado el “cumplimiento de la palabra” o de las promesas. Así como estos determinantes son compartidos como influyentes en el capital social positivo, también los son en su versión negativa al provocar conflictos internos por la falta de información o tergiversación de la misma; desconocer los intereses, problemáticas y necesidades de los socios imposibilitando la generación de ayuda; y desconfiar de los demás incluso poniendo en riesgo la credibilidad organizacional.
- En cuanto a la vinculación, se visualiza que el principal motivo para agruparse es la obtención de beneficios materiales y/o subjetivos, esto último dependiendo del tipo de organización. El interés en la obtención de beneficios concuerda con lo estipulado por Salazar y Jaime (2009:208) en su estudio de organizaciones sociales chilenas. Además, se determina que la confianza y la reciprocidad, ya sean en su versión positiva o negativa, influyen en la vinculación, concordando con la definición planteada en este estudio en base a lo propuesto por Bourdieu (2001), Coleman (2001) y Putnam (2011):



- Determinantes negativos de la vinculación como la desvalorización y la exclusión, también son ratificados por Mota (2002:59) y Portes (1999:13) en sus respectivos estudios, corroborando además que, así como los factores influyen de forma positiva, también lo hacen de forma negativa.
- En relación a la confianza, los entrevistados hacen énfasis en la función de la tesorería, puesto que en este cargo se involucran aportes monetarios de los socios, así como también dinero otorgado por proyectos donde todos esperan beneficiarse. Ante ello recalcan el deber de informar continuamente a los integrantes de la organización en cuanto a la administración de los recursos, aludiendo frecuentemente a la transparencia de las acciones.
- En la reciprocidad destaca el apoyo mutuo cuyo accionar tenga por objetivo apoyar y/o solucionar una necesidad o problemática de un socio u otro ciudadano. Este acto más bien humanitario, se activa incluso en aquellas organizaciones que han sido caracterizadas por sus representantes como poseedoras de una vinculación y confianza disminuidas, concordando de esta forma con lo manifestado por Gonzalez-Muzzio (2012:34) al comprobar el aumento de la adherencia a organizaciones benéficas después del terremoto 27F, ello, por un fin netamente humanitario.
- Dada la experiencia como habitante y profesional de Lanco, puedo hipotetizar que la vinculación, la confianza y la reciprocidad son influenciadas positiva o negativamente principalmente a través del conocimiento mutuo, la comunicación/información y el cumplimiento de roles o de la palabra, dado que la comuna se caracteriza por poseer una red densa de habitantes, quienes periódicamente mantienen contacto entre sí. Esta condición también es mencionada por los entrevistados.

Se espera que esta información sirva de sustento ante la posibilidad de generar propuestas locales que promuevan y fortalezcan las organizaciones comunitarias de Lanco, y a su vez, disminuyan el riesgo de atraer influencias negativas que deterioran a las mismas.

Por último, y a modo de reflexión, las comunas deberían ser capaces de recoger metódicamente información de sus correspondientes territorios, puesto que son sus habitantes quienes conocen mejor que nadie sus necesidades, y como se ha corroborado en este estudio, poseen las herramientas suficientes para analizar el contexto en el cual se desenvuelven. Al parecer, los mismos ciudadanos y gobernantes locales han creído y han desempeñado el rol de incapacitados que les asigna la centralización, ejecutando mecánicamente políticas que son elaboradas en el nivel central, sobre

todo en comunas más pequeñas. Quizás la descentralización deba comenzar en casa, y nada mejor que los propios gobiernos locales empoderen a su comunidad y la inviten a aportar con sus conocimientos y experiencias en el diseño y realización de propuestas municipales, y como no, valiéndose del enriquecedor capital social de las organizaciones comunitarias. En palabras de Mota(Ibid:39) “el capital social tiende a privilegiar que las decisiones se tomen en el ámbito local, se interesa por fomentar la participación de otros actores y busca asignar recursos públicos a proyectos confeccionados por los interesados. Ello, según este enfoque, contribuirá al fortalecimiento de la democracia, al logro de la equidad y a la cultura de participación, que en conjunto llevarán al ansiado desarrollo”.

Bibliografía

Bourdieu, P. (2001), Poder, derecho y clases sociales, Desclée de Brouwer S. A, Bilbao.

Coleman, James (2001), “Capital social y creación de capital humano”, en Zona Abierta N° 94-95, Revista de la Fundación Pablo Iglesias, Madrid.

Durston, John (2000), “Qué es el capital social comunitario?”, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

Equipo Consultora EBAF (2015), Actualización Plan de Desarrollo Comunal de Lanco 2015 – 2019, Lanco.

Figuroa, Noelia (2012), “El desarrollo y las políticas públicas”, en Polis N°33, Revista de la Universidad Bolivariana, Santiago.

González-Muzzio, Claudia (2013), “El rol del lugar y el capital social en la resiliencia comunitaria posdesastre. Aproximaciones mediante un estudio de caso después del terremoto del 27/F”, en Eure N°117, Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales, Santiago.

Ministerio de Desarrollo Social (2015), “Base de Datos Casen 2015”, Observatorio Social, Santiago de Chile.

Ministerio del Interior y Seguridad Pública (1995), "Ley 19418", en Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, Santiago de Chile.

Mota, Laura (2002), "El capital social: un paradigma en el actual debate sobre el desarrollo. Tendencias y problemas", en Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad N° 25, Revista de la Universidad de Guadalajara, Guadalajara.

Murray, R. (1955), Community organization: theory and principles, Harper and Brothers Publishers New York, Toronto.

Pino, Rubén, (2013), "Internet y capital social en localidades aisladas de Chile", en Polis N°36, Revista Latinoamericana, Santiago.

Portes, A. (1999), De Igual a Igual, SIEMPRO, Buenos Aires.

Putnam, R. (2011), Para que la democracia funcione: las tradiciones cívicas en la Italia moderna, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.

Salazar, César y Jaime, Mónica, (2009), "Participación en organizaciones sociales en Chile. ¿Una alternativa para mejorar el bienestar económico de los hogares?", en Estudios de Economía N°2, Revista del Departamento de Economía de la Universidad de Chile, Santiago.