

UNIVERSIDAD DE CHILE  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA

TESIS CARRERA DE SOCIOLOGIA

Acción colectiva y organizaciones sociales: Las formas del capital social comunitario.

Estudio de caso de la comuna de La Pintana

Autora: María José Pérez Bravo

Profesor guía: Octavio Avendaño Pavez

Julio de 2018

A Sofía, siempre y todo.

<b>RESUMEN</b> .....	<b>6</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>7</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>8</b>
PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	9
OBJETIVOS .....	9
<b>ANTECEDENTES GENERALES</b> .....	<b>10</b>
LA COMUNA DE LA PINTANA.....	10
LOS SECTORES.....	13
<i>Sector Parcelas y Otros: Los Huertos.</i> .....	13
<i>Sector Centro: San Rafael</i> .....	14
<i>Sector Suroriente: El Castillo</i> .....	15
<i>Sector Norponiente: El Roble.</i> .....	17
<i>Sector Nororiente: Santo Tomás</i> .....	17
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>19</b>
DE LA ACCIÓN COLECTIVA A LAS ORGANIZACIONES SOCIALES.....	19
<i>La estabilización de la acción colectiva</i> .....	19
<i>Conformar la organización: visibilizar el vínculo</i> .....	21
<i>Racionalidad y dominación: racionalidad estratégica.</i> .....	24
<i>Factores endógenos y exógenos: oportunidades y capacidades.</i> .....	26
<i>La estabilización y contextualización de la acción colectiva: El capital social</i> .....	28
¿QUÉ ES EL CAPITAL SOCIAL? .....	30
<i>El capital social como un recurso que genera un efecto multiplicador: Mirada de la estructura</i> .....	30
<i>Las organizaciones sociales y el capital social como estructura organizativa: Mirada infraestructural</i> .....	36

<i>El capital social como una capacidad: Mirada superestructural</i> .....	40
<b>HIPÓTESIS</b> .....	<b>44</b>
<b>MARCO METODOLÓGICO</b> .....	<b>47</b>
METODOLOGÍA CUANTITATIVA.....	47
OPERACIONALIZACIÓN DE CONCEPTOS Y VARIABLES .....	47
EL INSTRUMENTO .....	51
PLAN DE ANÁLISIS .....	53
<i>Análisis de Correspondencias Múltiples</i> .....	53
<i>Análisis de clúster en dos etapas o de agrupamiento natural</i> .....	54
CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA .....	55
<b>ANÁLISIS</b> .....	<b>57</b>
CARACTERIZACIÓN Y ANÁLISIS A NIVEL COMUNAL DE LAS ORGANIZACIONES .....	57
<i>El capital social como un recurso</i> .....	58
<i>El capital social como estructura de relaciones</i> .....	63
<i>Capital social como capacidad</i> .....	70
CARACTERIZACIÓN POR SECTOR DE LA COMUNA .....	73
<i>La marca de la precariedad (Path dependence): Las particularidades de los sectores más pobres</i> .....	73
<i>El ciclo de vida de las organizaciones y su relación con la antigüedad del sector: Reducción del radio de acción</i> .....	74
<i>La interacción como estrategia de fortalecimiento y superación del aislamiento de las organizaciones</i> .....	79
<i>Institucionalización: La relación con el Municipio</i> .....	81
ANÁLISIS DE DIMENSIONES SUBYACENTES, GRUPOS O TIPOLOGÍAS DE ORGANIZACIONES .....	84
MIRADA EN PROFUNDIDAD A LAS TIPOLOGÍAS DE ORGANIZACIONES.....	97

<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>104</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>109</b>
<b>INDICE DE ILUSTRACIONES, GRÁFICOS Y TABLAS .....</b>	<b>115</b>
<b>ANEXO 1: INSTRUMENTO .....</b>	<b>117</b>
<b>ANEXO 2: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....</b>	<b>130</b>

## RESUMEN

En esta tesis se analiza la diversidad, las formas y características de las organizaciones sociales de un territorio específico, como es la comuna de La Pintana (Santiago de Chile). En este territorio las organizaciones comparten factores contextuales, tales como una historia común, aspectos socioeconómicos, demográficos y culturales. Sin embargo, es posible constatar diversas formas de acción y relación entre ellas, tanto a nivel interno como con su entorno.

La investigación parte de la pregunta por los aspectos y características que pueden explicar la estabilización del vínculo, es decir, el surgimiento, consolidación y mantención de las organizaciones sociales investigadas. Esto a partir del marco desarrollado por la Teoría de Movilización de Recursos. Para luego, considerando el desarrollo del concepto de capital social, profundizar en los factores o elementos que explican la diversidad de organizaciones sociales, la influencia de la historia y particularidades del territorio en su desarrollo. Para luego proponer tipologías de organizaciones a partir de las dimensiones subyacentes detectadas.

Para este análisis se trabajó con métodos cuantitativos y análisis estadísticos, en específico Análisis de Correspondencia Múltiples (ACM) y de clúster en dos etapas. La información fue levantada a partir un instrumento, encuesta, aplicado durante el año 2009 e inicios del 2010 al conjunto de organizaciones del territorio.

De manera general, esta tesis muestra que en contextos socioeconómicos similares existen diferencias significativas en las dinámicas, el quehacer y las interacciones de las organizaciones sociales. Los datos muestran que estas diferencias se expresan en tres dimensiones: la interacción de la organización con otras organizaciones, el arraigo comunitario con sus vecinos y barrio, y la fuerza propia. A pesar de estas diferencias, es posible construir tipologías de organizaciones, es decir, se constatan elementos comunes que hacen posible distinguir tres formas de construir organizaciones en el territorio.

**PALABRAS CLAVE:** Acción colectiva, Organizaciones sociales, Capital Social y Teoría de movilización de recursos

## INTRODUCCIÓN

En los últimos veinte años se han desarrollado múltiples estudios respecto de las organizaciones sociales en Chile, la gran mayoría de ellos las han conceptualizado como formas sociales que conviven o median entre las comunidades y el Estado (Campero, 1987; Chateau, 1987; Espinoza, 1988). Otras investigaciones, llevadas adelante en su mayoría por historiadores a partir del estudio de caso de experiencias particulares, formulan verdaderas apologías a las formas autónomas y autárquicas que durante un periodo acotado de tiempo ciertas organizaciones impulsaron (Salazar, 1993; Salazar y Pinto, 1999; Garcés, 2002).

A pesar de esto, la discusión teórica ha estado poco desarrollada, pues las miradas se han centrado en situaciones de conflicto social o de su irrupción a la lucha política. Con esto, quedan solapadas las formas organizativas previas y las organizaciones son analizadas luego de su entrada a la arena política, pero ya dentro de las conceptualizaciones de movimientos sociales. Otra mirada hegemónica de las organizaciones sociales es la que se enmarca en el concepto de sociedad civil, donde su estudio se mueve en la dicotomía autonomía/institucionalización, pero la mayoría de las veces enfatizando en su relación con el Estado. Todo esto ha llevado a que las investigaciones sobre las organizaciones se aboquen a las situaciones de estallido o conflicto social, donde el sujeto de estudio son las organizaciones en contexto de irrupción, dependencia y/o institucionalización. Por lo mismo, se las visualiza más como un puente entre las personas y el Estado, relevando su aporte a la implementación de las políticas o acciones gubernamentales.

Sin embargo, los aportes de la sociología, ciencia política e historiografía muestran que hay diversas formas de organización que conviven, entran y salen de las arenas de conflicto; cambian sus formas de articulación o se mantienen al margen de las disputas por el poder formal. Algunas de ellas interpelan al Estado, mientras otras se mantienen en los espacios cotidianos y se abocan a desarrollar prácticas infrapolíticas en sus territorios. Esta diversidad y capacidad de transformarse es lo que las deja al margen de las conceptualizaciones convencionales. Por lo mismo, para su estudio resulta relevante la búsqueda de otros marcos de análisis o la complejización de conceptos que han sido utilizados. En esta línea, este estudio se propuso desarrollar un análisis de las organizaciones sociales a partir del marco analítico de la acción colectiva, específicamente la Teoría de Movilización de Recursos, y luego avanzar en la comprensión de la diversidad de sus formas con el concepto de capital social.

La relevancia de analizar las organizaciones sociales desde este marco, está en la posibilidad de comprender el dinamismo que existe entre organizaciones sociales como soporte organizacional de la acción colectiva, y la acción colectiva como amalgama de las organizaciones. Para esto, ponemos el foco en la estabilización y formalización del vínculo, en tanto permite mantener y recrear estas estructuras. Junto con articular acciones contextualizadas y pertinentes a los cambios coyunturales.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para abordar el estudio de las organizaciones sociales se asumirán los elementos básicos que las vinculan con la acción colectiva, que guardan relación con la capacidad de movilizar o articular a sus miembros para la generación de diversas formas de acción colectiva por un objetivo compartido, que puede ser alguna forma de bien común, como también evitar un mal común. Ahora bien, un aspecto distintivo de las organizaciones sociales, sean estas formales o informales, es la estabilización del vínculo. Esto implica analizar a las organizaciones sociales, en tanto espacio de estabilización y formalización de relaciones, interacciones y vínculos. Y, por ende, como el espacio donde se transforman relaciones circunstanciales en relaciones estables y voluntarias, de las cuales se derivan obligaciones permanentes y subjetivamente comprometidas (Bourdieu, 1980: 2).

Con el objetivo de mirar esta especificidad de las organizaciones sociales, es decir, su capacidad de construir lo colectivo, se trabajará con el concepto de capital social, en tanto herramienta analítica para comprender los procesos de desarrollo organizativo, los recursos y las capacidades puestas en común entre los miembros de las organizaciones. La recuperación de este concepto se hace desde una perspectiva crítica, que busca complejizarlo, pues en gran parte de los estudios de capital social, este se ha conceptualizado como un recurso individual que permite a las personas estructurar redes de apoyo y colaboración, mientras que muy pocos de ellos se han enfocado en el capital social comunitario, es decir, en los recursos con los que cuentan las organizaciones sociales y que les permiten mejorar la calidad de vida de sus asociados (Durstun, 2000).

Por otro lado, los estudios que investigan el capital social comunitario han buscado comprender a las organizaciones en tanto sistemas complejos, asociados a instituciones y que surgen para producir beneficios a sus integrantes o bienes públicos para todos, pero se tiende a aislar esta forma de capital respecto de las dinámicas, reglas del juego e historicidad propia de las organizaciones y de las comunidades donde ellas se construyen.

Además, estos enfoques se han sustentado en la idea que a mayor densidad asociativa, mayor sería el capital social disponible de una comunidad. Así, a pesar de no existir evidencia empírica que permita vincular ambos fenómenos, esta idea se ha instalado como una hipótesis subyacente de diversas investigaciones (Granovetter, 2008). Lo anterior, en nuestra opinión, releva la importancia del desarrollo de enfoques más comprensivos para abordar este tema, comprender su significación y alcance, más que centrarse en la mensura de la cantidad y características de las organizaciones (De la Maza, 2001).

Poner el foco en la medición y cualificación del capital social, o plantearse el desafío de construir un índice de medición respecto de qué organizaciones son mejores que otras, implica no sólo el desarrollo de instrumentos cuantitativos, sino también explicitar la



matriz normativa, sustentada en ciertos supuestos o criterios de calidad, que podrían terminar reduciendo la complejidad del fenómeno. Así, frente a preguntas como: ¿Tiene más capital social una organización con 100 socios y que tiene 5 años de antigüedad, que otra organización que cuenta con 25 asociados, pero que trabajan juntos desde hace 20 años? La respuesta no es evidente y requiere abrir la pregunta no sólo al tema de órdenes y magnitudes, sino también a visualizar formas y características de estas organizaciones.

### **Pregunta de investigación**

En consideración a lo anterior, el problema que busca abordar esta investigación se relaciona con el estudio de las formas y características de las organizaciones sociales de un territorio en específico, en el que comparten factores contextuales, tales como una historia común, aspectos socioeconómicos, demográficos y culturales, pero en el cual es posible constatar diversas formas de acción y relación, tanto a nivel interno como con su entorno.

Concretamente, la pregunta que esta tesis busca responder, es cuáles son los aspectos y características que pueden explicar la estabilización del vínculo, es decir, el surgimiento, consolidación y mantención de las organizaciones sociales investigadas. A lo que se suma, la pregunta respecto a cuáles pueden ser los factores o elementos que explican la diversidad de organizaciones sociales que conviven en un territorio caracterizado por su homogeneidad socioeconómica y las formas heterogéneas de relación que existen entre ellas, con sus comunidades y entorno.

Por lo mismo, el análisis se desarrolla en un territorio de características relativamente comunes u homogéneas, y en un contexto que no se encuentra tensionado por alguna coyuntura específica a nivel local o nacional. Obviamente, el concepto de homogeneidad y de normalidad son absolutamente rebatibles, pero uno de los aspectos en los que interesa indagar es en la acción colectiva y las organizaciones sociales como su estabilización, es decir, no como resultado de la generación de tensión a corto plazo, sino de transformaciones a largo plazo de las estructuras de poder y de la vida cotidiana.

A esto se suma, que uno de los supuestos de la Teoría de la Movilización de Recursos es que el conflicto siempre existe, por ende, asumir una suerte de normalidad no significa negar las tensiones propias y permanentes que enfrentan las organizaciones, sino plantear el análisis en un momento donde no existe irrupción o salida a la escena política.

### **Objetivos**

El objetivo general de esta tesis es caracterizar y analizar en sus múltiples formas las organizaciones sociales activas en un territorio relativamente homogéneo y en un contexto sociopolítico similar.

Como objetivos específicos se plantearon los siguientes:

- i. Describir la diversidad de organizaciones sociales que se desarrollan en el territorio, considerando sus especificidades respecto de las formas de organización interna, la relación con su comunidad, el vínculo con otras organizaciones e instituciones del territorio.
- ii. Analizar el peso que las diversas variables incorporadas en el estudio tienen en el desarrollo de las organizaciones y las formas de capital social que ellas generan.
- iii. Detectar, a partir de análisis estadísticos, factores o dimensiones subyacentes para identificar grupos o tipologías de organizaciones a partir de las prácticas asociativas que ellas desarrollan y de sus variables atributo
- iv. Complejizar la conceptualización de las organizaciones sociales a partir de su vinculación con la teoría de la acción colectiva y de un concepto más integral de capital social.

## **ANTECEDENTES GENERALES**

### **La comuna de La Pintana**

La comuna de La Pintana se ubica en la Región Metropolitana de Chile, específicamente en el sector sur de la ciudad de Santiago y se creó en 1982, a partir de la separación de una parte del territorio de la comuna de La Granja<sup>1</sup>. Desde sus inicios, se definió como una comuna urbana, pero con una escasa población, con bajos niveles de urbanización (cerca del 80% de su territorio estaba sin urbanizar), sin infraestructura básica, comercio y servicios. Además de nulo desarrollo de actividades productivas, excepto algunas más propias de zonas rurales.

Para analizar el desarrollo posterior de la comuna y de las dinámicas de las organizaciones sociales, resulta relevante la consideración de tres características propias del territorio. La primera es la conformación de su territorio, poblado casi en 100% a partir de viviendas sociales. Esto, porque en la comuna se han experimentado y plasmado las políticas de vivienda social de los diferentes gobiernos desde 1950 a la fecha. Todas estas políticas han tenido un carácter de urgencia, pues han debido responder al déficit habitacional generado por la concentración de población en la ciudad, y en cada una de ellas se ha priorizado por diferentes dimensiones del problema. El punto en común de todas estas políticas ha sido su focalización en grupos definidos como vulnerables, es decir, han sido políticas destinadas a los “pobres de la ciudad” (Espinoza, 1988)

---

<sup>1</sup> La comuna está delimitada por las comunas de La Florida y Puente Alto en el sector oriente, y sur poniente; por San Ramón y La Granja en el sector norte; y por las Comunas del Bosque y San Bernardo en el sector poniente y sur poniente.

Esta tendencia reactiva y de precarización, se agudiza a partir de 1979, donde producto de la liberalización del mercado del suelo, incrementa la segregación urbana y la concentración de las viviendas sociales en la periferia. Como ejemplo de esto, podemos señalar que más del 90% de las viviendas sociales fueron construidas en 16 comunas de la ciudad, mientras que el 10% restante se distribuye en las otras 16 comunas que conforman la ciudad de Santiago (Castillo, 2014, en Sabatini, 2014)

A esto se sumó la estrategia política de la dictadura cívico militar de erradicación de campamentos, que implicó el movimiento masivo de pobladores que habitaban comunas del centro de la ciudad a cinco comunas periféricas, que concentraron cerca del 70% de las viviendas sociales de la ciudad (Hidalgo, 2004). Esta tendencia se mantiene hasta la fecha y La Pintana es la comuna con mayor porcentaje de viviendas sociales, respecto del total de viviendas de la Región Metropolitana (ProUrbana, 2009)

La segunda característica de esta comuna, que se desprende de la anterior, es su condición de comuna pobre; en un contexto de ciudad altamente segregada, como es la ciudad de Santiago de Chile. Desde el punto de vista funcional, La Pintana es una comuna dormitorio construida para alojar pobres, donde se reflejan los resultados de la aplicación de criterios de focalización social de la política habitacional en los hogares con menor capacidad económica. Como un dato general, podemos señalar que el 2002 la población en condición de pobreza e indigencia alcanzaba el 31,1%, cifra que duplicaba el porcentaje de la Región Metropolitana (Casen, 2002) y que fue refrendada por un estudio comunal, realizado por Niveles Socio Económicos en el año 2003, donde el 45% de los hogares se ubicó en estrato D y E (I. Municipalidad de La Pintana, 2003)<sup>2</sup>

El resultado eficiente de estos procesos de focalización es la homogeneidad social a gran escala en comunas pobres y para pobres, donde se refleja la cara negativa de la política de vivienda social y de planificación urbana del Estado chileno (Ossandón, 2003)<sup>3</sup>.

La segregación urbana, es la materialización de una sociedad con altos niveles de inequidad y de exclusión social. Al mismo tiempo, ella es reflejo de la desigualdad en la distribución del ingreso y de la conformación territorial a partir de la instalación de la lógica de mercado en la propiedad del suelo, derivando ambos elementos en la

---

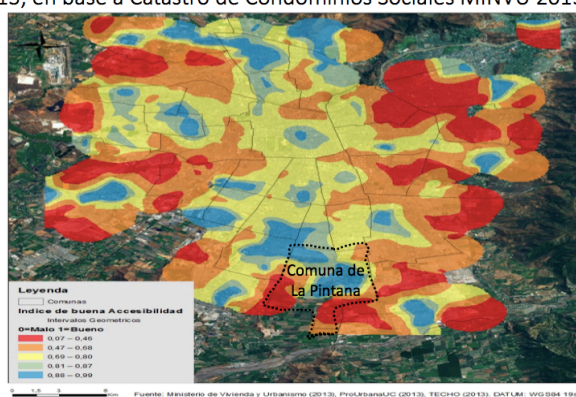
<sup>2</sup> Estudio realizado por TransSA-AGS Ltda. Estudio de Potencial inmobiliario del Centro Cívico, encargado por el Municipio.

<sup>3</sup> Otros autores, sostienen una evaluación positiva de la política de vivienda social, definiéndola como exitosa en términos cuantitativos. El punto clave de las evaluaciones positivas pasa por la estabilización del déficit habitacional producida en la década del 90'. Los logros en la política habitacional se han fundamentado en torno a la trilogía: ahorro, subsidio directo y crédito hipotecario, esto dinamizó el sector de la construcción de viviendas. Asimismo, se canalizó la demanda a través del fomento del ahorro y la creación de instrumentos de financiamiento habitacional y de participación. (Silva, 1997 & Sepúlveda, 2001 citados en Surawki, 2005).

concentración relativamente homogénea de grupos sociales en las diferentes comunas de Santiago. La desigualdad social ha consolidado un mapa en el que la segregación residencial muestra, en su primera fase, una nítida tendencia al distanciamiento físico entre barrios ricos y pobres (Rodríguez y Winchester, 2001).

### Ilustración N° 1: Mapa de accesibilidad a servicios de viviendas subsidiadas

Accesibilidad a servicios de los conjuntos subsidiados  
2013, en base a Catastro de Condominios Sociales MINVU 2013



Fuente: Sabatini, F. et al 2014. Disyuntivas en la Política Habitacional Chilena. Lincoln Institute of Land Policy

Sin embargo, en el territorio de la comuna de La Pintana es posible observar diversidad a pesar de esta base homogénea dada por la pobreza, la segregación y exclusión social. Al recorrer el territorio, sus calles y diferentes poblaciones, la primera imagen que viene a la mente del visitante es la de un gran mosaico. Un mosaico de pequeños territorios, donde cada uno busca diferenciarse del otro, inventando distintas formas de separación entre ellos. Las diferencias se hacen más evidentes en las conversaciones con los vecinos y los funcionarios públicos que trabajan en la comuna (Cuaderno de terreno, 2009).

En opinión de los vecinos, su barrio o población siempre es más segura y tranquila que el resto de la comuna. En opinión de los funcionarios, la base de estas diferencias está dada por las formas de relacionarse entre vecinos y la fuerza de sus organizaciones sociales. Al mirar los datos y diagnósticos del Municipio, gobierno local, de La Pintana hay diferencias que resultan evidentes respecto de la cantidad y tipo de organización en los sectores de la comuna. Esta evidencia resulta contradictoria con estudios que señalan la relación inversa entre pobreza y capital social, y otros donde se han constatado diferencias poco significativas entre hogares pobres y no pobres respecto de su capital social<sup>4</sup>. Lo que vuelve relevante el profundizar en los diagnósticos.

---

<sup>4</sup> En el estudio desarrollado por Arriagada y Sepúlveda (2002), se constató que un 80% de hogares pobres presentan índices medios y bajos de capital social vecinal, mientras que en el 77% de los hogares no pobres se obtiene el mismo resultado.

## Los sectores

De manera preliminar desarrollaremos una breve caracterización de los sectores y de las organizaciones sociales en cada uno de ellos, esto a partir de la revisión de fuentes secundarias del Municipio.

Ilustración N°2: Distribución de sectores en la comuna de La Pintana



Fuente: Elaboración propia, 2018

### **Sector Parcelas y Otros: Los Huertos.**

Este es el sector más antiguo de la comuna, promediando 63 años de antigüedad si consideramos los años de llegada del sector Villa La Pintana (1945), Las Rosas (1954), Mapuhue (1957) y Padre Hurtado (1987). Su conformación es resultado de la iniciativa política sancionada mediante la Ley N° 6.815 del 5 de febrero de 1941, referida a las obligaciones impuestas al Consejo de la Caja de la Habitación Popular durante el Gobierno del Frente Popular<sup>5</sup>

En 1942, la Caja de la Habitación adquiere los títulos de dominio del fundo La Pintana, que en el pasado perteneció al presidente de la República Aníbal Pinto Garmendia (1876 -1881), para ensayar allí la instalación de un conjunto ejemplar de viviendas en conformidad con la nueva ley. En aquellos terrenos, la Caja edifica una población modelo destinada a la Sociedad Cooperativa José Maza, formada en 1937, con viviendas de tres dormitorios, construidas sobre quinientos lotes de media hectárea y con 200 árboles frutales en plena producción. El sector contempló la construcción de

---

<sup>5</sup> El Frente Popular fue un conglomerado de partidos de izquierda y centro izquierda, cuya acción urbanística se orientó y fortaleció por las obras de reconstrucción subsecuentes del terremoto de 1939.

equipamiento comunitario, tanto social como destinado a la producción. Su primera etapa fue inaugurada en 1946, y las siguientes en 1950 y 1957, permaneciendo hasta el año 2000 con pocas variaciones, como un símbolo del cooperativismo progresista (Gurovich, 1989). Posteriormente, producto de la derogación de la ley de Cooperativas durante la dictadura de Augusto Pinochet la forma de organización del sector se modificó.

Actualmente se ha rearticulado la Cooperativa, teniendo sólo 50 familias como accionistas, con el objetivo de proteger la memoria histórica y defender el sector de la instalación de industrias. Hasta hoy persiste la prohibición de subdividir los terrenos o de alterar el ambiente vecinal mediante actividades productivas ajenas a la agricultura, la vivienda y la microempresa industrial inofensiva (Gurovich, 1989). Más allá de la Junta de Vecinos y la Cooperativa no existen organizaciones activas, por lo que este territorio no será considerado en esta investigación.

### **Sector Centro: San Rafael**

En este sector empezó el poblamiento urbano de la comuna y se produce a consecuencia de los programas de urbanización («operaciones sitio»), invasiones y ocupaciones («tomas») de terrenos, conformando un sector urbano de aproximadamente 40.000 habitantes, con una densidad media de 230 habitantes por hectárea en sus primeros tiempos (Gurovich, 1989). El poblamiento de este sector fue resultado de la acción colectiva, que partió en la conformación de Comités de Allegados hasta la Toma de Terrenos. En la mayoría de las poblaciones se mantuvieron las formas organizativas propias de los Comités luego de instaladas.

Uno de los elementos característicos de este sector es el legado respecto a la acción colectiva, manifestado en procesos consecutivos de tomas de terrenos. En el decir de la comunidad, son los hijos de los primeros pobladores de San Rafael, los que a medida que van creciendo y conformando sus hogares, realizan la toma de terreno de la población 21 de Mayo y se van configurando las nuevas poblaciones.

En este sector, se instalan las primeras sedes comunitarias y de los partidos políticos. Además de conformarse de entre sus pobladores la elite política local que encabezó el Municipio al finalizar la dictadura. Es uno de los sectores con mejor oferta de servicios e infraestructura, tanto en salud y educación, como a nivel comunitario. En términos de organizaciones sociales, se caracteriza por la mayor concentración y diversidad de asociaciones, según un catastro realizado el año 2003 por el Municipio, con más de 300 organizaciones<sup>6</sup>, siendo las más significativas las organizaciones de mujeres y los clubes deportivos (La Pintana, 2003). Entre las organizaciones más antiguas destacan el

---

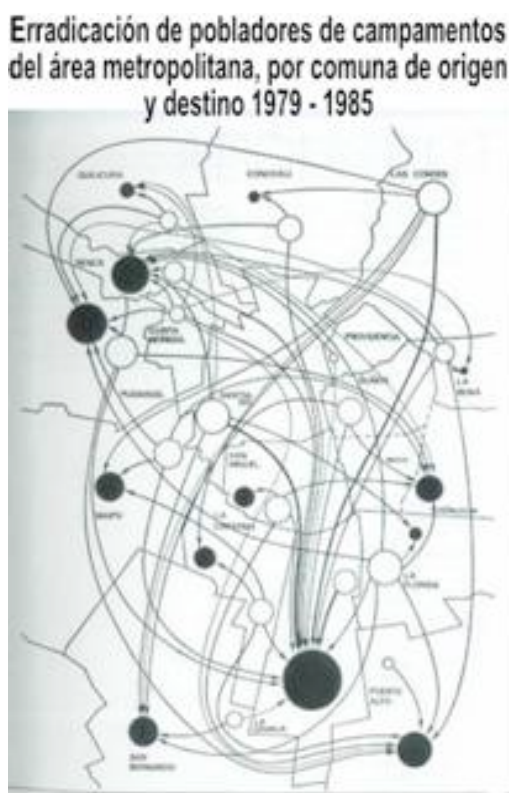
<sup>6</sup> En este caso, utilizaremos el concepto organizaciones, pues hacemos alusión a las asociaciones reconocidas por el Municipio, es decir, que cuentan con personalidad jurídica al día para el año 2003.

Club de rehabilitados de alcohol “Los Pájaros Alegres” y el Club deportivo “Huracán”. En términos de impacto, fueron los talleres de la mujer pobladora los que alcanzaron mayor cobertura durante la dictadura (1973-1989) y que actualmente se han transformado en agrupaciones de mujeres, club del adulto mayor y “grupos de amigas”.

### **Sector Suroriente: El Castillo**

En términos de antigüedad, este sector ocupa el tercer lugar dentro de la comuna, con un promedio de 15 años de sus poblaciones, siendo 1989 el año promedio de llegada. La población Ignacio Carrera Pinto es la primera en asentarse en el año 1982, pero fue en la década del 80' donde se concentró la mayor cantidad de nuevas poblaciones. Este sector se conformó a partir de la erradicación de los campamentos de diferentes comunas de Santiago. Como lo muestra el siguiente cuadro.

Ilustración N°3: Flujos de Erradicaciones



Fuente: Gurovich, 1989

El proceso de erradicación podría definirse como semi-voluntario, pues a las familias se les planteaba la necesidad de abandonar el asentamiento precario del campamento y se

les incentivaba con la oferta de vivienda propia<sup>7</sup>. Las familias que intentaron volver al campamento fueron rápidamente desalojadas y devueltas a las nuevas poblaciones. Especial violencia sufrieron las familias provenientes de la comuna de Las Condes, que fueron los que de manera más organizada intentaron retornar al campamento (Hechos Urbanos, 1986).

Una de las características de este sector es la vulnerabilidad de sus habitantes, pues a la violencia del traslado, se sumó la falta de infraestructura e institucionalidad del Estado dentro del territorio.

Según datos del Municipio, al 2003 un 52% de los hogares de este sector vivían en condiciones de pobreza (La Pintana, 2003). Al momento de la llegada de los pobladores no existían servicios públicos básicos, tales como atención de salud, establecimientos educacionales y la policía no entraba a estas poblaciones. Aspectos mínimos, como calles o acceso a locomoción pública o locales comerciales, estaban ausentes.

El segundo contingente de pobladores que llegó al sector fueron también grupos de erradicados, sin embargo, estos son erradicados de la toma de terrenos más grande que se realizó durante la dictadura<sup>8</sup>.

Finalmente, la tercera forma de poblamiento de este sector fue por subsidios habitacionales entregados por el gobierno, cuya modalidad es el subsidio único familiar dirigido a familias de allegados<sup>9</sup>. Esta ha sido la forma de poblamiento, que se mantiene a la fecha.

Respecto a la vida asociativa del sector, en el catastro de la Municipalidad del año 2003, se constata la existencia de aproximadamente 180 organizaciones, destacando las ONGs

---

<sup>7</sup> En caso de no ser aceptado el traslado, la amenaza era el desalojo a la fuerza y la cárcel. La negociación se realizaba con los dirigentes y la erradicación se hizo en camiones militares. Las familias eran trasladadas e instaladas en viviendas ubicadas en distintos pasajes, con el objetivo de desarticular el grupo original del campamento.

<sup>8</sup> Esa toma buscó instalarse en los terrenos cercanos al paradero 37 de avenida Santa Rosa, se realizó en el 23 de septiembre de 1983 y en ella participaron cerca de 5.000 familias. Esta acción tuvo como resultado dos grandes campamentos: Cardenal Silva Henríquez con 4.000 familias y Monseñor J. Francisco Fresno con 3.000 familias, al momento de su erradicación. Luego de múltiples negociaciones y de constante represión dentro del campamento a grupos organizados (allanamientos, detención de dirigentes y amenazas) los pobladores fueron trasladados a sitios semi-urbanizados en el sector El Castillo (Hechos Urbanos, 1986). Con el traslado de estos pobladores se conforman las poblaciones Jorge Alessandri (I y II) y Estrecho de Magallanes.

<sup>9</sup> El subsidio único familiar o SUF es un beneficio entregado por el Estado, que se implementa desde la dictadura de Pinochet, para la adquisición de viviendas a familias de bajos recursos. Este subsidio se entrega a condición que las familias cuenten con un ahorro propio y cumplan con cierto puntaje, que se entrega según las condiciones de vulnerabilidad.



y el trabajo de la iglesia que durante la dictadura alcanzó niveles altísimos de organización y cobertura.

### **Sector Norponiente: El Roble.**

Este es uno de los sectores nuevos de la comuna de La Pintana, su promedio de antigüedad es de 14 años. La conformación de este sector está fuertemente influenciada por la liberalización del mercado de suelo en la década del 80', que marcó a este sector y al conjunto de la comuna. Esto transformó a la comuna en un territorio de acogida de viviendas sociales o soluciones habitacionales precarias, independiente del gobierno bajo el cual se hayan creado las poblaciones. Por lo mismo, este es el sector con mayor densidad poblacional, pese a ser uno de los conformados recientemente (La Pintana, 2003). Las inversiones en infraestructura educacional y sanitaria fueron bajísimas durante la dictadura, dejando al sector con un déficit acumulado difícil de superar. Lo mismo ocurre respecto a áreas verdes y espacios comunitarios.

La mayoría de las poblaciones de este sector son de viviendas sociales dentro del marco del D.F.L. 2 (viviendas inferiores a 140 m<sup>2</sup>). Sin embargo, destacan dentro de este territorio las poblaciones Los Almendros y Monseñor Enrique Alvear, pues su génesis es de un loteo irregular y viviendas auto construidas.

Una de las características de este sector es la baja identificación con la comuna. Muchos pobladores piensan que habitan en la comuna de La Granja, utilizan los servicios de esa comuna y se mantienen inscritos en los registros electorales de sus comunas de origen. La falta de servicios y el difícil acceso al resto de la comuna, que está cortado por amplios terrenos de la Universidad de Chile, no plantean incentivos para la vinculación con La Pintana. En relación a las organizaciones sociales, su cantidad es bastante reducida, llegando a 35 aproximadamente, según los datos municipales del año 2003.

### **Sector Nororiente: Santo Tomás**

Este es el sector más nuevo dentro de la comuna y que ha tenido mayor crecimiento demográfico en el último tiempo, su promedio de antigüedad es de 10 años. Es uno de los sectores más deficitarios en términos de infraestructura y servicios, caracterizándose por la falta de áreas verdes e infraestructura comunitaria. El hacinamiento dentro de las viviendas y la falta de espacios públicos, lleva a que la mayoría de la vida se haga en la calle. Los pobladores han extendidos sus viviendas hasta los límites de la vía pública, convirtiendo el tránsito por sus poblaciones en un camino de laberintos (cuaderno de terreno, julio 2009).

Respecto a las viviendas, su situación es bastante similar al sector El Roble, el 100% de los hogares tiene su origen en algún tipo de solución habitacional estatal o de financiamiento compartido con los propietarios a partir de algún subsidio estatal. En este sector destaca la precariedad de las viviendas y la aglomeración, producto de la construcción en altura.

En el sector Santo Tomás se alternan las viviendas y departamentos sociales, viviendas progresivas y viviendas económicas (todas sujetas al D.F.L. N° 2). Esto resulta impactante para el visitante, pues sumada a la heterogeneidad de las unidades poblacionales, las diversas ampliaciones que han realizado los habitantes convierten las calles en laberintos que resultan amenazantes o al menos desconcertantes.

La falta de vinculación o identificación con la comuna de La Pintana es una de las características de este sector, que limita con la comuna de La Florida. Esto se manifiesta de manera similar que en el sector El Roble, los habitantes utilizan los servicios de La Florida, que además consideran de mejor calidad, y se mantienen inscritos en los registros electorales de otras comunas.

Respecto de las organizaciones sociales, en el catastro del Municipio del año 2003, existían 108 organizaciones aproximadamente, donde destacan las organizaciones territoriales y funcionales. Dentro de los hitos de este sector están las movilizaciones de los deudores habitacionales, que durante el gobierno de Patricio Aylwin (1990-1994) lograron la condonación de sus deudas. Este tema se reactivó durante el gobierno de Ricardo Lagos (2000-2006) y de Michelle Bachelet (2006-2010), y es en este sector donde se concentran los grupos más organizados que pelean esta demanda a nivel nacional.

## MARCO TEÓRICO

Para analizar las organizaciones sociales no es posible sustraerse de una serie de discusiones que se han desarrollado desde la sociología con el objetivo de comprender, primero la acción colectiva y luego las diversas formas de organización comunitaria. La importancia de considerar los recursos que ellas implican y, ya con un marco más amplio, su pertinencia o aporte a lo que se ha conceptualizado como sociedad civil o movimientos sociales<sup>10</sup>. Cuáles son los elementos centrales que están presentes en este debate y cómo ellos enriquecen y complejizan nuestro análisis, es la discusión que presentamos a continuación. Con esto, se busca precisar un enfoque de entrada al tema y distinguir las conceptualizaciones que estructurarán el instrumento de recolección de información. Posteriormente, y como una reflexión de sus resultados se revisarán los desafíos conceptuales que esta discusión preliminar señala.

### **De la acción colectiva a las organizaciones sociales.**

#### **La estabilización de la acción colectiva**

En una primera aproximación, proponemos comprender las organizaciones sociales como resultado de la estabilización y formalización de la acción colectiva, es decir, como soporte y sustrato de ella, sin por ello ser su única forma de expresión<sup>11</sup>. Esto implica también constatar que toda acción colectiva tiene como soporte formas organizativas previas que, articuladas a partir de la búsqueda de objetivos comunes, permiten la movilización de los diversos recursos que tienen estos grupos o colectivos. Por lo mismo, un primer supuesto del enfoque que queremos desarrollar es la imbricación entre acción colectiva y la existencia de organizaciones sociales, donde una no se explica sin la otra. Lo significativo de este supuesto es la no naturalización de estas formas de organización, sino más bien el reconocimiento de la implicación que ellas requieren, donde el esfuerzo por poner recursos en común, el control colectivo de los mismos y el cambio en el poder social que ello implica son esfuerzos que desarrollan los individuos y las organizaciones para su configuración. En este sentido, y como lo señala Charles Tilly, las organizaciones sociales “se convirtieron en la manera en que la gente común sacaba adelante asuntos colectivos” (Tilly, 1997:139)

---

<sup>10</sup> En estos conceptos, sociedad civil y movimientos sociales, no se profundizará y más bien sirven para marcar los límites de esta investigación

<sup>11</sup> Para plantear esta relación, nos basamos en las conclusiones propuestas por Charles Tilly (1997), quien inicia sus investigaciones tratando de comprender la violencia y en ellas constata la relación directa que esta tiene con la acción colectiva. Junto con evidenciar las raíces organizativas previas que soportaban la acción colectiva y que hasta ese momento sólo se había analizado en sus manifestaciones más evidentes: Los estallidos violentos.

Esto implica asumir que en las organizaciones sociales se juegan aspectos fundantes de la acción colectiva y donde a partir de su estabilización se avanza en la construcción de lazos y en la articulación de grupos sociales en el largo plazo. Lo que conlleva el desarrollo de mayores niveles de homogeneidad y de formalización del funcionamiento interno, generando -como plantean diversos autores- ciertas dinámicas internas, ciclos o patrones de desarrollo común en las organizaciones<sup>12</sup>. Al mismo tiempo, y como un segundo aspecto importante del enfoque del marco teórico, esto nos obliga a reflexionar no sólo en los estallidos y conflictos que gatillan la acción colectiva, sino especialmente a profundizar en los procesos que sientan las bases para la forma y dinámica que luego se hace más evidente en las crisis.

Una primera aproximación que recogemos para conceptualizar estos aspectos de la acción colectiva y su extrapolación a las organizaciones sociales, fue el desarrollado por la *Teoría de la Movilización de Recursos (TMR)*, donde organización y racionalidad fueron concebidas como piezas fundantes de este tipo de acción, en tanto ambas permiten la conciliación de intereses y la agregación de los recursos que la soportan. En este enfoque, se pone al centro del análisis la acción colectiva y se asume que sus diversas manifestaciones, como son las organizaciones y los movimientos sociales, tienen una raíz común, es decir, en todas sus manifestaciones la acción colectiva extrae su fuerza de la capacidad de generar organizaciones o de movilizar los recursos de las organizaciones existentes.

Desde esta teoría, al equiparar en términos analíticos las organizaciones con los movimientos sociales se busca comprender el origen, diversidad y evolución de las múltiples manifestaciones que asume la acción colectiva, especialmente cuando ella se organiza y se sostiene en formas estables de articulación. Esto implica considerar que ambas formas de acción colectiva no son fenómenos cualitativamente diferentes y que es posible analizarlos a partir de teorías explicativas compartidas (McAdams, McCarthy y Zald, 1999). Sin embargo, esto no puede llevarnos a obviar sus diferencias, pero sí a enfocarnos en los aspectos que ambas formas de acción colectiva comparten<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> Entre los autores que ponen al centro del análisis las dinámicas de las organizaciones destacamos los trabajos realizados por Ch. Tilly, M. Granovetter, A.O. Hirschmann, H. Kriesi, D. McAdams, J. McCarthy S. Tarrow y M. Zald entre otros.

<sup>13</sup> En este sentido uno de los aspectos distintivos de los movimientos sociales respecto de las otras formas de articulación de acción colectiva, está dado para los teóricos de la movilización de recursos por los niveles de articulación que ellos tienen con las instituciones y su vocación por incidir en la distribución del poder social. Desde esta teoría, siguiendo lo planteado por J.C. Jenkins los movimientos sociales buscan alterar “elementos de la estructura social y/o la estructura de la distribución de las recompensas en la sociedad” (McCarthy y Zald, 1977: 1218), aspiran a organizar grupos que actúan en contra de las élites institucionales y que estaban previamente organizados (Gamson, 1977: 16-18) o dicen representar intereses de los grupos excluidos de la comunidad política (Jenkins y Perrow, 1977; Tilly, 1978, 1979)” (En Jenkins, 1994: 8). Otra forma de distinguir entre las organizaciones y los movimientos sociales se ha desarrollado desde la teoría de movilización de recursos. Esta tiene que ver con la búsqueda de las organizaciones por satisfacer necesidades cotidianas de sus miembros, mientras que los movimientos

## Conformar la organización: visibilizar el vínculo

Para esta discusión teórica resulta relevante recuperar la obra de economistas, cientistas sociales e historiadores<sup>14</sup>, que es posible identificar como *teóricos de la movilización de recursos*, quienes centraron su enfoque en lo que definieron como “variables objetivas” para comprender la acción colectiva. Entre estas destacan la organización, los intereses, los recursos, las oportunidades, las estrategias y los mecanismos para reducir costos que permiten explicar estas movilizaciones, situando como principal foco de análisis la eficacia de las estrategias de movilización (Cohen y Arato, 2000). Estas variables, que podemos conceptualizar como aspectos endógenos, permiten vislumbrar la infraestructura que soporta la organización y hace posible las estrategias de movilización de recursos para alcanzar las metas colectivamente acordadas.

Respecto de las organizaciones sociales, se asumirá que desde esta teoría los elementos básicos que las vinculan con la acción colectiva guardan relación con la capacidad de movilizar o articular a sus miembros para la generación de diversas formas de acción con el objetivo de alcanzar una meta común. Meta que puede ser alguna forma de bien común o también evitar un mal compartido. Esto, sin olvidar, que para esta teoría el aspecto distintivo de las organizaciones sociales, sean estas formales o informales, guarda relación con la estabilización del vínculo.

El desarrollo de esta teoría implicó la superación del enfoque que conceptualizaba la acción colectiva como desbordes o respuestas anormales ante el cambio o la desorganización social, y donde el concepto de “multitud”, entendido como el átomo básico de la acción colectiva, sesgaba su comprensión a mera reacción, irracional y espontánea<sup>15</sup>. Por lo mismo, uno de sus aportes más relevantes fue posicionar el carácter

---

sociales se constituyen para alcanzar objetivos políticos. Por lo mismo las organizaciones pueden apoyar y mejorar la articulación de un movimiento social sin tomar parte directa en la movilización o en la acción colectiva. En este enfoque, las organizaciones sociales son concebidas como “grupos intermedios”, en tanto no pueden o integrarse, hacerlo completa o parcialmente, a los objetivos e iniciativas de transformación social perseguidos por un movimiento (Kriesi, 1999: 222, en McAdams, McCarthy y Zald, 1999).

<sup>14</sup> En esta corriente confluyen diversos teóricos que, basados en la obra de economistas (Olson), de científicos políticos (Salisbury) y de historiadores (Rudé, Hobsbawm, Soboul, Wolff), buscaron elaborar modelos que consideraran las contradicciones sistémicas y los conflictos estructurales para comprender las dinámicas e interacciones de los grupos organizados (Cohen y Arato, 2000). Dentro de estos autores, para esta investigación cobra especial relevancia el trabajo desarrollado por Charles Tilly (1997), que si bien, algunos autores lo sitúan como parte de la corriente *frame perspective* por su focalización más en el proceso político y menos limitado a los marcos de la racionalidad instrumental; para esta investigación cobran relevancia sus aportes en tanto permite visibilizar las transformaciones en la vida cotidiana y la caracterización de tipologías de acciones. Mientras que, se reconoce como la principal debilidad de su trabajo la incapacidad de articular entre los niveles macro y micro la definición e interpretación de los actores mismos o como lo señala Cefai la no integración de “los procesos de construcción de sentido donde la cultura y los marcos normativos tienen un rol relevante” (Cefai, 2007).

<sup>15</sup> Para evidenciar el enfoque, que plantea la teoría de la movilización de recursos, utilizaremos la definición que construyen Cohen y Arato (2002) de la teoría de la *conducta colectiva* como contrapunto.

estable de estas formas de articulación, que había quedado invisibilizado en las investigaciones previas, que centraban su análisis en los estallidos y las irrupciones, entendiéndolas como conductas anormales o desviadas (Cohen y Arato, 2000). Desde esta perspectiva, esto implica asumir que las formas organizativas siempre habían existido y que lo importante era ampliar los registros analíticos para comprender su diversidad y dinámica, es decir, sus procesos de configuración. Por lo mismo, esta teoría entrega claves analíticas importantes para comprender el proceso y no acotar la mirada a los estallidos o crisis, centrándonos en la generación de los vínculos y su estabilización para estudiar a las organizaciones sociales.

Los aportes de esta teoría a este marco analítico se basan en el reconocimiento de formas estables de organización, que habrían permanecido invisibilizadas en los análisis centrados en los estallidos, y que desde la perspectiva de Charles Tilly (1997) habían sido beneficiadas de la “tolerancia selectiva”<sup>16</sup> de los grupos de poder, respecto de ciertas formas de organización y donde esta suerte de latencia les habría permitido formalizar su funcionamiento, construir una identidad común y desarrollar otros “actos de institucionalización”<sup>17</sup>. Esta capacidad de formalizar y estructurar el funcionamiento interno les habría posibilitado generar mayores niveles de “homogeneidad”, redundado en lazos más sólidos y en el establecimiento de límites más claros para la organización. Por lo mismo, estos procesos de estabilización y formalización de las organizaciones sociales, son también elementos claves para comprender las transformaciones,

---

Estos autores, refieren el cambio paradigmático, respecto de la visión que habían desarrollado los teóricos de la *conducta colectiva*, donde agruparon en una misma corriente a teóricos de la sociedad de masas como Kornhauser y Arendt, con los del modelo estructural funcionalista, como Smelser. El punto que estos autores quieren relevar al agrupar en esta corriente a esta gama de teóricos son sus supuestos compartidos, entre los que destacan los siguientes: i) Distinción entre dos clases de acción, la Institucional-convencional y la no institucional-colectiva, donde esta última no se orienta por las normas sociales existentes, sino que busca enfrentar situaciones de cambio estructural o colapso ii) La conceptualización de la conducta colectiva como reacción ante la presión, el descontento y la frustración que generan estos cambios. iii) Definen esta forma de acción a partir de un ciclo de vida, de fases consecutivas y con explicación causal, donde su desarrollo se sustenta en procesos simples de comunicación (Cohen y Arato, 2000).

<sup>16</sup> La tolerancia selectiva para Tilly (1997) se sustenta en la idea que los grupos dominantes o los regímenes políticos establecen la distinción entre formas subversivas de asociación y otras más funcionales. Entre las funcionales el autor señala las sociedades de ahorro y ayuda mutua, concebidas por los regímenes monárquicos como “una panacea contra las privaciones (fomentando el ahorro y la ayuda mutua) y contra la rebelión (educando el sentido de responsabilidad de la gente)” (Agulhon, 1970, en Tilly, 1997: 212).

<sup>17</sup> Charles Tilly, al igual que Pierre Bourdieu, utiliza el concepto de institucionalización como sinónimo de formalización para referirse a los procesos desarrollados por las organizaciones y que les permiten la “existencia cuasi-real”. Esto, basado principalmente en una relativa estabilidad y permanencia, que les permite fijar los límites para distinguir a los integrantes de la organización.

heterogeneidad y complejidad de formas de funcionamiento, de mecanismos de toma de decisiones, de participación y de sus límites<sup>18</sup>.

Buscar un análisis más comprensivo de la acción colectiva, no implicaba que en esta teoría se negara o subsumiera el conflicto. Muy por el contrario, en ella se reconoce y posiciona el *conflicto* como parte de lo cotidiano, donde los objetivos e intereses que movilizan a los grupos son productos permanentes en las relaciones de poder. Y, por ende, la explicación para el surgimiento de estas formas de acción no puede encontrarse exclusivamente en cambios del contexto, en las condiciones estructurales o en coyunturas específicas. Desde esta corriente se desarrollaron múltiples estudios, que buscaban revisar tanto el desarrollo histórico y/o proceso político de diversos países con el objetivo de comprender la diversidad y tipos de acción colectiva, como también las formas de construir organización y de enfrentar las coyunturas. Con esto, la mirada se tornó a revisar los recursos y las oportunidades como fundamento de dicha acción, centrando el análisis en los procesos internos de las organizaciones y en los participantes, más que en las condiciones estructurales o del contexto macro en que se despliega la acción<sup>19</sup>.

En los desarrollos iniciales de esta corriente, se asumió la distinción entre factores exógenos y endógenos para explicar los cambios en la acción colectiva y en las organizaciones sociales, poniendo especial énfasis en el peso de la coyuntura a partir de la formulación del concepto de *oportunidad política*<sup>20</sup> como factor explicativo del surgimiento de la acción colectiva. Sin embargo, en desarrollos posteriores este concepto sufrió importantes variaciones, pues si bien partió como una variable clave de la cual dependían las formas de acción colectiva, luego esto se fue matizando. Primero a partir de limitar su incidencia como el factor que explica el surgimiento de la acción colectiva, para luego vincular su impacto con la forma que adoptan las organizaciones y

---

<sup>18</sup>La centralidad de estas herramientas internas, será desarrollada posteriormente por James Coleman a partir del concepto de “clausura” o cierre de las organizaciones, definido como un mecanismo de vinculación con el entorno y de estrategias de fortalecimiento interno.

<sup>19</sup> Dentro de estos estudios destacan el realizado por A. Oberschall a las revueltas de 1989 en Europa del Este, el estudio del caso de la transición a la democracia en Rusia de E. Zdravomyslova y el trabajo de D. McAdam sobre el Movimiento Americano Pro-Derechos Civiles, entre otros.

<sup>20</sup> Para estos autores, el concepto de oportunidad no puede limitarse a su operacionalización en una variable, sino más bien en un conjunto diverso de variables, donde algunas son más fáciles de apreciar que otras (Tarrow, 1988: 389). Por lo mismo, la oportunidad no se limita a cambios en el contexto o crisis institucionales, sino también a la capacidad de los grupos involucrados de apreciar la oportunidad y definir un curso de acción. Los énfasis respecto del peso de las variables contextuales y de las capacidades de los grupos en juego varían entre autores, siendo este un debate que se retomará más adelante cuando revisemos los factores internos de las organizaciones y las características de los mismos. Sin embargo, es un consenso entre ellos que la oportunidad tiene un fuerte componente cultural, por lo que no basta limitar el análisis a los cambios en la política institucionalizada o en las relaciones existentes entre los diversos actores políticos para comprender el aprovechamiento o no de las oportunidades (Gamson y Meyer, en McAdams, año: 52).

los posibles resultados de su movilización. Esta complejización relevó la capacidad de las organizaciones para identificar, reaccionar y aprovechar estas oportunidades.

### **Racionalidad y dominación: racionalidad estratégica.**

El vínculo entre la conceptualización de la acción colectiva que desarrolla la *Teoría de la Movilización de Recursos* y la conformación de las organizaciones sociales, tiene su raíz en que ambas formas de acción son gatilladas por la búsqueda de objetivos y la defensa de intereses que entran en conflicto con un tercero. A partir de esta disputa se articula “la acción” y “la organización”, estando ambos procesos imbricados, pues la acción es posible por el soporte de la organización y la organización, en tanto grupo y soporte colectivo, se va estructurando y reestructurando a partir de la acción misma. La acción amalgama a la organización y la organización soporta la acción.

En esta teoría los actos y procesos de formalización o constitución de las organizaciones son producto o resultado de la acción racional de los actores, en tanto buscan la consecución de fines, objetivos o metas. Todo esto, partiendo de la noción desarrollada por Mancur Olson (1992), que se basa en la constatación de las dificultades para el surgimiento de la acción colectiva y que no todos los individuos se involucran en la acción colectiva. Sin embargo, existen grupos de individuos que comparten intereses y en los que puede existir “perfecta coincidencia sobre el bien colectivo que se desea, la cantidad de él que se quiere y la mejor manera de conseguirlo” (Olson, 1992: 209)<sup>21</sup>.

A pesar de estas constataciones la acción colectiva existe y la explicación más acorde en el marco de la teoría de la elección racional, pasa por la identificación de diferentes intensidades en las preferencias y en la posibilidad de entregar o producir incentivos selectivos de acuerdo a los intereses compartidos por los miembros (Olson, 1992). En este sentido, se puede plantear que la estabilización de la acción colectiva en formas organizativas permite no sólo la defensa de los intereses comunes, sino también la producción de otros beneficios, es decir, de incentivos selectivos, donde a partir de la adscripción a formas organizativas su producción se especializa.

Con esta formulación se problematizan varios elementos de la concepción univoca del interés y de las preferencias como algo exógeno, donde ambos elementos dejan de ser concebidos como homogéneos, estables y cuantificables (Paramio, 2000). Considerando lo anterior, es posible plantear que, asumiendo esta diversidad de intereses al generarse las dinámicas colectivas, se evidencia convergencia y conciliación de esta diversidad, donde algo ocurre que permite la sincronización y acople más allá de las diferencias.

---

<sup>21</sup> Esto, centralmente por la escasa posibilidad de incidir que tiene cada persona en las soluciones que incrementen el bien común y porque los costos individuales de los involucrados son más altos que los beneficios redistribuidos al conjunto del colectivo. Esto se suma a la posibilidad que en caso de éxito los beneficios se irradian a todos los individuos y no sólo a los que incurrieron en costos al participar de la acción colectiva (Olson, 1992).



Para el enfoque que queremos desarrollar, el procesamiento de las diferencias y la generación de acuerdos se soporta en la estructura organizativa y los diversos mecanismos que fortalecen a las organizaciones.

Volviendo al tema de la racionalidad, esta concepción que recoge la *Teoría de la Movilización de Recursos*, la concibe más como una *racionalidad estratégica*, en la que el actor racional (el individuo y el grupo) emplea un razonamiento estratégico e instrumental, participando de la acción colectiva como parte de la búsqueda racional de intereses, de acceso a oportunidades y de construcción de fuerza propia a partir de la generación de formas organizativas acordes a sus requerimientos. Así, la racionalidad de los actores es lo que permite la agregación de las herramientas internas de las organizaciones y el desarrollo de estrategias para alcanzar sus objetivos, siendo este mismo proceso el que va alterando la correlación de poder social.

Esta mirada desde la racionalidad, los recursos y su movilización permite comprender el despliegue de la acción. Sin embargo, resulta importante considerar los factores que la limitan, pues siguiendo lo planteado por Mancur Olson (1965), no todos los individuos se involucran en estas formas de acción aun cuando compartan intereses y motivaciones. Una respuesta posible es que esta concepción de racionalidad no incorporó el peso de la dominación y el poder de los actores involucrados para su despliegue.

Para considerar estos elementos, es relevante incorporar la formulación de Pierre Bourdieu respecto de la racionalidad estratégica que, siendo cercana a la concepción de la teoría de movilización de recursos, tiene su centro en el tema de la dominación. Concepto a partir del cual desarrolla una batería conceptual que busca explicar la mantención y reproducción de las desigualdades<sup>22</sup>. Esto implica que a pesar de la preeminencia que esta teoría le entrega al proceso político, el no incorporar estos elementos en el análisis lleva a la subvaloración de los aspectos estructurales y contextuales, no haciéndose cargo de la desigualdad de condiciones para la movilización de recursos y del peso de la dominación como un aspecto que influye en la formulación y despliegue de estas formas de acción<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup> En esta conceptualización, la estructura social es compleja y diversa, constituyéndose a partir del entramado de diversos campos, interdependientes y conflictuados entre sí. El campo se conforma a partir de las posiciones de los diversos agentes involucrados y donde cada uno de los participantes está provisto de cualidades o capitales, en palabras del autor, determinadas por sus posiciones. Desde esta perspectiva la racionalidad está limitada por la economía de las prácticas y el habitus, entendidos como la razón inmanente a las prácticas, que si bien no están basadas en el cálculo consciente ni tampoco son impuestas por mecanismos exteriores, están gobernadas por lo posible. Con esto la dominación no es la obediencia ciega ni la imposición vertical desde el poder, sino el acuerdo colectivamente consensuado respecto de “lo razonable”.

<sup>23</sup> Michel Dobry formula desde esta perspectiva una crítica a la teoría de movilización de recursos, donde si bien reconoce su mérito al haber rehabilitado la dimensión táctica del comportamiento de los actores individuales y colectivos en el desenvolvimiento de la acción colectiva, no puede abstraerse de la

## **Factores endógenos y exógenos: oportunidades y capacidades.**

Dentro de la *Teoría de Movilización de Recursos* hay autores que ponen énfasis en lo que se conoce como *modelo del proceso político* (McAdams, 1999) que entiende el surgimiento y éxito de los movimientos sociales como dependiente de las oportunidades al alcance de los actores organizados. Las oportunidades por su parte, se generan a partir de los cambios en la estructura institucional y de la disposición ideológica de los grupos de poder. Desde esta perspectiva, la transformación social no depende tanto de los esfuerzos realizados por los contestatarios, como de las crisis del sistema que lo convertían en débil y vulnerable ante movimientos organizados sin importar su signo político (McAdams, 1994 en McAdams, McCarthy y Zald, 1999). Por lo mismo, son estas crisis o cambios en la correlación de poder social y político las que generan posibilidades de incidir para los grupos organizados. Estas crisis del contexto se transforman en oportunidades para los grupos que desde ellas pueden modificar su forma de concebir el orden social, generar estrategias de incidencia o acumular fuerza social propia.

De manera general, las oportunidades políticas se han definido por estos autores como señales continuas- aunque no necesariamente permanentes, formales y/o a nivel nacional- percibidas (o no) por los agentes sociales o políticos que les animan o desaniman a utilizar los recursos con los que cuentan para generar acción colectiva (Tarrow, 1994 en McAdams, McCarthy y Zald, 1999)<sup>24</sup>. En este sentido, la percepción e interpretación de las oportunidades está mediada por un fuerte componente cultural, lo que hace necesario considerar aspectos históricos, éticos y políticos de los grupos sociales involucrados en la acción, más que situar el análisis en las características puntuales de la oportunidad<sup>25</sup>.

---

reflexión sobre los diferentes estados y transformaciones del sistema social. Esta visión no implica la inmutabilidad de la dominación y del orden social, sino más bien una concepción que podríamos definir como gradualista, en tanto plantea la existencia de escalones y umbrales que se van atravesando o no por los actores en el desenvolvimiento de la acción misma. Para Dobry, los escalones y umbrales no están fijados previamente, sino se hacen visibles en la medida que son cuestionados como gatillantes de la acción colectiva o analizados posteriormente por las organizaciones o analistas externos. Estos escalones toman significado en la percepción de los actores en la medida que están concatenados con el despliegue de la acción colectiva, lo que se entiende como la sucesión de jugadas intercambiadas (Dobry, 1988).

<sup>24</sup> Para Tarrow, las dimensiones relevantes de las “estructuras de oportunidad política” son: 1) El grado de tendencia a la apertura del sistema político institucionalizado, 2) La estabilidad en las alineaciones de las elites que defienden determinadas líneas políticas, 3) La posibilidad de contar o no con el apoyo de estas elites, y 4) La capacidad estatal para reprimir los movimientos sociales y su tendencia a hacerlo.

<sup>25</sup> En este sentido, McAdams recogiendo una propuesta de Gamson y Meyer (1992) concibe esta capacidad de los actores colectivos como la potencialidad de expandir las oportunidades políticas, que se materializan en: 1) La existencia y percepción de una contradicción flagrante entre un valor culturalmente defendido y las prácticas sociales convencionales, 2) Penurias súbitas, 3) La puesta de manifiesto de la ilegitimidad o vulnerabilidad de un régimen y 4) La disponibilidad de un marco innovador de carácter general con arreglo al cual los disconformes pudieran esquematizar sus protestas y reivindicaciones (McAdams, McCarthy y Zald, 1999).

Por lo mismo, resulta relevante para este análisis considerar el cruce entre oportunidad y capacidad de las organizaciones para aprovecharlas, lo que hace difusa la separación entre factores endógenos y exógenos. Lo que permite desarrollar un análisis dinámico de esta relación, considerando que a partir de su acción las organizaciones pueden generar o gatillar nuevas oportunidades políticas. Sin embargo, y como lo señala McAdams, esto no debiera limitar la capacidad de diferenciar ambos fenómenos, que en términos empíricos se manifiestan por ejemplo en casos en que “cambios políticos, claramente favorables, no dan lugar a las interpretaciones sobre la participación en el poder que conducen a la acción colectiva, y aquellos en los que la acción colectiva se desarrolla sin que se puedan registrar cambios significativos en la posición de poder relativa de los distintos grupos de oposición” (McAdams, McCarthy y Zald, 1999. Pp.52).

Esto plantea una concepción distinta de oportunidad y de la tensión que ella genera, rebatiendo las teorías de la desintegración, donde la movilización o la generación de la acción colectiva se consideran resultado inmediato del cambio o crisis estructural. Parafraseando a Charles Tilly, esta relación no se da como “apretar el botón y que suene el timbre”, no es unívoca ni automática, pues depende por un lado de la capacidad de los grupos y organizaciones de adaptarse e incidir en la generación de las estructuras de poder, más que sólo revelarse contra ellas. Y por otro, de la capacidad de la estructura política de procesar estos cambios. Además, releva la potencialidad de los grupos u organizaciones de adaptarse y desarrollar formas contextualizadas de acción<sup>26</sup>, ajustando sus formas de funcionamiento e incluso la concepción misma de la organización para enfrentar cambios y oportunidades que les permitirían modificar a su favor la distribución del poder social.

En este sentido, el cambio estructural genera las condiciones, pero no es el factor gatillante de la acción colectiva y es ahí donde las variables endógenas marcan la diferencia. Así, para Charles Tilly la acción colectiva no es resultado de la generación de tensión a corto plazo, sino de la transformación a largo plazo de las estructuras de poder y de la reorganización de la vida cotidiana. Son estos factores endógenos los que hacen posible la movilización y acción colectiva, entendidas como la “adquisición de control colectivo sobre recursos” y su aplicación para alcanzar objetivos comunes. Esto implica un cambio en su poder y por ende la respuesta de otros grupos ante la magnitud de esfuerzo orientado a afectarles (Tilly et al, 1997).

---

<sup>26</sup> Para Tilly, este repertorio cambia sistemáticamente en el tiempo y lugar, guardando estrecha relación con el proceso político y no como manifestación espontánea de descontento social. Esta mirada saca el foco de las variables intrínsecas de las formas colectivas, para incorporar variables contextuales y la relación que la acción colectiva organizada tiene con su entorno, principalmente entre grupos, el Estado y el mercado. Esto implica que no es posible analizar las formas organizativas de manera aislada o como una dinámica autónoma de su contexto.

Para Charles Tilly la materialización de estas formas de acción es diversa y va desde la entrada en estados de latencia durante periodos de mayor represión o la capacidad de travestirse ante las tentativas institucionales de regulación, hasta la generación de estallidos para posicionarse en la escena política.

Por lo mismo, resulta relevante posicionar el foco de análisis en las organizaciones sociales y si bien, desde esta perspectiva pareciera avanzarse en la idea que existen elementos propios de las organizaciones o factores endógenos que resultan vitales para comprender las diversas formas de acción. Lo central, en esta investigación es comprender la dinámica entre ambos, es decir, la retroalimentación y vasos comunicantes de las organizaciones con su entorno. Para ello, se revisará el concepto de capital social concebido como recurso, estructura o capacidad propia de las organizaciones. Esta conceptualización, que busca comprender el quehacer de las organizaciones para calibrar, construir e incidir en las oportunidades coyunturales. Y, que además, son la base de los cambios estructurales más profundos, que reorganizan la vida cotidiana y modifican las estructuras de poder a largo plazo.

### **La estabilización y contextualización de la acción colectiva: El capital social**

Un elemento central y que comparten los diversos autores al investigar la configuración de las organizaciones, es que este es un proceso de largo plazo, donde el contexto en el que participan los grupos sociales juega un rol importante en la forma y dotación de recursos, pero las acciones colectivas tienen un papel significativo a partir de la contextualización de las formas de organización y de las oportunidades para desarrollarse de las organizaciones (Jenkins, 1994).

En este sentido la capacidad de estabilizar y fortalecer el vínculo es desde nuestra perspectiva un primer elemento que permite la configuración de las organizaciones sociales, siendo central en este proceso los *actos de institucionalización*, en tanto permiten establecer los límites y marcos de existencia del grupo (Bourdieu, 1980). Y permite configurar e incrementar la homogeneidad interna del colectivo, a partir del procesamiento de las diferencias y la generación de acuerdo. Las organizaciones son grupos estables y que se formalizan, estableciendo normas propias de funcionamiento, construyen y administran límites, generan marcos de pertenencia. Por lo mismo, tienen la capacidad de concebirse como grupo para desarrollar estrategias que implican la movilización de recursos propios para alcanzar objetivos e intereses compartidos (Tilly, 2000).

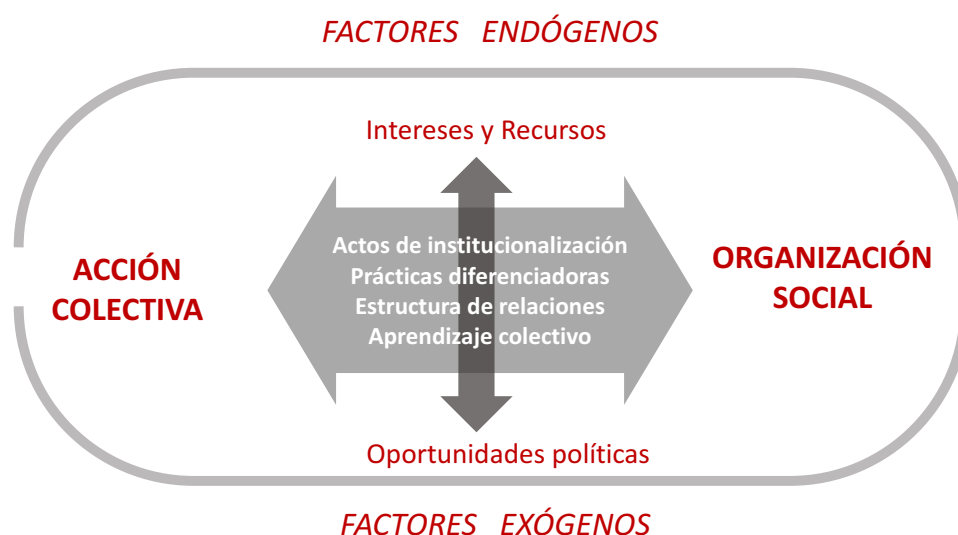
Al parecer, este no es sólo un proceso que pasa por la formalización de reglas o normas de funcionamiento, sino también por la construcción y distinción de un “nosotros”. Este “nosotros” implica la distinción respecto de los otros, sean adversarios o aliados, pero distintos finalmente. Como parte de esta noción de organización que implica el nosotros se articulan concepciones generales del mundo no limitadas al grupo en cuestión, sino al orden de la sociedad. El cual está ligado a una concepción de lo razonable para nosotros

y el resto, basada en los procesos de aprendizaje e interpretación colectivos. Sobre esta base es posible distinguir *prácticas diferenciadoras*, donde no están sólo el “nosotros” y “ellos”, sino distintos niveles de proximidad, alianzas y oposición (Bourdieu, 1994).

Por lo mismo, esta construcción colectiva implica un proceso de ajuste de intereses y expectativas, que no es un proceso estático, pues como constatábamos los intereses son diversos y se modifican a partir de procesos de *aprendizaje colectivo*, siendo este el cuarto elemento que potencia la estabilización del vínculo (Tilly et al, 1997). Así, recogiendo una concepción plural de motivaciones e intereses y de cambios o aprendizajes que los modifican, se vuelven centrales los procesos de aprendizaje, reflexión y deliberación que se generan en las organizaciones y que les permiten mantener la unidad dentro de esta diversidad (Hirschman, 1986).

Esto implica superar la concepción de las organizaciones como espacios de estructuración de acuerdos, que despliegan formas defensivas y reactivas de acción, para concebirlas como espacios de creación, interpretación e interpelación de su contexto, siendo esta la base de la estabilización del vínculo, dado centralmente por la necesidad de relacionarse y leer su entorno. Esta forma de acción colectiva contextualizada es la que revitaliza y soporta el vínculo, permite mantenerse activas a las organizaciones e incidir en su contexto (Tarrow, 1994 en McAdams, McCarthy y Zald, 1999).

Ilustración N° 4: Esquema conceptual acción colectiva y organizaciones sociales



Fuente: Elaboración propia a partir de la discusión teórica

La necesidad de comprender no sólo la estabilización de la acción colectiva, sino su contextualización y recreación permanente, obliga a distinguir aún más el análisis y agudizar la mirada en los aspectos que son propios de las organizaciones. Para ello, resulta pertinente incorporar el concepto de capital social, complejizando su

conceptualización y vinculándola con el debate abierto por la *Teoría de Movilización de Recursos* (TMR) que implica dar cuenta de la polisemia de este recurso, estructura o capacidad, que les permite a las organizaciones aprovechar las oportunidades coyunturales junto con desarrollar la capacidad para estabilizarse, adaptarse y participar en el conflicto por la redistribución del poder social de manera permanente.

### **¿Qué es el capital social?**

Definir el capital social es, en sí mismo, una empresa riesgosa, más aún si para ello consideramos el trabajo de autores como Coleman, Putnam y Bourdieu<sup>27</sup>. Esto, porque la definición debería moverse desde la existencia de vínculos e interacciones hasta su conceptualización como un lubricante, que permite un mejor desempeño del conjunto de la sociedad. Los riesgos de tautología o de confundir elementos del capital con sus beneficios, en esta definición son grandes. Por lo mismo, el desafío lo hemos limitado a su conceptualización como *recurso* y como *estructura organizativa*, pero también como *capacidad*, donde su movilización genera resultados difíciles de dimensionar y limitar temporalmente. En este sentido, intentaremos revisar y discutir su conceptualización buscando no perder sus elementos más concretos, ni tampoco “la magia que realiza” el capital mismo (Putnam, 2002).

### **El capital social como un recurso que genera un efecto multiplicador: Mirada de la estructura**

La conceptualización del capital social como un recurso está presente en buena parte de los autores que han desarrollado el tema. Sin embargo, en este apartado profundizaremos en dos de ellos, Pierre Bourdieu y James Coleman, para señalar sus puntos compartidos y los que están en debate, apostando desde ellos a construir una definición más compleja del concepto y que pueda plasmarse en un instrumento de caracterización aplicable al territorio que estamos estudiando.

De manera inicial podemos plantear que al concebir el capital social como un recurso ambos autores lo conceptualizaron como un recurso muy particular, con especificidades y potencialidades que lo distinguen del conjunto de recursos materiales y simbólicos

---

<sup>27</sup> Así, a diferencia del capital económico y del capital cultural, el capital social requiere para su existencia de una red de relaciones o de un grupo de individuos. La dimensión colectiva del capital social la han señalado muchos autores y en algunos, esto ha llevado a una concepción tan amplia que ha terminado diluyéndose en las distintas formas de interacción social. Entre los que adhieren a esta concepción, podemos considerar a James Coleman y Robert Putnam. Y si bien, existen diferencias significativas entre sus enfoques y el de Bourdieu, específicamente en el peso de la estructura y el carácter colectivo del capital, el dialogo entre ellos es posible. Esto, considerando que algunos autores señalan que los enfoques de estos tres autores son irreconciliables, principalmente por los distintos marcos teóricos que sustentan cada uno de ellos. Ejemplo es lo planteado por Jorge Ramírez, quien señala que la “teoría de la estratificación, de la elección racional y del comunitarismo, que respectivamente suscriben Bourdieu, Coleman y Putnam, conduce a formulaciones prácticamente irreconciliables” (Ramírez, 2005: 33).

que los individuos y los grupos pueden movilizar. Entre estas particularidades destaca la idea de Bourdieu, quien lo conceptualiza como una suerte de intermediador, que se constituye en la confluencia del individuo con su grupo y de las relaciones sociales que puede articular, definiéndolo como el conjunto de recursos actuales y potenciales, ligados a la posesión de una red de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento y reconocimiento (Bourdieu, 1980). Por lo mismo, en los planteamientos de este autor el capital social es a veces una competencia, una disposición o una capacidad para la formulación de estrategias. Esto, a diferencia de James Coleman que profundiza más en la visión del capital como un recurso individual, orientado a la consecución de otros objetivos o metas.

Para Bourdieu, el volumen del capital social, entendido como un recurso que puede movilizar un agente en particular inserto en una red, depende en primer lugar de la posición que dentro de la estructura social ocupa el agente y de la extensión de las redes que desde ahí puede articular. Lo central en este punto es que la dotación, la extensión y las posibilidades de movilización que desde su posición tiene el agente y por ende el grupo que puede conformar, están determinados por la estructura. Por lo mismo, las redes y grupos se constituyen desde las posiciones y las oposiciones de los agentes en la estructura, donde la cercanía e intereses comunes son algo prefigurado.

De esto se desprende que los grupos no pueden ser concebidos como colectivos u organizaciones cualquiera, sino como *grupos sociales de pertenencia*, es decir, como un conjunto de agentes que no sólo están dotados de características comunes, sino que además han logrado estabilizar lazos útiles que se derivan de compartir posiciones, intereses y, como señala el autor, un “mínimo de homogeneidad “objetiva”” (Bourdieu, 1980: 2). Por lo mismo, para este autor, el capital social es uno de los “poderes sociales fundamentales” en tanto genera y reproduce las diferencias sociales (Bourdieu, 2000), es decir, es un recurso que se distribuye con la misma desigualdad que se sustenta la estructura de una sociedad jerarquizada.

En este sentido, es posible derivar que los grupos sociales no surgen a partir de un objetivo o interés puntual, sino que devienen del compartir una *posición* dentro de la estructura, donde su vinculación es resultado de luchas históricas y procesos de acumulación de los diversos capitales. Así, agente y grupo “se encuentran comprometidos (de suerte que la historia individual de cada agente contiene la historia del grupo al que pertenece)” (Bourdieu, 1979: 465). Por ello, la posición, se vuelve un elemento clave para comprender el potencial movilizador de capital social y al analizarla, como señala Boltanski (1973), es posible acceder a la *superficie social*, es decir, a la porción de espacio social que un individuo puede recorrer y dominar, junto con vislumbrar las diferentes posiciones sociales a las que tiene derecho a acceder simultáneamente, y a las redes que puede movilizar.

Del peso que la posición y la estructura social tiene en la concepción de Pierre Bourdieu, se deriva también que las posibilidades de movilización del capital social

están limitadas, es decir, que estas no dependen de las oportunidades medias, sino de las oportunidades específicas que posee un agente o una clase de agentes en función de su capital social. Sin embargo, para este autor no basta con la posición para que se produzca la generación de esta forma de capital, pues justamente es su desarrollo el que explica por qué dos personas con cantidades equivalentes de capital económico o cultural, obtienen resultados o beneficios diferentes (Bourdieu, 1992)<sup>28</sup>. Por ello, el capital social supone una competencia o capacidad específica, que se relaciona, según su definición, con el conocimiento de relaciones genealógicas y de vínculos reales, y el arte de utilizarlos; y una *disposición*, adquirida para establecer y mantener esta competencia, asumiendo los costos de tiempo y de capital económico que ella requiere (Bourdieu, 1980).

Junto a esto, permite el despliegue de la labor simbólica de constitución o de consagración que es necesaria para la articulación de un grupo unido (Bourdieu, 1980: 20). El capital social, en esta conceptualización, es el recurso que permite a los agentes identificar la pertenencia a un grupo y generar su conformación, junto con el desarrollo de estrategias para su reproducción. Además, considera que existen condiciones que favorecen su despliegue, como son nuevos contextos o apertura de posibilidades históricas, donde los agentes pueden contener la tendencia a reproducir las condiciones estructurales de su posición, como lo orienta el *habitus*, y reorganizar las disposiciones a partir del *análisis reflexivo*<sup>29</sup> (Canclini, 1984).

Este recurso permite también la formulación de estrategias, donde el capital social se relaciona con el “arte de estimar y de tomar las oportunidades, la aptitud de anticipar el futuro a partir de la inducción práctica, o incluso de jugar lo posible contra lo probable, con un riesgo calculado...” (Bourdieu, 1980: 107), permitiendo a los agentes y grupos pasar de las posiciones a la “Toma de posición”.

En este sentido, hay una concepción instrumental del capital social, en tanto su movilización y reproducción tiene una finalidad objetiva y se organiza conscientemente para alcanzar metas al menor costo posible. Sin embargo, no son resultado del cálculo consciente y racional, pues opera también sobre ellas el peso de la dominación, es decir, de la posición y la estructura social. Esto limita el despliegue de las estrategias, pero al

---

<sup>28</sup> Bourdieu define el concepto de capital social como la capacidad para “movilizar en su favor el capital de un grupo más o menos institucionalizado y rico en capital” (Bourdieu, 1980:3). En esta definición el capital social está muy asociado a las relaciones e influencias de los individuos, por lo que es necesario completarla con un segundo elemento que presenta el autor para caracterizar al capital social, como es la “pertenencia a un grupo” (Bourdieu, 2000).

<sup>29</sup> El análisis reflexivo, puede ser entendido como un recurso analítico o metodológico, que se constituye a partir de su ejercitación y le entrega a los grupos sociales la capacidad de manejar algunas determinaciones. Por lo mismo, el análisis reflexivo permite construir posiciones, es decir pasar de la disposición, entendida como la inclinación primera del *habitus*, develando el peso o la fuerza que nosotros mismos le entregamos a la estructura sobre nosotros. Este análisis permite trabajar para modificar la percepción de la situación y por ello nuestra reacción (Bourdieu y Wacquant, 1992: 111)



mismo tiempo las dota de coherencia, o como lo señala el autor, son acciones razonables, sin ser el producto de una intención razonada o de un cálculo racional. (Bourdieu, 1980: 86).

Este aspecto de la concepción de Pierre Bourdieu es compartido por James Coleman quien, desde un enfoque instrumental, pero heredero de la teoría de la acción racional de la economía neoclásica, va un poco más allá al concebir el capital social como un “tipo particular de recurso”, que se define centralmente por su función y que se construye a partir de las interacciones mismas. Así, a diferencia de otras formas de capital, el capital social se crea o se destruye como “un subproducto de otras actividades” (Coleman, 1990: 317), donde el fondo de su articulación y movilización es alcanzar otros objetivos o metas. Con esto, la idea de Coleman (1988), que la interacción es gatillada por su utilidad pone al centro la funcionalidad del capital social para alcanzar ciertos objetivos o la movilización de otras formas de capital<sup>30</sup>. Con esto, la interacción no es un fin en sí mismo, sino un medio para alcanzar otros fines, relevando la dimensión instrumental y el cálculo racional como soporte del capital social.

Una de las estrategias fundamentales para la reproducción del capital social, que ambos autores relevan a pesar de sus diferencias, es la *capacidad de cierre* (o *closure*) de las relaciones sociales, donde para Bourdieu “cada miembro del grupo se convierte en guardián de los límites del grupo” (1980:3), pues ellos son los que encuadran y garantizan los intercambios legítimos, haciendo de la reproducción del capital un ejercicio permanente en el que los agentes invierten sus recursos personales para incrementar los recursos colectivos. Mientras que, para Coleman, esta capacidad se desarrolla o sustenta en la existencia de vínculos entre las personas, los que permiten la mantención de normas y de la confianza necesaria para participar de los intercambios. La precarización o debilitamiento de estos vínculos puede traducirse en la depreciación de este capital, lo que hace necesario garantizar su desarrollo<sup>31</sup> (Jiménez, 2005), pues con su debilitamiento se reducen las posibilidades de intercambio a través de ellos. Con esto, lo que define a un grupo es la existencia de vínculos e intercambio entre sus integrantes, donde lo que circula son bienes privados, además de derechos de control sobre las acciones, implicando delegación de la representación, autoridad y control.

Para Coleman, el intercambio de estos bienes genera interdependencia entre los involucrados y configura una estructura de reciprocidad que permite la estabilización de

---

<sup>30</sup> El centro de la definición de Coleman está puesto en la función del capital social, entendida como la capacidad de articular diferentes entidades que están relacionadas con algún aspecto de la estructura. Esto para facilitar a los individuos la realización de ciertos objetivos y donde la interacción que se genera producto de la necesaria articulación, se constituye en un recurso.

<sup>31</sup> Para Coleman “las relaciones sociales mueren si no se mantienen; las expectativas y obligaciones se marchitan con el paso del tiempo y las normas dependen de la comunicación regular (Coleman, 2000: 321 en Jiménez, 2005)

las expectativas de acción social y genera confianza. Es en este marco, que define al capital social como un bien público que genera beneficios individuales, pero que no pueden ser apropiables individualmente, siendo esta una de las particularidades que posee el capital en tanto recurso y en la que ambos autores coinciden<sup>32</sup>.

Por lo mismo, este recurso es inalienable, pues su principal característica y condición de existencia es su potencial efecto multiplicador respecto del conjunto de recursos de la red de pertenencia. De esto se derivan otros tres elementos importantes para la definición del capital social como recurso que desarrolla Coleman, primero que las personas que se benefician de él son más que aquellas que invirtieron en su formación y, siguiendo los planteamientos de la racionalidad económica, esto permite la existencia de *free riders* (pasajeros clandestinos que obtienen beneficios sin haber invertido en la acción) lo que desincentiva la inversión o genera su devaluación (Coleman, 1990). El segundo elemento, que se deriva de la conceptualización de Coleman es que, al considerar al capital social como un recurso, se neutraliza su uso, lo que implica que este puede ser aprovechado para diferentes fines (Lechner, 1998), como lo ha analizado en las mafias Alejandro Portes con su conceptualización de capital social negativo (1996) y en línea similar lo recogió Durston posteriormente (Durston, 2001).

Un tercer elemento del capital social como un recurso, es que se activa o no en determinados contextos o para la satisfacción de necesidades o intereses, pero no es parte integrante de la vida social de las comunidades, no es un objetivo en sí mismo. Esto implica que el origen del capital está dado por la búsqueda de un objetivo o interés individual específico o distintivo a partir del cual se despliega la interacción<sup>33</sup>.

---

<sup>32</sup> Bourdieu (1980), en su primera conceptualización, mencionaba esta característica como una de las particularidades de esta forma de capital, señalando la imposibilidad de reducirlo al conjunto de propiedades individuales que posee un agente determinado y que su realización sólo es posible a partir de la integración en un grupo o red. En este punto es posible ver una de diferencia significativa de estos autores respecto de Robert Putnam, que plantea la condición dual del capital social, en tanto bien público y bien privado. Para este autor, el capital social tiene una faceta individual y otra colectiva, un rostro privado y otro público. A nivel privado, los individuos forman vínculos que benefician sus propios intereses y estos vínculos puede tener “externalidades” que afectan a la comunidad en sentido amplio. Sin embargo, y esto puede entenderse como inalienabilidad, los costos y beneficios de los vínculos sociales no tiene como único destinatario la persona que establece el contacto (Putnam, 2002).

<sup>33</sup> De esto se desprende su vínculo con el concepto de necesidad y la aproximación que de su estudio han hecho las instituciones públicas y los organismos internacionales para abordar el tema de la pobreza, develando también la recursividad de esta visión. Al conceptualizar el capital social como un medio para obtener otros objetivos, y donde su generación se produce por la delegación del derecho de control de los bienes privados de los individuos que conforman el colectivo. Los grupos desfavorecidos tendrán posibilidades menos favorables de generar este recurso. Por lo mismo, surge la pregunta de cómo estos grupos podrían revertir su situación, entendiéndolo al capital social como delegación y reciprocidad. Es aquí donde se hacen evidentes las diferencias entre estos autores, pues mientras para Bourdieu la respuesta a sería negativa, en tanto la posición determina las posibilidades de movilizar diversos capitales. Para Coleman, la respuesta sería positiva, pues concibe que este capital puede materializarse en diversas formas de créditos y pagares, que se constituyen en recursos e inversión para los actores que están inmersos en esa estructura de reciprocidad, generando con ello formas de acumulación que incrementan sus recursos.

De los planteamientos de Pierre Bourdieu se constata que la posición se vuelve un elemento relevante a la hora de analizar el capital social y cómo desde ella se determinan sus características y volumen, pues la posición del agente refleja los márgenes y extensión que pueden alcanzar sus redes, siendo este también un aspecto relevante a considerar en la caracterización del capital social. Esto se vincula con la importancia de incorporar en el análisis los objetivos, demandas e intereses que dieron origen a las organizaciones, para comprender las características de este recurso y cómo estos aspectos de su origen pueden marcar su desarrollo posterior. Se suma también, la importancia de los recursos y bienes privados que los individuos ponen a disposición del colectivo para la generación del capital social, pues estos recursos -que no necesariamente son bienes- sí tienen directa relación con la forma y/o cantidad de capital que genera el colectivo. Finalmente, está el manejo respecto de la circulación del capital social en tanto recurso, que tiene que ver con la generación de límites o capacidad de cierre entre los agentes que se reconocen como parte del grupo.

Este último aspecto, más desarrollado por Coleman, pone un énfasis distinto respecto de la conceptualización del capital social y lo vincula también con la capacidad estratégica de generar y mantener una estructura de relaciones para que este recurso pueda sustentarse a largo plazo. Este énfasis en la estructura soporte de la interacción plantea, en nuestra perspectiva, la necesidad de analizar las diversas formas que puede asumir y cómo se consolida, abriendo paso a la conceptualización del capital social como un recurso que existe en tanto es sostenido en estructuras organizativas, es decir, en organizaciones sociales<sup>34</sup>.

El mismo autor en trabajos posteriores, incorpora dentro de las formas del capital social a las organizaciones y se refiere a las capacidades específicas de ellas, planteando la necesidad de analizar a las organizaciones sociales, en tanto estructuras que soportan este recurso y poseedoras de capacidades que permiten su creación, mantención y expansión (Coleman, 1990). Es en este punto que profundizaremos en el próximo apartado a partir del trabajo de estos dos autores, e incorporando el enfoque de Robert Putnam y los teóricos de la dinámica organizacional<sup>35</sup>.

---

<sup>34</sup> La estructura interna puede contribuir a la estabilización a largo plazo de un movimiento social, donde la estructura interna puede afectar asimismo sus opciones tácticas y estratégicas (Staggenborg, 1988). Dentro de la tipología del movimiento se conceptualizan los siguientes: i) instrumentales, que buscan obtener bienes colectivos específicos o evitar males colectivos, no se interesan por la identidad colectiva de sus bases; ii) subculturales, son movimientos que tienden a la reproducción de identidades colectivas que dependen de la actitud adoptada en el seno del grupo mismo, pero cuya protección también está en función de la orientación de las actitudes de las autoridades, un ejemplo referido es el movimiento gay; y iii) contraculturales, en los que es de gran importancia la identidad y esta se define a partir de la interacción conflictual con las autoridades u otros grupos.

<sup>35</sup> Dentro de las investigaciones desarrolladas para comprender la acción colectiva es posible distinguir diversas escuelas o enfoques, entre las que destaca el enfoque que centra su análisis en la estructura de movilización que soportan la acción colectiva. En este enfoque es posible distinguir tres corrientes, que han sido conceptualizados como i) Teoría de movilización de recursos, ii) Modelo del proceso político y

## **Las organizaciones sociales y el capital social como estructura organizativa: Mirada infraestructural.**

Como se dijo al inicio, uno de los elementos claves de la conceptualización del capital social con la que trabajaremos en esta investigación, es su carácter colectivo o dimensión comunitaria. Esto puede entenderse inicialmente como la pertenencia a un grupo o la posesión de una red duradera de relaciones más o menos formalizadas, que permiten la movilización de los recursos de esa colectividad (Bourdieu, 2000); o siguiendo la conceptualización de Coleman podemos profundizar en la estructura de interacciones que permiten la realización del capital social, es decir, en las formas organizadas de vínculo. En esta línea, considerar a las organizaciones sociales y su estructura como capital social permite visibilizar los beneficios y resultados que desde ellas se pueden conseguir o como señala James Coleman, pone el foco en la posibilidad que ellas tienen de mediar o escalar conflictos o demandas, permitiendo “pasar de la protesta individual a la revuelta organizada” (Coleman, 2000).<sup>36</sup>

Por ello, analizar las organizaciones sociales como formas de capital social implica distinguir y categorizar sus diversos tipos. El mismo Coleman planteó la existencia de organizaciones más fecundas en la producción de capital social, específicamente las *organizaciones sociales apropiables*, en tanto podían ser usadas para fines distintos del que fueron creadas originalmente (Coleman, 2000)<sup>37</sup>. De este planteamiento se desprende que para Coleman este tipo de organizaciones generan capital social en la medida que tienen la capacidad de ampliar o generalizar sus objetivos más allá de las motivaciones de creación, poniendo el énfasis –según los ejemplos que entrega el autor– en la capacidad adaptativa y de politización, que las lleva a transitar de lo social a lo

---

iii) Dinámica organizacional. Este último busca conciliar las otras dos corrientes, cuyo punto en discusión es la equiparación de los movimientos sociales a las organizaciones sociales. Así, esta última corriente busca conciliar ambos enfoques a partir de estudios empíricos, donde compara infraestructura organizativa, relaciones existentes e influencias entre las organizaciones y los movimientos sociales. Uno de sus focos de investigación estuvo puesto en la influencia que ejerce la “cultura organizativa” de los países con las características y surgimiento de movimientos sociales (McAdams, McCarthy y Zald, 1999).

<sup>36</sup> El autor desarrolla esta visión, centrada en la estructura organizativa, en sus trabajos posteriores, pues inicialmente para Coleman las organizaciones son concebidas como instrumentos o herramientas para alcanzar objetivos, siendo ellas mismas conceptualizadas más como un medio que un fin (Coleman, 1990). En ellos, considera las obligaciones y expectativas, el potencial de información, las normas y sanciones efectivas, las relaciones de autoridad como parte del capital social. Sin embargo, estas formas del capital social tienden a confundirse con los beneficios que él genera, por lo que su conceptualización para algunos de sus críticos tiene el riesgo de caer en definiciones tautológicas (Jiménez, 2005)

<sup>37</sup> Al mencionar a las organizaciones sociales como formas de capital social, Coleman distinguió dos tipos: Las organizaciones intencionales, como son las organizaciones en las que se invierte con la expectativa de ganancia, y las organizaciones sociales apropiables para otros fines. Sin embargo, la inclusión de organizaciones intencionales, donde priman las relaciones de autoridad y jerarquía es un aspecto que diferencia a Coleman de Bourdieu y Putnam, que dejan fuera de las formas de capital social las organizaciones lucrativas.

político contingente<sup>38</sup>. Por su parte, para Bourdieu, enfocar el análisis del capital en las organizaciones implica no sólo considerar su relativa estabilidad, generada a partir de límites distintivos y diferenciadores, sino también del trabajo de conservación que realizan sus miembros. La conservación se logra potenciando por un lado las características distintivas del grupo respecto de las diferencias sociales más amplias y preservando su homogeneidad (Jiménez, 2005) o como se señaló en el apartado anterior, a partir del desarrollo de prácticas diferenciadoras.

Sin embargo, es Robert Putnam el autor que más profundiza esta mirada, desarrollando distinciones respecto a las formas del capital social, a partir de la base organizativa de las comunidades y de sus organizaciones. Como lo señala en su obra más reconocida, el capital social alude a “las características de organización social, tales como la confianza, las normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad mediante la facilitación de las acciones coordinadas” (Putnam, 1994: 212)

En el mismo sentido, el autor conceptualiza a las organizaciones como “redes de compromiso cívico”<sup>39</sup>, en las que incluye a las asociaciones de vecinos, clubes deportivos y cooperativas, por mencionar algunas. Este autor habla de redes, pues considera como su principal característica la interacción horizontal entre los miembros e incluso plantea que en las organizaciones se combinan los vínculos horizontales y verticales, para él es el predominio de las relaciones horizontales lo que produce capital social.

Por otro lado, entre los beneficios que ellas producen, este autor destaca los ligados a la resolución de los problemas de la acción colectiva -que ya habían sido definidos por la teoría de juegos, pero recogiendo en parte la propuesta de Coleman de relevar el compromiso cívico propio de estas organizaciones. Con esto, conceptualiza a las organizaciones sociales como una especie de traductoras de los desempeños sociales en desempeños políticos (y a la inversa). En esta perspectiva, las organizaciones sociales son concebidas como el puente que comunica la dimensión de los ciudadanos y sus asociaciones con la democracia y el gobierno. Tema central en la concepción de las organizaciones sociales como capital social, en tanto los beneficios no están limitados a sus integrantes, sino que trascienden al conjunto de la sociedad y se convierten en un

---

<sup>38</sup> Entre los ejemplos de este tipo de organizaciones mencionados por Coleman, destacan: los círculos de estudio en Corea del Sur, las células de trabajadores de la Rusia Zarista y los “Comités de Acción” de los liceos franceses en 1968 (Jiménez, 2005).

<sup>39</sup> Si bien este autor se desmarca de la definición de Pierre Bourdieu al considerar las relaciones sociales difusas, producto de la cercanía física o social, como formas de capital social. Al plantear el potencial que ofrecen estas redes, en tanto espacios de encuentro y participación horizontales, recupera la idea de la homogeneidad y de la formalización como características que permiten hacer efectivo este capital. En el mismo sentido, cuando conceptualiza el compromiso cívico se refiere al capital social de las comunidades y no al de los individuos. Por ello, en su visión, el capital social es más un recurso comunitario y un rasgo estructural, con una fuerte raíz histórica. Lo que resulta coincidente con las dimensiones centrales que hemos definido en nuestro encuadre teórico para la incorporación de autores.

pilar de su desarrollo. Con esto, el capital social deja de ser visto sólo como un recurso que permite la reducción de la pobreza y pasa a ser conceptualizado como una herramienta para la integración y el desarrollo social, donde la promoción de las organizaciones sociales es un objetivo en sí mismo.

Al mirar la base organizativa, Putnam pone al centro del análisis la forma de los vínculos y la disposición de ellos dentro de la organización social, situando al capital social no sólo como un atributo propio de la estructura de relaciones, sino también como el resultado de la acción e interacción entre las organizaciones sociales. Esto replantea el foco de análisis y la pregunta respecto a cuáles son los elementos, más allá de los factores externos, que lubrican las relaciones y definen el carácter de las organizaciones sociales. La respuesta de Putnam para la primera cuestión es la confianza<sup>40</sup>, mientras que para la segunda son las redes y normas que rigen la interacción<sup>41</sup>.

En esta perspectiva, es posible distinguir tipos de capital social a partir del análisis de las distintas bases organizativas, de sus características y orientaciones<sup>42</sup>. En una línea similar a la de Coleman, en Putnam es posible inferir que ciertas formas organizativas, por sus características y orientaciones, son mejores productoras de capital social que otras. En este sentido, organizaciones sustentadas en la reciprocidad generalizada, formalidad, lazos débiles, orientación externa y construcción de puentes generan más y mejor capital social (Gordon y Millán, 2004: 731)

---

<sup>40</sup> Para Putnam, la confianza es un componente central del capital social, en tanto facilita las relaciones e intercambios con un menor costo de transacción, estabiliza vínculos y permite cálculos respecto del comportamiento de los otros. En este sentido, la confianza se conecta con las expectativas de reciprocidad la que tiene como fundamento la idea que en el largo plazo los beneficios de la relación serán mutuos y equiparables.

<sup>41</sup> Las redes son fundamentales para el desarrollo del capital social, en la conceptualización de Putnam, porque en ellas se generan normas que favorecen la cooperación. Para este autor, las redes no son simplemente “cajas de favores” sino más bien marcos organizativos que favorecen contactos confiables. Las redes implican compromisos y obligaciones mutuas.

<sup>42</sup> De sus características, es central la distinción que propone entre una base organizacional formal y una informal, siendo la identificación y explicitación de las reglas de funcionamiento, la estructura y objetivos los principales aspectos que marcan la diferencia de las organizaciones formales. La segunda característica relevante se refiere al tipo e intensidad del lazo que estructura la base organizativa, este puede ser grueso o delgado, aludiendo a la frecuencia de contactos y la diversidad de actividades que ellas realizan. La tercera característica, referida a las orientaciones de la base organizativa, distingue entre objetivos internos o externos. En este sentido, tendrán una orientación interna las organizaciones que promuevan los intereses de sus miembros y externa cuando se orienten por propósitos generales, ligados al interés público y/o la producción de bienes públicos. La última distinción, planteada por Putnam, alude a la orientación del capital social respecto a reforzar los lazos internos o externos de la organización. El autor señala que el capital social se orienta a reforzar lazos internos cuando agrupa a partir de características importantes y similares, mientras que “tiende puentes” cuando reúne a personas diferentes entre sí. En su opinión esta última orientación genera más externalidades positivas para los individuos y la sociedad, sin embargo, concibe que en las organizaciones se combinan ambas orientaciones y se mezclan de diferentes formas.

De lo anterior, resulta pertinente preguntar qué es lo que lleva a ciertas organizaciones a ser mejores productoras de capital social, y si esto tiene que ver con la forma organizativa que ellas adoptan. Para esto, es necesario poner el foco en aspectos internos de las organizaciones, como son su estructura organizativa y las reglas de funcionamiento, donde la confianza y las normas serían los ejes constructores de las relaciones entre los miembros, pues son ellas las que estructuran el tipo e intensidad del lazo. Por otro lado, es relevante también considerar las redes de las organizaciones, entendidas como los vínculos con su comunidad y con otras organizaciones e instituciones, en tanto ellas permiten la generalización del capital al conjunto de la sociedad y el desarrollo de sinergia. Esta visión de las redes puede ser complementada con la conceptualización de Pierre Bourdieu (1980), que las entendía como la articulación de actores y más ligada a la capacidad de las organizaciones de vincularse con su entorno, tanto a partir de la inserción en sus comunidades, como de la capacidad de construir vínculos comunitarios con otras organizaciones para ampliar sus marcos de influencia.

La constatación de esta estructura organizacional más amplia, en la que se insertan las organizaciones sociales a nivel micro, permite vislumbrar el conjunto de alveolos sociales en los que participan las organizaciones y que van desde los vínculos cotidianos de las personas, las organizaciones sociales e incluso los movimientos sociales. Estos vínculos o conexiones, que incluyen los lazos formales e informales, pueden funcionar como estructuras que facilitan la solidaridad y la comunicación, generando con mayor facilidad y fluidez la concertación para la acción colectiva. En esta estructura, que es finalmente la comunidad o entorno social del territorio, juegan también un rol importante las redes de parentesco y de amistad, aportando mayor densidad a las articulaciones que se generan en estos contextos, así como en la formación y surgimiento de grupos de carácter local. Esta mirada, dirigida al contexto o entorno comunitario, permite comprender lo híbrido de estos espacios, donde conviven distintas formas de lazos, organizaciones y vínculos institucionales, que se mueven en dos ejes de lo informal a lo formal y de no-movimiento a movimiento (McCarthy, año: 209, en McAdam, McCarthy y Zald, 1988).

Por lo mismo, este entorno incide y retroalimenta a las organizaciones afectando su capacidad de estructurar formas organizativas integradas y flexibles, que puedan adaptarse y al mismo tiempo conservar la homogeneidad necesaria para no diluirse, junto con la posibilidad de conectar lo social y lo político en su accionar. Esto obliga a considerar el dinamismo en el análisis y las raíces históricas de cada comunidad, pues las organizaciones adquieren diversas estructuras organizativas en el tiempo y las comunidades son herederas de sus experiencias, lo que implica también incorporar las nociones de evolución o ciclos en el desarrollo de las organizaciones<sup>43</sup>. Los cambios en

---

<sup>43</sup> Desde la perspectiva de ciclos de las organizaciones se han desarrollado varias tipologías, una es la de parámetros de la evolución organizacional de Kriesi, en la que se plantea que el crecimiento y declive de las organizaciones, se refiere a las variaciones en el volumen de integrantes y cantidad de recursos a

este sentido se manifiestan en las relaciones que las organizaciones establecen con sus comunidades, sus bases, sus aliados y las autoridades.

Lo anterior alude a un tercer aspecto que también tiene relación con las organizaciones como capital social y que se vincula con la capacidad que ellas tienen, en tanto estructura organizativa, de adaptarse y generalizar o ampliar su influencia. Esto se relaciona con lo señalado por Coleman, como la capacidad adaptativa de la organización para moverse de lo social a lo político, pero también con la capacidad de generalizar y ampliar sus objetivos permeando al conjunto de la sociedad. Esto es también, lo que Putnam conceptualiza como el efecto lubricante del capital social, donde la estructura puede ser vista como el soporte para el despliegue y generación de capacidades para responder a cambios del entorno o transformaciones internas de la organización, que de manera versátil y creativa se adapta. Con esta visión, nos acercamos a una tercera forma de conceptualizar el capital social, que se aproxima a la noción de capacidad, por lo que partiremos retomando las nociones de disposición, competencia y capacidad desarrolladas por Pierre Bourdieu, para luego incorporar los aportes de otros autores.

### **El capital social como una capacidad: Mirada superestructural**

Para analizar el capital social como una capacidad, la primera consideración es distinguir entre los autores que le entregan mayor peso o énfasis al rol que tienen las oportunidades o los cambios en el contexto para explicar su surgimiento o desarrollo. Así, las capacidades parecieran estar en latencia o subutilizadas por las organizaciones hasta que una crisis les ofrece la ocasión de activarlas o utilizarlas. En esta concepción podemos ubicar a autores como Pierre Bourdieu, Charles Tilly y a varios teóricos de la Teoría de Movilización de Recursos. Por otro lado, están las visiones que consideran la capacidad como algo autogenerado y construido por las organizaciones, ligándolo con los procesos internos de flujo de información, debate y reflexión. En esta línea podemos agrupar a autores como Zald (1996), Hirschmann (1986), Laville (1997) y Caillé (2000). Sin embargo, en la gran mayoría de los autores está presente el tema de la dinámica entre ambos aspectos, donde las influencias y relaciones son un elemento importante de indagar.

En la conceptualización de Pierre Bourdieu, el capital social toma a veces la forma de una competencia, disposición o capacidad, aun cuando es mucho más claro su tratamiento como un recurso. A pesar de esto, para comprender el capital social como

---

disposición de los diversos movimientos sociales. En este enfoque se asume que la estructura interna, depende directamente del flujo de recursos y que de ella se derivan también el grado de formalización, de profesionalización, de diferenciación interna y de integración. Formalización entendida como el desarrollo de los criterios de pertenencia formal, la introducción de estatutos y procedimientos establecidos, la creación de liderazgos formales y de una estructura burocrática. La diferenciación interna se refiere a la división funcional del trabajo y al grado de descentralización territorial.



una capacidad distinta a las habilidades o recursos de las organizaciones, lo primero es que de ser esta una capacidad, es concebida como una capacidad colectiva, activada o constituida en la interacción del individuo con su grupo y en la movilización del conjunto de capitales que ellos poseen (Bourdieu, 1980).

Por lo mismo, para el despliegue de esta capacidad es necesario que confluya la posesión y la disposición a reproducir este capital<sup>44</sup>, y donde el autor entrega un rol protagónico a las condiciones externas que favorecen su activación, como son nuevos contextos o la apertura de posibilidades históricas. Así, aún cuando la tendencia habitual será más a reproducir lo que existe o responder con rezago ante las oportunidades<sup>45</sup>, las posibilidades que entrega el *análisis reflexivo* como herramienta colectiva que “enseña que nosotros le entregamos a la situación misma una parte de la fuerza que ella tiene sobre nosotros”, abre espacio para responder de manera activa a cambios de contexto (Bourdieu, 1980: 107)<sup>46</sup>.

En este punto, es pertinente relevar la conceptualización del capital social como la *capacidad reflexiva* de las organizaciones, que no pasa por la definición organizativa o el establecimiento de espacios formales para que esto ocurra, sino más bien por la capacidad de percibir y procesar cambios en el entorno o en la dinámica misma de las organizaciones. Esta capacidad de reflexionar no se da en abstracto o fuera de los cambios que el contexto o las dinámicas que las organizaciones van generando.

Esto es consistente con lo planteado por M. Zald (1996), en su definición de *marcos interpretativos*, los que conceptualiza como “metáforas específicas, representaciones simbólicas e indicaciones cognitivas utilizadas para presentar conductas y eventos de forma evaluativa para sugerir formas de acción alternativas” (Zald, 1996: 270). Con esto la reflexión y evaluación se dan en un contexto de revisión o cuestionamiento al

---

<sup>44</sup> Por lo mismo, el capital social para Bourdieu es una disposición, en el sentido que, si bien dos personas que comparten posiciones dentro de la estructura social, de la cual se derivan posibilidades de movilización del capital social limitadas y oportunidades específicas, pueden obtener resultados distintos si invierten tiempo u otros recursos en desarrollar y mantener esta capacidad.

<sup>45</sup> En esta conceptualización los cambios u oportunidades permiten a los agentes contener la tendencia a reproducir las condiciones estructurales de su posición, como lo orienta el *habitus*, y posibilitan la reorganización o activación de prácticas transformadoras (Canclini, 1984). Esto permite la formulación de estrategias, donde el capital social se relaciona con la capacidad de “jugar lo posible contra lo probable, con un riesgo calculado...” (Bourdieu, 1980: 107), permitiendo a los agentes y grupos pasar de las posiciones y disposiciones a la “Toma de posición”.

<sup>46</sup> Para Bourdieu, este ejercicio permite modificar la percepción de la situación y la reacción, otorgándole al agente la capacidad de manejar hasta cierto punto, algunas de las “determinaciones que se ejercen a través de la relación de complicidad inmediata entre posición y disposición” (Bourdieu, 1992: 111). Esto permite al agente “tomar posición”, escapando en la medida de sus posibilidades a la inercia del *habitus*. Desde nuestra perspectiva, lo relevante de este punto es el atisbo para explicar el cambio o transformación social en Bourdieu. Todo lo anterior, no debe hacernos olvidar que en su concepción el capital social es una capacidad limitada por la autonomía relativa de los agentes.

sistema, no en un proceso de mera abstracción, sino que la definición de los objetivos de la acción se va actualizando en el proceso mismo de la articulación, organización y movilización. Esto implica que los grupos de personas que se articulan para la acción no siguen siendo los mismos luego de la experiencia colectiva, le den o no estabilidad. Visto desde otro prisma, la posibilidad que se generen visiones y respuestas críticas al sistema pasa por la posibilidad de articulación y acceso a diversas estructuras de movilización.

En la misma línea, está la conceptualización de los *procesos enmarcadores*, que desarrollan investigadores de la corriente de movilización de recursos<sup>47</sup>, que sitúan esta capacidad en procesos colectivos de interpretación, atribución y construcción social que median entre la oportunidad y la acción (McAdam, McCarthy y Zald, 1988). Y si bien, mantienen el peso de la apertura de oportunidades para gatillar la resignificación, esto pasa primero porque las personas, como mínimo, se sientan agraviadas por una situación determinada y crean que la acción colectiva puede contribuir a solucionar esa situación.

Esta noción relativiza el peso que en el análisis tiene la *oportunidad* misma, y sitúa su existencia en la medida que es percibida y conceptualizada por las organizaciones como tal. Lo que implica que no necesariamente los cuestionamientos o vulneraciones tienen una base o efectos “objetivos”, es decir, que el impulso que gatilla la acción no necesariamente se encuentra vinculado a la vulnerabilidad estructural, pues puede tener su raíz en fenómenos culturales, identitarios, éticos o valóricos<sup>48</sup>. Así, la capacidad de enmarcar los contextos, de interpretarlos y darles nuevos sentidos, resulta una pieza clave para que las oportunidades existan en tanto tales, pues cuando no se reconoce la oportunidad es como si no existiera. Sin embargo, la capacidad de concebirla como una

---

<sup>47</sup> Existen cuatro corrientes relacionadas entre sí, que han ejercido una influencia directa en el estudio de los movimientos sociales: 1. El análisis en profundidad de la cultura y los símbolos que surgió y se desarrolló en el ámbito de la antropología. 2. El análisis de los marcos y los roles cuyo origen habría que buscar en la revolución cognitiva que supuso la psicología social a partir de la obra sociológica de Goffman, 3. el giro hacia el análisis de lo dramático y lo retórico, y 4. El análisis de la cultura, considerándola como un conjunto de repertorios para la acción y como una herramienta (Zald, 1999: 373).

<sup>48</sup> En esta visión, tanto la cultura como el proceso enmarcador de ideas, se conciben estratégicamente. Lo que rompe con concepciones anteriores, respecto del papel desempeñado por las ideas en el seno de los movimientos, que las entendían más ligadas a la formulación comunitaria de valores o como algo que iba tomando forma lentamente. Tópicos que incidieron en esta conceptualización, es decir, en la interrelación entre movimientos, creación de marcos interpretativos y la sociedad en general fueron: i. La construcción cultural de repertorios de argumentos y marcos en los que se encuadran. ii. Las contradicciones culturales y los sucesos históricos, iii. Procesos de creación de marcos como una actividad estratégica, iv. Procesos competitivos, v. Medios de comunicación, vi. Resultados de la lucha entre defensores de marcos distintos. “Los marcos son metáforas específicas, representaciones simbólicas e indicaciones cognitivas utilizadas para presentar conductas y eventos de forma evaluativa para sugerir formas de acción alternativas...Las ideologías suelen ser sistemas de creencias más lógicos y complejos que los marcos, aunque estos últimos puedan inscribirse en una ideología. Es más, símbolos, marcos e ideologías se crean y transforman en los procesos de oposición y protesta (Zald, 1999: 270).

oportunidad está mediada también por la percepción de la posibilidad de cambio social, es decir, tiene un componente que es básicamente, un *constructo social viable* o razonable (Murray Edelman, 1971).

De estos planteamientos surgen dos ideas importantes, primero que los objetivos, ideas u oportunidades políticas que gatillan el surgimiento de la acción colectiva, guardan una relación importante con las capacidades de las organizaciones para conceptualizarlas y, al mismo tiempo, estas capacidades potencian el desarrollo de procesos interpretativos en los grupos, permitiéndoles identificar, optimizar e incidir en las oportunidades<sup>49</sup>, todo esto mediado por la posibilidad efectiva de desplegar acciones o movilizaciones para incidir en su contexto.

Para analizar estos procesos propios Albert O. Hirschmann (1986), va un poco más allá en la conceptualización de la capacidad reflexiva de las personas y colectivos, concediéndole un papel fundamental a las evaluaciones críticas que hace “la gente de sus propias experiencias y elecciones como determinantes destacados de elecciones nuevas y diferentes”. Para ello, partiendo del supuesto que los individuos antes de realizar cualquier actividad formulan un proyecto, que entre sus componentes contiene imágenes mentales o expectativas acerca de su naturaleza y acerca de la clase o grado de satisfacción que les brindará la actividad. A partir de estas ideas o nociones generales, las personas desarrollan evaluaciones sistemáticas respecto de su acción pública o privada, las que tienen como resultado el compromiso o la decepción.

Esta capacidad adquiere el apelativo de *crítica* porque se relaciona con un cambio cognitivo radical, donde los individuos repentinamente advierten (o se ilusionan) que es posible mejorar la sociedad y al mismo tiempo evalúan que en este esfuerzo no están solos, que hay otros que piensan lo mismo. Es la revelación de esta posibilidad la que propicia el ingreso al espacio público, acción que para el autor siempre es *acción colectiva*, mientras que las salidas son siempre retornos individuales a la esfera privada<sup>50</sup>. Con esto, Hirschmann busca equilibrar el peso de los factores endógenos con

---

<sup>49</sup> Para McAdam, McCarthy y Zald (1988), inicialmente pueden surgir de manera “menos conscientemente” y los involucrados “pueden no tener plena conciencia de estar tomando parte en un proceso interpretativo de importancia”, pero posteriormente la creación de marcos es parte del proceso y disputa de las organizaciones con sus adversarios, es decir, son resultado de los esfuerzos estratégicos para la acumulación de fuerza social y construcción identitaria. Con esto, se vinculan los procesos enmarcadores con la construcción y generación de oportunidades que desarrollan las organizaciones o los movimientos sociales, donde “la única diferencia real entre la fase de surgimiento y la de desarrollo consistirá en que en ésta última las oportunidades y límites no constituyen algo que se cree o destruya sin la participación de los propios movimientos”.

<sup>50</sup> El cambio cognitivo o revelación, como también la conceptualiza el autor, no se produce en abstracto, tiene como marco las “voliciones de segundo orden”, donde siguiendo a Harry G. Frankfurt, las define como la capacidad de desarrollar evaluaciones reflexivas que se manifiestan en la formación de deseos de segundo orden, es decir, “deseos sobre los deseos” o metapreferencias, concepto que recoge de Amartya Sen (en Hirschmann, 1986), para incorporar la consideración a los intereses de los demás.

los exógenos para explicar el surgimiento de la acción colectiva, concluyendo que no es posible entender realmente el cambio fundamental, individual o social, sin apelar a alguna combinación de factores “básicos” y “contingentes”<sup>51</sup>, donde lo relevante es la capacidad de disentir respecto de los marcos normativos que fueron dominantes a partir de un terreno fértil construido por las organizaciones.

Este dinamismo e interconexión de procesos, muestra que las formas de acción colectiva y las organizaciones sociales cambian con el tiempo, se adaptan y reaccionan de acuerdo a la contingencia. Esta característica nos habla de la capacidad de evaluar los cambios en el contexto y de enfrentar la contingencia de manera crítica, es decir, ordenando sus necesidades, demandas, intereses y preferencias.

En síntesis, esta conceptualización del capital social alude a la capacidad de algunas organizaciones de desprenderse de los marcos establecidos producto de procesos de reflexión y crítica, lo que les permite formular estrategias para aprovechar y proyectarse sobre la base de oportunidades políticas. Como también a partir de la generación de estructuras organizativas o formas de articulación con otras organizaciones e instituciones que potencien el debate y la reflexión. Junto con avanzar en la formulación de marcos normativos alternativos que interpelan al estatus quo.

En este sentido, la capacidad de conceptualizar, reinterpretar y actuar que tiene las organizaciones va a depender de los espacios y dinámicas colectivas que generen, donde las posibilidades de elaboración crítica, interpelación y acción se relaciona más con las formulaciones normativas de cada uno de estos grupos y la sinergia entre ellos, que con recursos intelectuales o capacidad de abstracción de los miembros de las organizaciones. El reflejo de esta forma de capital se materializa en los cambios reactivos, adaptativos y disruptivos respecto de su entorno.

## **HIPÓTESIS**

La pregunta que esta tesis busca responder, es cuáles son los aspectos y características que pueden explicar la estabilización del vínculo, es decir, el surgimiento, consolidación y mantención de las organizaciones sociales. A esto se suma, la pregunta respecto a cuáles pueden ser los factores o elementos que explican la diversidad o heterogeneidad de organizaciones sociales que conviven en un territorio caracterizado por su homogeneidad socioeconómica.

---

<sup>51</sup> De todas formas, Hirschmann considera el peso de la coyuntura o la oportunidad a partir de la conceptualización de eventos “precipitantes” que hacen aflorar o decantar las metapreferencias que preexisten y han estado en latencia. Es decir, la contingencia es posible porque existe terreno fértil y la pregunta en este sentido es doble, cuáles son los factores que generan este terreno y cómo explican esta capacidad reflexiva para reaccionar ante el cambio.

Para profundizar esta reflexión se han discutido en el marco teórico dos conceptos centrales, la conceptualización de las organizaciones sociales (como estabilización de la acción colectiva) y el capital social (como recurso, estructura organizativa y capacidad), que permite a las organizaciones ir sustentando esta estabilidad. Esto, entendiendo la estabilidad no como inmutabilidad, sino como la permanencia en el tiempo, considerando las transformaciones internas y del contexto en que se desarrollan. Estabilidad, adaptación y transformación resultan conceptos claves para comprender el desarrollo de las organizaciones sociales.

Por lo mismo, tres elementos claves que pueden extraerse de la discusión teórica y que podrían incidir en la diversidad de las organizaciones sociales en un territorio, que son los siguientes:

- Del capital como un recurso: Las organizaciones sociales se construyen a partir de grupos sociales de pertenencia, donde aspectos como la homogeneidad interna, la continuidad en tiempo y la capacidad de estructurar sus límites serían reflejo de esto. Esto lo hemos conceptualizado como actos de institucionalización y prácticas diferenciadoras.
- Del capital social como la capacidad de configurar una estructura de relaciones o estructura organizativa: Las normas de interacción y las reglas de funcionamiento interno son el soporte para el desarrollo de las organizaciones, potenciando o no las relaciones de confianza y horizontalidad, e incidiendo en el arraigo con sus vecinos y comunidades, es decir, en su capacidad de crecer o ampliar su radio de influencia.
- Del capital como capacidad de aprendizaje colectivo: La interpelación al estatus quo y el acceso a las estructuras de movilización son reflejo de la capacidad reflexiva o crítica de la organización y resultan piezas claves para la configuración de marcos normativos alternativos. Esto se expresa en la forma de relacionarse con sus pares, las instituciones y los cambios en su entorno. Además, en las formas de acción que desarrollan en el ingreso o no a los espacios de participación políticas.

Ilustración N°5: Esquema conceptual TMR y Capital Social



Fuente: Elaboración propia 2018

A esto se suma la revisión de otros aspectos que han estado presentes en la discusión y que son parte del debate entre autores, pero que no fueron recogidos o desarrollados en el marco teórico. Sin embargo, pueden revisarse a partir de los resultados de este instrumento. Entre estos destacan:

La existencia de un ciclo de vida de las organizaciones o etapas en el desarrollo de sus formas de acción, donde la antigüedad se relaciona con los niveles de participación e institucionalización de la organización.

El peso del dirigente y de su trayectoria participativa, donde se conjugan elementos como la experiencia de sus padres o familiares, como la participación previa en organizaciones.

Considerando estos elementos, es posible plantear a nivel de hipótesis tres aspectos centrales de esta investigación:

- i. En condiciones socioeconómicas similares las personas construyen y desarrollan organizaciones sociales diferentes.
- ii. A pesar de estas diferencias, las organizaciones sociales desarrollan ciertas prácticas, estructuras, aprendizajes o formas de acción compartidas, por lo que es posible configurar tipologías de acción.
- iii. El desarrollo y características de las organizaciones, junto con las formas de acción que implementan, se relacionan con aspectos propios de ellas, de sus recursos, estructuras que generan para estabilizar el vínculo y capacidades para reaccionar a factores contextuales.

## **MARCO METODOLÓGICO**

### **Metodología cuantitativa**

Para responder a los objetivos propuestos, este estudio se desarrolla bajo una perspectiva analítica cuantitativa que se sustenta en un paradigma ontológico<sup>52</sup>, que da cuenta de la naturaleza de la relación investigada es posible de abordar con datos que pueden ser medidos. Por lo mismo, se considera una teoría de medición, procedimientos para la obtención y análisis estadístico de los datos, todo esto en consistencia con el marco teórico precedente para su abordaje. En esta perspectiva, los fenómenos sociales y culturales, se consideran fenómenos susceptibles de observación directa, de medición y de cuantificación estadística.

Este estudio es de tipo transversal, pues los datos se obtuvieron durante un mismo periodo de tiempo, lo que implica la descripción de las variables en un momento acotado de tiempo. Por lo mismo, asumimos que esta perspectiva tiene debilidades, principalmente porque aporta una mirada estática que reduce la complejidad y el dinamismo de los fenómenos sociales.

### **Operacionalización de conceptos y variables**

Para caracterizar a los colectivos y organizaciones sociales dentro de la comuna de La Pintana, se identificará la relación entre las variables de clasificación, que dan cuenta de las características de las organizaciones, y las variables que se relacionan con atributos específicos de las organizaciones, de los dirigentes y de las comunidades o barrios donde estas formas asociativas se desarrollan.

Como señalan destacados metodólogos (D'Ancona, 2002) la elección de las variables es un aspecto determinante y decisivo en el análisis, y esto no tiene que ver sólo con la concordancia a nivel de marco teórico, sino también con los objetivos mismos del análisis estadístico que se quiere desarrollar. En este caso lo que se busca visualizar son las dimensiones subyacentes a las formas organizativas y la construcción de posibles conglomerados o tipologías de organizaciones a partir de las prácticas que ellas desarrollan.

Por lo mismo, en una primera etapa se utilizó como criterio para seleccionar las variables su pertinencia y vinculación con el marco teórico. Luego, en el análisis de correspondencias múltiples, se evaluó el peso o importancia de cada variable para

---

<sup>52</sup> Los métodos de investigación se encuentran siempre subordinados a la discusión en torno a los paradigmas, los que tienen una base ontológica y metodológica (Denzin and Lincoln, 2005). En este trabajo se asume la noción de paradigma desarrollada por T. Kuhn, quien los define como “conjunto de supuestos valorativos, ontológicos y epistemológicos-metodológicos que orientan el trabajo de una comunidad académica particular y que le permiten producir investigaciones concretas, algunas de las cuales actúan como “casos ejemplares”.

explicar las diferencias en la forma de estructurar la acción colectiva que las organizaciones realizan. Finalmente se dejaron sólo aquellas variables consideradas “relevantes”, tanto para los objetivos del estudio como por su peso estadístico, para la conformación de los grupos a partir del análisis de clúster en dos etapas.

En este sentido y en concordancia con la discusión planteada respecto del concepto de capital social, se han considerado las siguientes (El instrumento completo se encuentra en el Anexo 1):

i. Capital social como un recurso:

**Posición:** Lugar que ocupa dentro de la estructura social el grupo de pertenencia de la organización. Desde la posición es posible vislumbrar el peso de la estructura en las posibilidades de movilización de recursos, en el despliegue de las competencias que los integrantes tienen para el desarrollo de la organización y en la historia organizativa la disposición de los grupos sociales para la movilización de estos recursos. Por lo mismo esta variable se operacionalizó tanto para la organización, como para el dirigente encuestado, considerando preguntas de caracterización para el nivel educacional, tipo de empleo, nivel de capacitación y los recursos que pone a disposición de la organización. En este punto se incorporó una pregunta respecto de la influencia en el sector, es decir, cómo evalúa el dirigente su capacidad de incidir en la organización y su territorio. A esto se sumaron una serie de preguntas de caracterización, que refieren al género, edad y estado civil del entrevistado.

**Surgimiento de la organización:** Como se señalaba a nivel de marco teórico los objetivos, demandas e intereses que dieron origen a la organización social parecen incidir en el desarrollo posterior de las organizaciones. Estos marcos de trabajo inicial son reflejo de la capacidad de acordar intereses comunes entre los diversos involucrados, marcando también el acuerdo básico para la estabilización de la acción colectiva y la disposición de los participantes para su conservación. Por lo mismo, esta pregunta se actualiza al relacionarla con los beneficios que obtienen al participar de la organización, entendiendo esto como actualización o reinención de las metas que dieron origen a la organización.

**Homogeneidad y mecanismos de cierre de la organización:** Esta variable se relaciona con el reconocimiento de un “mínimo de homogeneidad objetiva” dentro del grupo y del efecto multiplicador que ella ejerce respecto al capital individual de cada uno de los integrantes a partir de las características de los socios de la organización. Con esta variable se busca indagar en los límites de la organización y la capacidad de cierre que ella desarrolla, específicamente a partir de los mecanismos de incorporación a la organización. En esta misma línea, se considera como una característica de los socios el nivel de involucramiento en la dinámica interna y en las actividades que la organización realiza.



Estabilidad de la organización: Con esta variable se busca indagar en el desarrollo de la organización, considerando aspectos como su antigüedad, la variación en la cantidad de integrantes (número de integrantes) y otros elementos que nos permitan tener una idea de su proceso de estabilización como grupo de pertenencia.

ii. Capital social como estructura comunitaria:

Organización interna: Se considera la organización interna como una variable importante para la capacidad de acción de la organización. En este sentido, esta variable apunta a la estructura interna como un recurso para el fortalecimiento de las organizaciones, donde aspectos como el funcionamiento interno, es decir, los procesos de toma de decisión, flujos de comunicación y periodicidad de las reuniones son centrales. Un elemento presente en la discusión teórica, es que la estabilidad del vínculo y fuerza de una organización depende del grado de institucionalización que ella tenga. Lo que implica trabajo de cada uno de los miembros para la instauración y mantenimiento de este capital, siendo esto lo que permite la producción y reproducción de este recurso. Esto se materializa en el proceso de institucionalización o formalización de la organización, entendiéndolo como las reglas del juego a las que están sometidos los miembros de la organización; pues, siendo el capital social un recurso, este está sujeto al establecimiento y consolidación de las relaciones, es decir, que la organización sea un espacio “durable”.

Trabajo con su comunidad: Esta variable se operacionalizó a partir de la descripción del radio de acción de la organización y del involucramiento con los vecinos, cuánto y cómo ellos participan de las actividades de la organización. También busca caracterizar el tipo de actividades que se plantea la organización, con los niveles y formas de convocatoria, considerándola como un aspecto relevante de la búsqueda y capacidad de incidir que tienen las organizaciones. En este sentido las actividades son un recurso que permite su fortalecimiento interno, la vinculación con su entorno y el cumplimiento de sus objetivos. Además, ellas nos hablan del radio de acción de la organización y el marco de incidencia que se plantea, es decir, si dirige su accionar a sus socios, a los vecinos, a su comunidad o territorio.

Confianza, reciprocidad y solidaridad: Esta variable se operacionalizó siguiendo los planteamientos y trabajos de terreno de Robert Putnam, buscando caracterizar estos aspectos en las comunidades en donde las organizaciones están insertas y si efectivamente el capital social es un lubricante del conjunto de las relaciones en el territorio. Por lo mismo, su operacionalización es general y se vincula con la capacidad de tender puentes o establecer vínculos.

Trabajo en redes: Esta variable busca profundizar en el radio de acción de las organizaciones y cómo ellas se plantean sus posibilidades de incidir más allá de las problemáticas de su comunidad. En este sentido, las preguntas se orientaron al trabajo con sus pares, es decir, con otras organizaciones y fuera de su territorio, caracterizando

el tipo de demandas o temas que desarrollan en esta forma de trabajo. Por ello, el instrumento busca captar y reconocer la importancia de las relaciones entre las organizaciones, pues son ellas un elemento fundamental en la producción y distribución del capital social dentro del territorio.

Vínculos institucionales: Esta variable se relaciona con la discusión respecto de la autonomía y los niveles de institucionalización que tienen las organizaciones, por lo mismo esta variable se operacionaliza para captar las estrategias de obtención de recursos y búsqueda de asesoría. En este punto se profundizó especialmente en la obtención de fondos concursables como mecanismo de financiamiento de la organización, pues ello se relaciona con la pérdida de autonomía que pueden tener producto de las relaciones o de la cooptación por parte de la institucionalidad pública. Principalmente por las relaciones clientelares que desde el Estado se han establecido con las organizaciones sociales y, luego, con el valor que desde las políticas públicas se les ha dado en tanto ejecutoras y canalizadoras de iniciativas. Así, el nivel de institucionalización, entendido como la dependencia que la organización puede tener del sector público se incorporó también dentro del instrumento como uno de los elementos claves para caracterizar el capital social.

### iii. Capital social como capacidad

Movilización e interpelación al estatus quo: Consideramos en este punto, la forma en que la organización enfrenta problemas o situaciones emergentes y el acercamiento a la política contingente que desde la organización se realiza como parte de su quehacer cotidiano, al enfrentar situaciones contingentes o en el marco de los procesos electorales.

Orientación hacia la política: Esta variable se introdujo para considerarla como expresión de la capacidad reflexiva, en tanto refleja un posicionamiento ideológico y por ende más general. En ella no se hace alusión a los partidos políticos ni al gobierno, pues se consideró que por los niveles de deslegitimidad de la política formal era menos pertinente un pronunciamiento coyuntural.

### iv. Otras variables relevantes incorporadas en el instrumento:

Se consideraron una serie de variables en el análisis que no están incorporadas en el marco teórico a partir del cual se elaboró el instrumento, pero que aparecen en la revisión bibliográfica realizada. Fue de especial interés incorporar preguntas respecto de la trayectoria de los dirigentes, tanto personal como familiar. Además de dos preguntas que se consideraron importantes por las características del sector que se estudia, la comuna de La Pintana. La primera guarda relación con la particularidad del territorio, respecto de su conformación exclusiva de viviendas sociales, aspecto que la hace distintiva en la realidad de la ciudad. A esto se suma otra característica que no es exclusiva de este territorio, pero que sí presenta mayor especificidad, y que guarda

relación con altos niveles de percepción de inseguridad y violencia. Lo que también se relaciona con la visión del capital social como estructura de confianza comunitaria y promovedor de la cohesión social.

En resumen, la importancia de considerar estas variables, se basa en el peso que podrían tener en la explicación de la diversidad de las organizaciones sociales.

**Participación previa en organizaciones:** Esta variable se incluyó para comprender la trayectoria participativa del dirigente antes de llegar al territorio y se consideró también como parte de las características de los socios. Sin embargo, es posible analizarla por separado y ver su vinculación con la variable siguiente.

**Trayectoria familiar de participación:** Con esta variable se busca indagar respecto a la historia familiar y los vínculos comunitarios de los integrantes de la familia del dirigente. Además de considerar la dimensión de género que podría tener la trayectoria o herencia familiar respecto de la participación en organizaciones, pues la pregunta distingue Padre/madre e hijo/hija.

**Beneficiario de políticas o programas de vivienda social:** Esta variable se incorporó considerando la característica del territorio, poblado esencialmente por viviendas sociales, pero lo importante de pesquisar es si el dirigente fue beneficiario o los fueron sus padres, o bien había llegado posteriormente al territorio y arrendaba la vivienda.

**Percepción de violencia e inseguridad:** esta variable se incorporó como parte de la consideración del capital social como estructura comunitaria, con el objetivo de visibilizar el impacto de la violencia e inseguridad en la confianza, solidaridad y reciprocidad en los barrios. Si bien esta no es una variable relevante en el marco teórico nos pareció interesante contrastar su resultado con el desarrollo de las organizaciones.

### **El instrumento**

Para cumplir los objetivos de esta investigación se elaboró un instrumento, teniendo como base la discusión presentada en el marco teórico respecto de comprender las organizaciones sociales como la estabilización de la acción colectiva y del desarrollo de capital social. Se operacionalizaron las variables definidas en preguntas específicas que en su conjunto aportan a la conceptualización del capital social en tanto recurso, estructura organizativa y capacidad para estabilizar diversas formas la acción colectiva.

Esta mirada planteó el desafío de incorporar en el análisis la relación de la organización con su entorno, en nuestro caso la comunidad y el barrio, donde son importantes no sólo las relaciones dentro de la organización o entre las organizaciones, sino que es necesario incorporar una mirada de la organización como un sistema complejo, donde sus estructuras normativas, gestionarias y sancionadoras están también inmersas en comunidades (Durstun, 2001).

La encuesta contempló tres apartados, donde cada uno permite realizar análisis específicos o combinados, principalmente porque se consideró como criterio para la selección de los entrevistados que fueran miembros de la organización e idealmente de su directiva. El primer apartado se refiere a la organización social, su dinámica interna y la relación con su entorno (vecinos, instituciones y otras organizaciones sociales). El segundo apartado se relaciona con el perfil del dirigente social y buscó avanzar en una caracterización de los dirigentes de las organizaciones para luego ver su relación con el tipo de organización a la que pertenecen. Al conjugar estos dos elementos tenemos por un lado una caracterización sociopolítica de los integrantes de las diversas organizaciones, asumiendo que el dirigente es representativo de la misma, basados en el concepto de posición como adscripción social, y de la forma en que esta se estructura para la generación de las acciones colectivas.

El tercer apartado se relaciona con el barrio, entendiéndolo como el entorno en el que se desenvuelve la organización, y lo que se busca es caracterizar el rol que juegan los entornos favorables o desfavorables para el desarrollo de prácticas asociativas en cada comunidad o población. Junto al movimiento inverso, es decir, cómo la organización se relaciona con su entorno a partir de las características de este.

El instrumento utilizado en esta investigación fue una encuesta de respuesta múltiple, que incorporó respuestas abiertas, dicotómicas y con escalas likert. En total, el instrumento contempló 63 preguntas y la duración de su aplicación promedió los 45 minutos.

Es importante destacar que algunas de las preguntas fueron tomadas de la encuesta de capital social realizada por el DIB (2002) y de la encuesta de capital social del PNUD aplicada en Chile (1998), pero fueron adaptadas para su aplicación a organizaciones sociales y no a individuos como habían sido originalmente elaboradas. Estas preguntas se refieren principalmente a los temas de reciprocidad, confianza y violencia en el barrio partiendo del marco teórico desarrollado por Robert Putnam.

Finalmente, una de las limitaciones principales de este estudio tiene que ver con aspectos característicos de la encuesta como instrumento, pues ella nos permite sólo acceder a un corte temporal, es una foto estática de las organizaciones y pierde, por lo mismo, la dimensión histórica de la construcción del capital social, del desarrollo de estrategias y de cambios de posición dentro de la estructura; aspecto importante para el enfoque que queremos desarrollar. Sin embargo, se espera avanzar en este objetivo a partir del análisis de las dimensiones subyacentes a esta visión estática que ofrece una encuesta.

Como lo señala los autores considerados en el marco teórico, existe una fuerte determinación histórica en la formación del capital social y esto marca la diferencia entre la capacidad o disposición que las organizaciones tengan para aprovechar oportunidades históricas. Este peso del pasado o *path dependence*, muestra la

gradualidad de la producción o destrucción del capital social, de la importancia de la historia de la comunidad y de la historia familiar en el caso de las personas que se articulan en organizaciones sociales (Putnam, 2002); y donde los individuos repiten los comportamientos y refuerzan las relaciones que han producido efectos deseados en el pasado. Por lo mismo, se incorporó dentro del instrumento un apartado que busca caracterizar brevemente la historia de la organización y del dirigente entrevistado, con el objetivo de recopilar elementos que nos permitan historizar la mirada instantánea que ofrece el instrumento.

### **Plan de análisis**

Los datos obtenidos a partir de esta encuesta fueron analizados utilizando dos procedimientos estadísticos, el Análisis de Correspondencia Múltiples (ACM) y el análisis de clúster en dos etapas. Las correspondencias Múltiples son una herramienta alternativa al análisis factorial y que puede ser trabajado con datos cualitativos, permitiendo la constatación de dimensiones subyacentes dentro de las variables analizadas y posteriormente el agrupamiento de casos.

Como resultados de este análisis se espera obtener una mirada estática de las diversas organizaciones dentro del territorio analizado, distinguiendo la diversidad de formas que estas asumen. Con esta mirada se elaborará un diagnóstico que caracterice la situación actual y una tipología de organizaciones sociales que permitan comprender de manera más profunda e integral la forma o mecanismos de estabilización de los vínculos. Además de entregar elementos empíricos para la discusión respecto del capital social en tanto recurso, estructura o capacidad.

### **Análisis de Correspondencias Múltiples**

Para analizar el peso que las diversas variables incorporadas en el estudio tienen en el desarrollo de las organizaciones sociales, se utilizó la técnica de análisis de Correspondencias Múltiples que es parte del software SPSS, con ella es posible distinguir las variables más relevantes a la hora de explicar la heterogeneidad de organizaciones del territorio. Además, esta técnica permite identificar las dimensiones subyacentes más relevantes y significativas para el desarrollo de las organizaciones sociales, en este caso nuestro tema de estudio. La principal característica de esta técnica, que se presenta como una alternativa al análisis factorial para trabajar con variables cualitativas, es su capacidad de sintetizar información a partir de la eliminación dentro del conjunto de variables iniciales de aquellas que ofrecen información redundante<sup>53</sup>.

---

<sup>53</sup> El análisis factorial es una de las técnicas de análisis multivariable más utilizada en las ciencias sociales y este análisis parte del principio de causalidad múltiple, es decir, que los hechos y fenómenos sociales son explicados no sólo por una única causa sino por una gran variedad de ellas.

Este método no sólo analiza el peso de las diversas variables, sino que también permite visualizar dimensiones subyacentes en las que se agrupan las variables a partir de la reducción del conjunto de variables aleatorias que están interrelacionadas en un grupo de factores latentes, es decir, independientes. Por lo mismo, se obtendrá como resultado que el número de factores siempre serán inferiores que el total de las variables iniciales. Estos factores se reconocen como dimensiones subyacentes pues reflejan la síntesis de la información redundante de las variables. Estas dimensiones subyacentes reflejan la sinergia de distintas variables o características, en este caso de las organizaciones, que al conjugarse permiten explicar de mejor forma el desarrollo o dinámica que ellas tienen.

Un tercer resultado que se obtiene con este método de análisis y que se relaciona con otro objetivo específico planteado en esta investigación, como son la configuración de grupos o tipologías de las organizaciones sociales. Esto lo realiza a partir del puntaje que cada uno de los “individuos”, en nuestro caso organizaciones sociales, obtuvo en los factores o dimensiones subyacentes que se construyeron previamente y la configuración de clúster a partir de ese puntaje. Esto significa pasar del análisis de las variables al de unidades de análisis, organizaciones en este caso, permitiendo visualizar las similitudes y diferencias que se dan entre los individuos respecto de los factores y del conjunto de variables observadas.

### **Análisis de clúster en dos etapas o de agrupamiento natural**

La modalidad de análisis de clúster, permite en términos generales clasificar sujetos a partir de una o múltiples variables, trabaja con la distancia y proximidad entre casos para la conformación de los grupos. En este caso trabajaremos con una de las modalidades de análisis de clúster que se conoce como “Clúster en dos etapas”, esta es una técnica de clúster no jerárquico y que permite clasificar a un grupo de individuos (o variables) en una serie de conglomerados, y que a diferencia del análisis discriminante o del clúster no jerárquico los grupos no están definidos a priori. Otra característica de este método es que permite trabajar con variables categóricas y en las cuales no es necesario que exista el mismo rango de categorías.

Para trabajar con estas variables se utilizará un procedimiento de análisis estadístico, que es parte de los análisis de correspondencia múltiple, pero que tiene la particularidad de trabajar con variables cualitativas, donde cada una puede presentar diversas modalidades o categorías, y que ofrece una muy buena gráfica de la distribución de las categorías en las dimensiones. Este procedimiento, conocido como HOMALS<sup>54</sup>, funciona a partir del escalamiento óptimo de variables y permite el desarrollo de análisis de homogeneidad. En él se combinan elementos del análisis de correspondencias simples y el análisis factorial, permitiendo por su similitud con el análisis factorial la

---

<sup>54</sup> HOMALS significa HOMomogeneity Analysis by means of Alternating Least Squares.

reducción de información a partir de la configuración de dimensiones. Por lo mismo, este procedimiento permite cuantificar objetos/sujetos y categorías de variables óptimas<sup>55</sup>. Además, este método duplica y en teoría permite comprobar el análisis realizado en el apartado anterior, para la conformación de las dimensiones.

### **Características de la población encuestada**

El instrumento se aplicó durante el segundo semestre del año 2009 y primer trimestre del 2010, con la ayuda de monitores de la Municipalidad de La Pintana y buscó cubrir a la totalidad de organizaciones activas del territorio<sup>56</sup>. La aplicación del instrumento se desarrolló con el apoyo de monitores de la Municipalidad de La Pintana y de la Universidad de Chile, los que fueron capacitados en tres sesiones de trabajo. En la primera sesión se presentó la discusión teórica en la que se fundaba el instrumento y en otras dos la aplicación del mismo.

Para garantizar su aplicación se trabajó en dos etapas, en la primera se encuestó a las organizaciones que figuraban en los catastros institucionales del municipio o que habían sido beneficiarias de algún proyecto estatal. Y en la segunda etapa se encuestó a las organizaciones que fueron reconocidas como activas por las personas encuestadas en la primera etapa. Así, durante la segunda etapa se aplicó el instrumento a todas las organizaciones que fueron mencionadas en la pregunta P21orgint1 (Nombre de la organización con la que interactúa) de la encuesta.

A partir del trabajo de estas dos etapas se logró encuestar a 307 personas representantes de sus organizaciones, en tanto miembros de la directiva. Por lo que se espera haber alcanzado una cobertura cercana al 90 % de las organizaciones sociales existentes en la comuna al primer trimestre del 2010.

El instrumento se aplicó en paralelo en los cuatro sectores considerados en la investigación, tanto en la fase que se trabajó con el catastro del Municipio, como en la etapa en que se aplicó la encuesta a las organizaciones que fueron identificadas en el proceso de terreno mismo.

Respecto de su distribución por sectores de la comuna, 120 organizaciones encuestadas correspondieron al sector Centro de la comuna, 72 al sector Sur, 63 al sector Norponiente y 52 al sector Nororiental. El instrumento se aplicó a miembros de la directiva de la organización, en su mayoría al presidente de la misma. Así, del total de encuestados, 204 personas ocupaban el cargo de presidente o presidenta de la

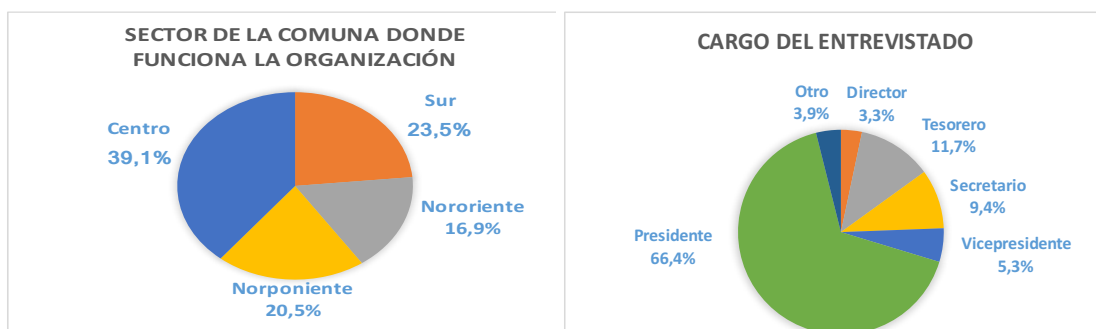
---

<sup>55</sup> Esta optimalidad se alcanza, a partir de la separación de las categorías en las dimensiones definidas y, por otro lado, por la distancia dentro de cada categoría de los sujetos/objetos (Visauta, B. 1998).

<sup>56</sup> Desde la Universidad de Chile, se realizó una alianza con el Municipio y el compromiso de entrega de información al finalizar el trabajo de terreno.

organización, 36 de tesoreros/as, 29 de secretaria/o, 16 de vicepresidente/a y 10 miembros del directorio; mientras que sólo 12 entrevistados cumplían otra función dentro de la organización.

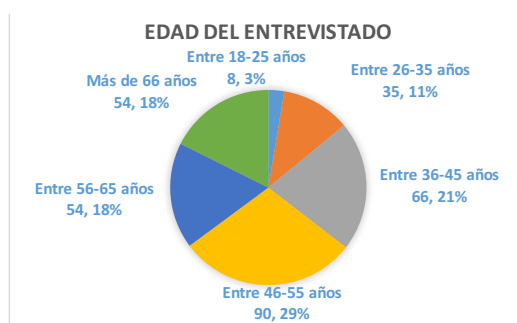
Ilustración N°6: Gráficos de distribución por sector y cargo de los entrevistados



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Otro elemento importante respecto a las características de los encuestados es que estos en su mayoría fueron mujeres, 73% del total (224), mientras que el 26,4% de los entrevistados fueron hombres (81)<sup>57</sup>.

Ilustración N°7: Gráfico de distribución por edad del entrevistado



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Respecto de la edad de las personas entrevistadas, podemos ver que la frecuencia es más homogénea, siendo el porcentaje más bajo el del grupo entre 18 a 25 años (8 personas entrevistadas) y el con mayor presencia fue el tramo entre los 46 y 55 años (90 personas entrevistadas).

<sup>57</sup> Por un problema en la aplicación del instrumento en dos encuestas no se respondió esta pregunta y por eso el universo se reduce a 305 casos en este punto.



## ANÁLISIS

### Caracterización y análisis a nivel comunal de las organizaciones

De manera general, podemos decir que dentro de las organizaciones encuestadas existe diversidad respecto a su tipo, destacándose por su mayor presencia las Juntas de Vecinos (22%), forma tradicional e institucionalizada de asociación por barrio. Además, tienen gran importancia las organizaciones ligadas al deporte (17,3%), considerando los clubes de fútbol y de otros deportes, y los clubes de Adulto Mayor (14%). Estos tres tipos de organizaciones se destacan por el alto nivel de vínculos institucionales que mantienen, pues son parte de las formas tradicionales de organización que han existido en el territorio y están vinculadas permanentemente con el Municipio<sup>58</sup>.

Ilustración N°8: Cuadro de tipos de organizaciones estudiadas

TIPO DE ORGANIZACIÓN	Porcentaje
Junta de Vecinos (JJVV)	22,5
Organización Adulto Mayor	14,0
Club Deportivo (fútbol)	11,7
Centro de Acción Social	10,1
Organización de mujeres	8,8
Centro de Padres y Apoderados	8,5
Organización Cultural	4,2
Organización Deportiva y Social	3,6
Organización de Salud	2,9
Organización de Vivienda	2,6
Centro de Madres	2,6
Organización Deportiva	2,0
Otro tipo de organización	6,5
TOTAL	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Mención especial merecen los clubes de Adulto Mayor, pues su surgimiento se relaciona con el reposicionamiento que las políticas de apoyo a este grupo específico han tenido en Chile durante los últimos 15 años y la creación del Servicio Nacional del Adulto Mayor (SENAMA)<sup>59</sup>. Este reposicionamiento ha implicado financiamiento y

---

<sup>58</sup> La forma de organización más institucionalizada en los territorios son las Juntas de Vecinos, su origen es de los años 60' y ellas han jugado tradicionalmente un rol de apoyo a las políticas de los diferentes gobiernos. Estas organizaciones suelen jugar el rol de mediador entre el "vecino" y las instituciones estatales.

<sup>59</sup> El Servicio Nacional del Adulto Mayor, SENAMA, se creó durante el Gobierno de Ricardo Lagos (2000-2006), como una forma de responder a las necesidades que fueron expresando los adultos mayores.

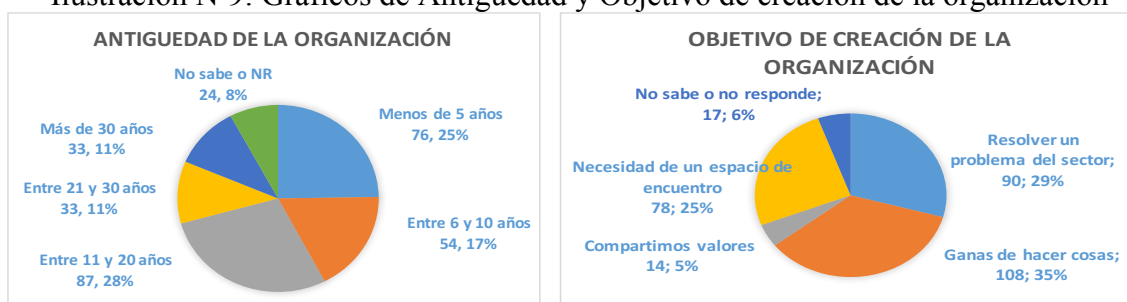
entrega de proyectos para las organizaciones de este tipo. La estrategia de muchas organizaciones, especialmente grupos de mujeres y Centros de Madres ha sido cambiar su nombre para poder acceder a estos beneficios.

## El capital social como un recurso

Estabilidad del vínculo: Surgimiento, antigüedad y tamaño

La estabilidad de las organizaciones se constata a partir de la gran diversidad respecto de su antigüedad. En el territorio conviven organizaciones jóvenes, consolidadas y antiguas. Esto se evidencia en que un 25% de ellas puede definirse como jóvenes, con menos de 5 años, y más del 50% del total tienen más de 10 años.

Ilustración N°9: Gráficos de Antigüedad y Objetivo de creación de la organización



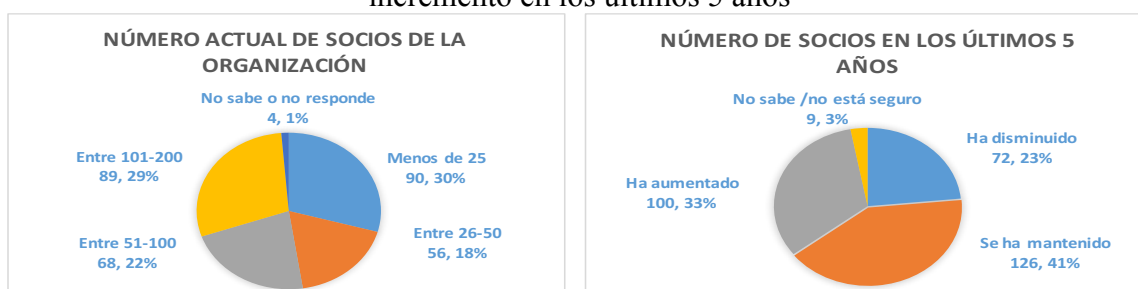
Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

A pesar de la diversidad de las organizaciones respecto de su antigüedad, tienen en común que en su mayoría surgieron por las “ganas de hacer cosas” (35%), “para resolver un problema dentro del sector” (29%) y “la necesidad de un espacio de encuentro” (25%). Esto muestra que las organizaciones surgieron por la necesidad de compartir y encontrarse entre vecinos, donde las ganas de hacer cosas y de un espacio de encuentro suman el 60% de las razones por las que se conformó la organización. Esto plantea una mirada mucho más proactiva de su surgimiento, pues sólo un 29% se conforma a partir de la reacción ante un problema y un 5% por compartir valores.

Al analizar el número de socios de las organizaciones es posible constatar también su diversidad y distribución relativamente homogénea entre los distintos tramos. Existe mayor presencia de organizaciones con menos de 25 socios, pero muy seguidas en peso porcentual por las organizaciones que cuentan con más de 100 socios<sup>60</sup>.

<sup>60</sup> La evidencia empírica muestra más bien que son este tipo de organizaciones las que cuentan con bajos niveles de participación de sus asociados y que tienen un funcionamiento más bien burocrático y formal. Este dato tiene la debilidad que la mayoría de las Juntas de Vecinos consideran como socios a los vecinos inscritos y esto no necesariamente refleja que sean socios activos de la organización.

Ilustración N° 10: Gráficos cantidad de socios de la organización y evaluación de su incremento en los últimos 5 años



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Para analizar la estabilidad de la organización consideraremos la variación en la cantidad de integrantes<sup>61</sup>. En esto, los datos muestran estabilidad significativa en las organizaciones y en la vinculación con sus socios. Lo que es consistente con el peso de las organizaciones con más de 10 años de antigüedad. Si consideramos la antigüedad de la organización, en su mayoría son las organizaciones que tienen menos de 5 años y las que tienen entre 11 y 20 años, las que consideran que la cantidad de socios ha aumentado. Por otro lado, son las organizaciones de más de 20 años (30,6%) las que consideran que el número de socios ha disminuido. Si esto lo relacionamos con la variable cantidad de socios, se puede observar que son las organizaciones con menor cantidad de socios las que refieren su disminución<sup>62</sup>.

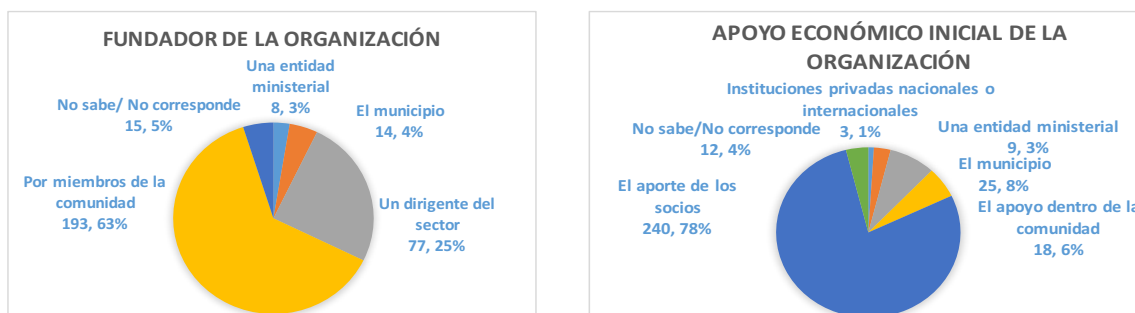
En este sentido, es posible suponer ciertos ciclos en la vida de las organizaciones y distinguir organizaciones que logran mantener de manera relativamente permanente el número de socios. Así, respecto a la cantidad de socios, es posible hipotetizar que existen organizaciones que no logran un nivel de afiatamiento entre sus participantes. Lo que las hace más invulnerables a los ciclos de vida y otras, que por contar con una cantidad significativa de miembros, se vuelve un polo atractor para nuevos socios.

A esto se suma que la gran mayoría (63%) de las organizaciones declara haber sido fundada por miembros de su comunidad y con apoyo económico de sus socios (78%), por lo que su surgimiento es bastante autónomo y autogestionado. Además de vinculado a necesidades concretas de la comunidad, pues el 90% de las organizaciones surge por necesidad de trabajar, reencontrarse o resolver un problema de la comunidad.

<sup>61</sup> Este tema se abordó en la pregunta N° 11, que indagaba en el aumento o disminución de la cantidad de socios en los últimos 5 años. En este sentido, el 41% de los encuestados respondió que la cantidad de socios se ha mantenido, mientras que el 32,6% señaló que han aumentado y el 23,5% que han disminuido.

<sup>62</sup> Señalan que la cantidad de socios ha disminuido el 42,2% de las organizaciones, con menos de 25 socios y el 48,2% de las organizaciones con entre 26 y 50 socios. Mientras que las con mayor cantidad de socios evalúan incrementos en sus asociados, donde el 41,2% de organizaciones entre 101-200 socios y el 41,8% de organizaciones con más de 200 socios declaran haber aumentado la cantidad de asociados.

Ilustración N° 11: Gráficos de Fundador de la organización y apoyo económico inicial



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

**Posición: Grupo social de pertenencia, homogeneidad y mecanismos de cierre.**

Para analizar el capital social como un recurso, un aspecto importante es la posición que el grupo social ocupa dentro de la estructura y la visión de las organizaciones como grupos sociales de pertenencia; donde los objetivos, intereses y recursos de los individuos son homogéneos al derivar de la posición compartida. Esto habla de una suerte de determinismo social, tanto para el peso como para las posibilidades de desarrollo de las organizaciones. Por lo mismo, la homogeneidad y la capacidad de cierre se vuelven variables centrales en este análisis, en tanto ellas definen las posibilidades de movilizar recursos de las organizaciones.

Ilustración N° 12: Gráfico de características compartidas de los socios y socias



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

La principal característica que comparten los socios de una organización es la residencia en el mismo barrio (77%), donde la mayoría de las organizaciones de la comuna son agrupaciones de vecinos que “comparten los mismos intereses y valores” (75%). Como segunda mención, “un grupo de amigos” (44,7%) y “desarrollaban actividades similares” (37,5%).

Este resultado contrasta con la pregunta por las razones de surgimiento de la organización, donde sólo un 5% se conformaron por compartir los mismos valores. Se desprende, que la construcción de sintonía en términos de valores y creencias entre los miembros de la organización se produce en el proceso de trabajo, pues luego la consideran una característica compartida por el 75% de las organizaciones.

Para analizar las características de los socios, más allá del lugar de residencia, se creó un índice, para distinguir nivel de homogeneidad entre los miembros de las organizaciones. Se aprecia con este índice<sup>63</sup>, que en el 37,8% de las organizaciones existen altos niveles de homogeneidad en los aspectos que hemos definido como intrínsecos de los socios, mientras que los aspectos extrínsecos, es decir, los que se relacionan de manera más directa con preferencias o elecciones presenta altos niveles de homogeneidad (56,4%).

Ilustración N°13: Cuadro de principales características de los socios de la organización

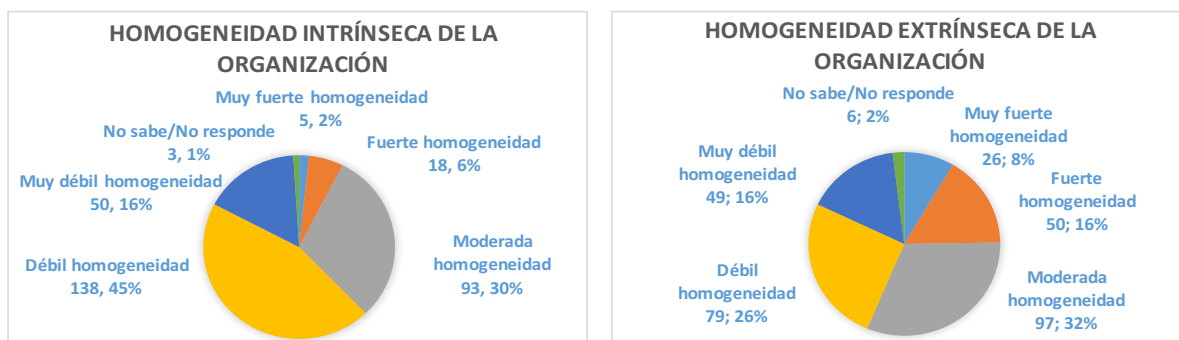
Principales características de los socios de la organización			
Aspectos intrínsecos		Aspectos extrínsecos o de adscripción	
Viven en el mismo barrio	77%	Comparte los mismos intereses y valores.	75%
Son familiares o parientes	19%	Son un grupo de amigos	45%
Son del mismo género	18%	Trabajan o desarrollan actividades similares	38%
Tienen ingresos similares	17%		
Tienen la misma edad	11%	Tiene la misma religión	11%
Tienen mismo nivel de estudios	7%	Son de la misma tendencia política	7%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Sin embargo, es interesante destacar la diferencia en el resultado de este índice, pues en las organizaciones parecieran existir mayores niveles de homogeneidad respecto de variables de adscripción, que en este caso hemos llamado características extrínsecas, que aspectos intrínsecos de los individuos, pues casi el 25% de las organizaciones presentan como resultado “Muy fuerte” y “fuerte” homogeneidad.

<sup>63</sup> A partir de este índice se crearon dos nuevas variables, una de homogeneidad intrínseca de los miembros de la organización, relacionada con características propias a los individuos (género, edad, parentesco, lugar de residencia, nivel de ingresos y nivel educacional), y otra ligada a aspectos de adscripción (religión, tendencia política, amistad, intereses y valores comunes).

#### Ilustración N°14: Gráficos Homogeneidad intrínseca y extrínseca de los socios



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Si esto lo relacionamos con el tamaño de la organización, podemos ver que son las organizaciones de menor tamaño las que concentran los mayores niveles de homogeneidad extrínseca, más del 45 % de ellas presentan entre Fuerte y Muy fuerte homogeneidad extrínseca. Mientras que el 59,6% de las organizaciones con más de 100 asociados alcanzan en este indicador un resultado que va de “Débil” y “Muy débil” nivel de homogeneidad extrínseca. Respecto a la Homogeneidad intrínseca no se observan diferencias significativas en tamaño de la organización y la gran mayoría obtienen resultados de moderada y débil homogeneidad.

#### Ilustración N° 15: Cuadro de Mecanismos de incorporación

Mecanismos de integración a la organización	
No, nadie más se puede incorporar	2%
Ser familiar de algún socio	1%
Ser amigo de un socio	1%
Cumplir requisito (cuotas, antigüedad, etc.)	3,3%
Tiene que ser invitado por un socio	5,2%
Sólo hay que acercarse y participar	79%
Compartir condición o problema	7,8%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Para contrastar el dato de homogeneidad extrínseca, es decir, elementos o factores en que los habitantes de la comuna no pueden incidir, se consideraron en el análisis los mecanismos de incorporación de socios. En el caso estudiado, la gran mayoría de los encuestados (79,8%) señaló que para incorporarse a la organización “Sólo hay que acercarse y participar”. Esto refleja que son organizaciones con un alto grado de apertura y donde no existen condiciones o requisitos que limiten la participación de los vecinos, pues sólo el 5,2% de los encuestados señalan que para participar “Tiene que ser invitado por un socio”.

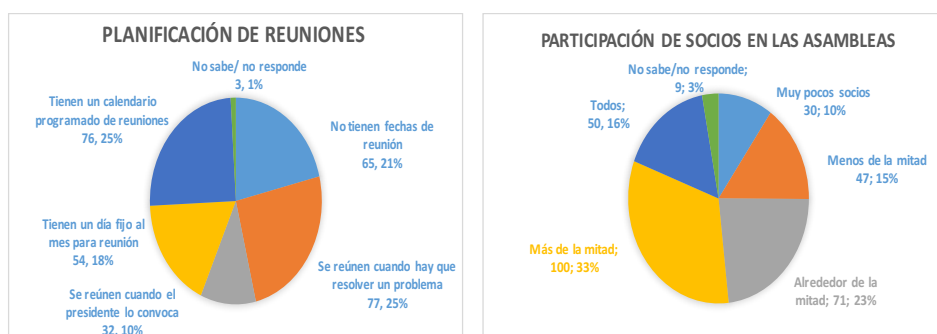
A modo de síntesis, en este caso el capital social como un recurso se caracteriza por activarse de manera bastante autónoma y no como resultado de una crisis o de una convocatoria institucional. Además, se constatan niveles importantes de estabilidad en las organizaciones, tanto en su antigüedad, como en tamaño. Respecto de la pertenencia a un grupo o posición social, esto no parece lo más destacado en términos de la homogeneidad interna de los integrantes de la organización. La construcción de aspectos compartidos se desarrolla dentro de la organización y como parte de su quehacer. Es en este ciclo o dinámica de vida de la organización que se fortalecen los vínculos y no necesariamente a partir de procesos de cierre o diferenciación. Como muestran los resultados de la encuesta, las organizaciones son bastante abiertas a la incorporación de nuevos socios y son las organizaciones con mayor número de socios(as), más de 25 socios, las que logran mantener su tamaño en el tiempo.

## El capital social como estructura de relaciones

### La organización interna: Participación e institucionalidad

A partir de las respuestas entregadas, es posible concluir que las organizaciones se mantienen bastante activas y con vínculos estrechos con sus asociados<sup>64</sup>.

Ilustración N° 16: Gráficos planificación de reuniones y participación de socios

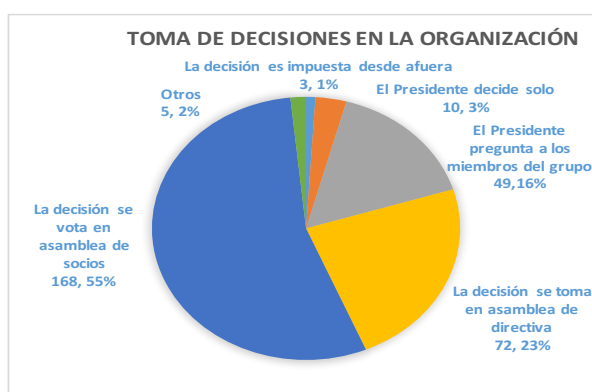


Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Los procesos de planificación o programación de actividades reflejan niveles de institucionalización del vínculo y claridad respecto de las normas de funcionamiento interno. Por el contrario, el hecho que la convocatoria dependa del presidente (10%) y/o que participen muy pocos socios (10%), puede relacionarse con liderazgos verticales o funcionamiento más bien formal, donde su quehacer depende sólo de una persona. Esto hace necesario indagar por democracia interna de las organizaciones.

<sup>64</sup> Más de un 72% señalan que al menos participan la mitad de los socios y socias en las reuniones. Esto es un dato relevante considerando el tamaño de las organizaciones y su antigüedad. Se suma un nivel de planificación de las reuniones, donde un 43% de las organizaciones considera días o calendario, mientras que un 25% se reúne para enfrentar problemas o coyunturas.

Ilustración N° 17: Gráfico de toma de decisiones



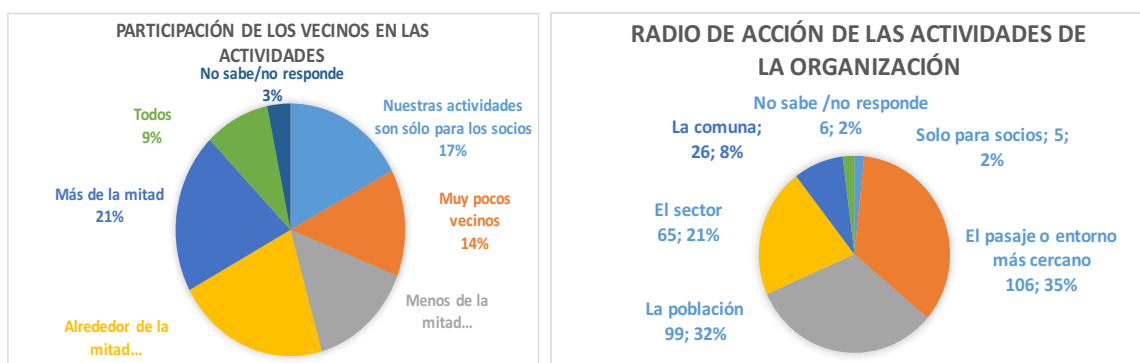
Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

En más del 75% de las organizaciones, las decisiones se toman en espacios ampliados, señalando un vínculo consolidado y una clara estructura de funcionamiento interno. Mientras que en el 55% las decisiones se votan en asamblea de socios y en el 23% en reunión de directiva. A esto hay que sumar que en su mayoría son organizaciones bastante abiertas a la participación de nuevos socios.

### Los vecinos y el barrio: El vínculo comunitario y el radio de acción de la organización

Del involucramiento de los vecinos en las actividades y en el apoyo a la organización, más del 50% de los entrevistados considera que en las actividades de su organización participan alrededor de la mitad de los vecinos y sólo un 13,7% responde que “muy pocos vecinos” participan. Si a esto sumamos el involucramiento de socios y vecinos en las actividades, cerca del 40% de las organizaciones cuenta con apoyo de e incluso un 10% cuenta con trabajo de “socios y muchos vecinos”.

Ilustración N°18: Gráficos participación de vecinos y radio de acción de la organización



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.



En contra punto, el 17,3% de las organizaciones realizan actividades sólo para sus socios y mantienen un radio de acción bastante acotado a su territorio, donde una buena parte de ellas, más del 65%, no se plantea desarrollar actividades más allá de la población<sup>65</sup>.

La reducción del radio de intervención de las organizaciones se refleja también en el tipo y frecuencia de actividades que realizan. Más del 50% de las organizaciones realizan actividades definidas como relevantes, es decir, con la participación de menos de 25 personas y con una frecuencia no superior a 4 veces al año. Mientras que actividades masivas, donde participan más de 50 personas, el 38% de las organizaciones realizan entre 1 y 2 actividades al año. Destaca por otro lado, que cerca de un 20% de las organizaciones desarrollan más de 20 actividades masivas al año y, si analizamos este dato considerando el tipo de organización, su distribución es bastante homogénea. Destaca de manera especial, que dentro de las organizaciones que desarrollan esta cantidad de actividades masivas, un 31,1% son clubes de adulto mayor, lo que puede deberse al número de asociados, especialmente en los sectores más antiguos de la comuna.

Otro aspecto del acotado radio de acción de las organizaciones, se refleja en la pregunta sobre mecanismos de difusión utilizados para sus actividades, donde el 45,9% usa invitación vecino a vecino o puerta a puerta, y el 26,1% utiliza carteles en la población. Esto refleja baja difusión y por ende baja convocatoria para sus actividades, siendo ellos mismos los que restringen su capacidad de convocar. En este sentido, no es posible distinguir si es la baja difusión que ellos realizan o el escaso interés de los vecinos por participar lo que ha terminado reduciendo el radio de acción de las organizaciones.

Ilustración N°19: Cuadro de actividades masivas y relevantes realizadas

Número de actividades masivas (más de 50 personas) al año		Número de actividades relevantes (más de 25 personas) al año	
Entre 1 y 2	38,1%		
Entre 3 y 4	22,5%	Menos de 4	56,7%
Entre 5-9	13,7%	Entre 5-9	12,1%
Entre 10-14	5,2%	Entre 10-14	5,9%
Entre 15 -19	0,7%	Entre 15 -19	1,3%
Más de 20	19,9%	Más de 20	24,1%
Total	100%	Total	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

<sup>65</sup> Al preguntar por el radio de acción, se obtiene que cerca del 34,5% de las organizaciones desarrollan actividades para el “pasaje o entorno más cercano” y el 32,2% busca desarrollar actividades para la población, es decir para toda su comunidad, mientras que el 21,2% de las organizaciones trabajan a nivel de comuna.

Todos estos elementos muestran que las organizaciones, si bien logran mantener con relativa constancia su número de socios y el vínculo con sus vecinos, el radio de acción de sus iniciativas y actividades se acota a los espacios más cercanos dentro del territorio. Esto se manifiesta en débiles estrategias de convocatoria de vecinos y en la reducida cantidad de actividades relevantes y masivas de las organizaciones.

### **El trabajo en Red: La interacción como estrategia.**

El desarrollo de trabajo en red y la colaboración con otras organizaciones se ha definido como uno de los principales mecanismos de apoyo y fortalecimiento del capital social comunitario. Por lo mismo, las políticas públicas y los fondos concursables han buscado promover la interacción entre organizaciones, aunque es innegable la existencia de contradicciones evidentes entre las lógicas de adjudicación de los fondos concursables y el trabajo colaborativo de las organizaciones. De los resultados, es posible ver que el 37% de las organizaciones no interactúa con sus pares y el 61% de las organizaciones que se relaciona con otras organizaciones lo hacen de manera heterogénea.

Ilustración N° 20: Cuadro de interacción de las organizaciones

Interacción	Respuesta	N° de casos	Porcentaje
Población o sector	Sí	188	61,2
	No	114	37,1
	No sabe / no responde	5	1,6
Comuna o fuera de ella	Sí	141	45,9
	No	158	51,5
	No sabe / no responde	8	2,6

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

La interacción parece ser más evidente a nivel de población o sector, pues más de un 60% de las organizaciones se relacionan con aquellas que comparte territorio o al menos proximidad territorial. Este porcentaje baja al consultar por las interacciones a nivel comunal o más allá de los límites de su territorio, donde el 45% de las organizaciones se relaciona con sus pares<sup>66</sup>.

---

<sup>66</sup> A nivel del sector, las organizaciones interactúan principalmente con las Juntas de Vecinos, donde el 25,4% de las organizaciones se relacionan con ellas. Otro espacio importante de interacción son las coordinadoras, en las que participan el 24,8% de las organizaciones. Estos espacios son principalmente para el encuentro de organizaciones similares o que trabajan en el mismo sector (Coordinadoras deportivas el 8,6% y coordinadoras del sector el 7,6%). Otra parte de estas coordinaciones funcionan bajo el alero del Municipio. En estas instancias participa el 8,6% de las organizaciones encuestadas, además, es importante destacar a los clubes de fútbol, pues por su carácter la relación con otras organizaciones similares es fundamental, por ello el 13% de los Clubes de fútbol mantiene relaciones con sus pares.

## Ilustración N° 21: Gráficos de cantidad y frecuencia de las interacciones con organizaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

De las organizaciones que interactúan con pares dentro de su población o sector, podemos ver que cerca del 70% lo hace con más de una organización y de manera bastante sistemática; pues al preguntar por la frecuencia de interacción, el 30% de las organizaciones afirma que es de media a alta. Esto muestra que la dinámica de interacción es parte de un proceso de apertura o de una opción de la organización por una forma distinta de trabajo. Ya que no resulta obvio que las organizaciones se relacionen de manera extensa, con más de una organización, e intensa, pues sólo el 34% señala que la interacción es baja<sup>67</sup>.

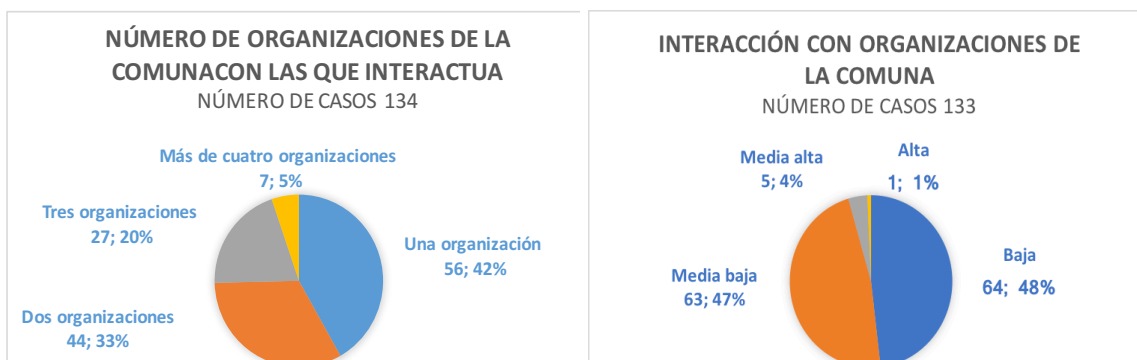
Estos datos muestran una tendencia clara y no obvia respecto al tema de la interacción, lo esperable era que las organizaciones que establecen mayor relación con otras, las mantuvieran de manera menos frecuente o más bien débil. Sin embargo, las cifras muestran la tendencia contraria, que mientras más vínculos establecen entre organizaciones estos son más intensos.

Si llevamos este análisis al nivel comunal, es decir, a las interacciones que las organizaciones desarrollan con pares fuera de su sector, el porcentaje de interacción se reduce y cambia la relación, pues menos del 50% de las organizaciones, exactamente el 45,9%, interactúa más allá de su entorno cercano.

También se reduce la cantidad de organizaciones que interactúan con más de una organización y, al parecer, estas relaciones tienden a focalizarse más, pues son las organizaciones que establecen relación con sólo una organización las que tienen mayor frecuencia en la interacción. Así, las organizaciones que interactúan con otra, lo hacen en un 60% de los casos, con una frecuencia alta (Siempre); mientras las que interactúan con más organizaciones van debilitando la frecuencia de esta interacción.

<sup>67</sup> Confirma esta idea que el 70% de las organizaciones que interactúa con más de 4 organizaciones lo hace de manera permanente, es decir, “siempre”. Lo que es consistente con que el 55,6% de las otras organizaciones que interactúan con 2 y 3 organizaciones también lo hacen “siempre”.

## Ilustración N°22: Gráficos de número e intensidad de interacciones con organizaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

De lo anterior se puede concluir que existen diferentes opciones dentro de las organizaciones respecto a la relación e interacción con sus pares, y donde un 38,8% de ellas no se relaciona con sus pares y toman la opción del camino propio<sup>68</sup>.

Por otro lado, las organizaciones que establecen vínculos a nivel de población y sector son las que los sostienen con más fuerza, especialmente las que se relacionan con más de una organización. Esto cambia cuando miramos la comuna como espacio de interacción, ahí se reduce y debilita. Sin embargo, se ve una suerte de focalización o de estrategia, pues las organizaciones que establecen relación sólo con una organización, interactúan con ella de manera permanente.

En este sentido, es posible plantear la priorización de las interacciones, pues los datos muestran que el 31,2 % de las organizaciones se relaciona con organizaciones similares de otro sector o comuna, es decir, buscan establecer un lazo con sus pares temáticos más que territoriales<sup>69</sup>. Considerando estos hallazgos, se evidencia que la interacción con otras organizaciones es una opción vinculada a las capacidades propias de la organización, sus necesidades y estrategia, siendo esto lo que regula su intensidad.

---

<sup>68</sup> Al preguntar respecto a las principales razones para no interactuar con otras organizaciones, el 20,7% de los encuestados respondió que no les interesaba y el 18 % respondió que no lo hacían por incapacidad de su propia organización. Respecto de esta incapacidad, los y las encuestadas señalan que la organización es nueva, que no cuenta con sede o con recursos. La tercera razón más mencionada fue la inexistencia de organizaciones similares dentro de su territorio, con un 13,8%. Mientras que el 12,9 % de los entrevistados señaló la debilidad y los problemas de las organizaciones en general, como el principal obstaculizador para la interacción, y sólo un 8,6% señaló la existencia de incomprensión, rivalidades o malas experiencias del trabajo en red.

<sup>69</sup> En segundo lugar, este tipo de interacción se concentra con el Municipio y sus programas (14,2%) y con la Unión Comunal de Juntas de Vecinos (12,8%), donde es posible ver mayores niveles de institucionalización de la interacción.

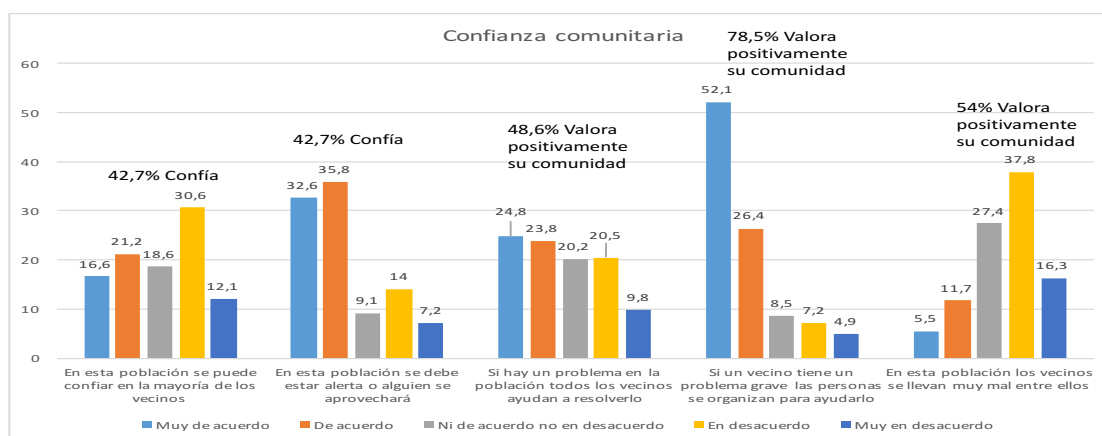
Esto no debe obviar que una de cada tres organizaciones no se relaciona con otras y de las que interactúan sólo con una, lo hacen con mayor intensidad que las que establecen vínculos diversos. Se constata también, que la vinculación con organizaciones cercanas al territorio se ve facilitada por las relaciones cotidianas y la proximidad. Mientras que las organizaciones que establecen relaciones más allá del territorio aledaño, se basan en fines más estratégicos, es decir, buscan apoyo entre pares o en la institucionalidad del Estado.

Esto plantea la pregunta respecto de las motivaciones para construir redes y la posibilidad que existan dos tipos de relaciones, unas que se dan de manera más espontánea y de articulación cotidiana. Y otras, con un objetivo más específico y su articulación es intencionada o estratégica, ya sea por las organizaciones o por el Estado.

### Confianza como elemento acotado de interacción

Respecto de la confianza como lubricante o base para el establecimiento de relaciones dentro de la comunidad, se puede constatar que existen niveles significativos de confianza, pero que esta presenta características específicas.

Ilustración N°23: Gráfico de confianza en la comunidad



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

No es una confianza generalizada, no se da en abstracto ni de manera genérica, pero sí ante situaciones de crisis o vulnerabilidad. Existe una valoración positiva de la comunidad, de su solidaridad y reciprocidad. Esto es consistente con la forma de construir organizaciones y de la relación que establecen estas con sus vecinos. Son abiertas a la participación, cualquier persona puede acercarse y sumarse, son organizaciones donde sus socios participan activamente y comprometen trabajo, participación en reuniones y actividades. Es ahí, donde se traza el anillo de confianza en la comunidad, donde se sitúa el espacio de cierre y homogeneidad del “nosotros”.

## **Capital social como capacidad**

La discusión del capital social como capacidad se encuadró en la capacidad de las organizaciones de generar procesos de aprendizaje y reflexión, a partir de los cambios de su entorno y procesos internos. Esta capacidad les permitiría desarrollar estrategias para incidir en su contexto, no sólo en el marco de crisis o coyunturas, sino en la transformación de la vida cotidiana, de las relaciones con pares e instituciones<sup>70</sup>.

Para retomar esta discusión, es importante volver a la definición del capital social como la capacidad de conceptualizar, reinterpretar y actuar que tiene las organizaciones, considerando que ella va a depender de los espacios y dinámicas colectivas que generen. Radican ahí las posibilidades de elaboración crítica, interpelación y acción relacionadas más con las formulaciones normativas de cada uno de estos grupos y la sinergia entre ellos, que con recursos intelectuales o capacidad de abstracción de los miembros de las organizaciones. Esta forma de capital se materializa en cambios reactivos, adaptativos y disruptivos respecto de su entorno.

Para su análisis más específico se consideraron dos aspectos, primero la orientación hacia la política del dirigente, entendida como expresión de la capacidad reflexiva y/o posicionamiento ideológico, y el análisis del entorno nacional, de las autoridades políticas y del Estado.

Para su operacionalización en el instrumento se consideró la participación electoral y el posicionamiento político. La participación en procesos electorales, supera el 85%, tanto a nivel Municipal, como Presidencial. Lo que refleja una vinculación alta con las instancias formales de representación, pese a no posicionarse dentro de las concepciones políticas tradicionales. Los niveles de participación en los procesos electorales son consistentes con la participación electoral a nivel comunal hasta antes del cambio a voto voluntario, que se reflejó en una caída generalizada en la participación y donde la comuna de La Pintana ha sido paradigmática.

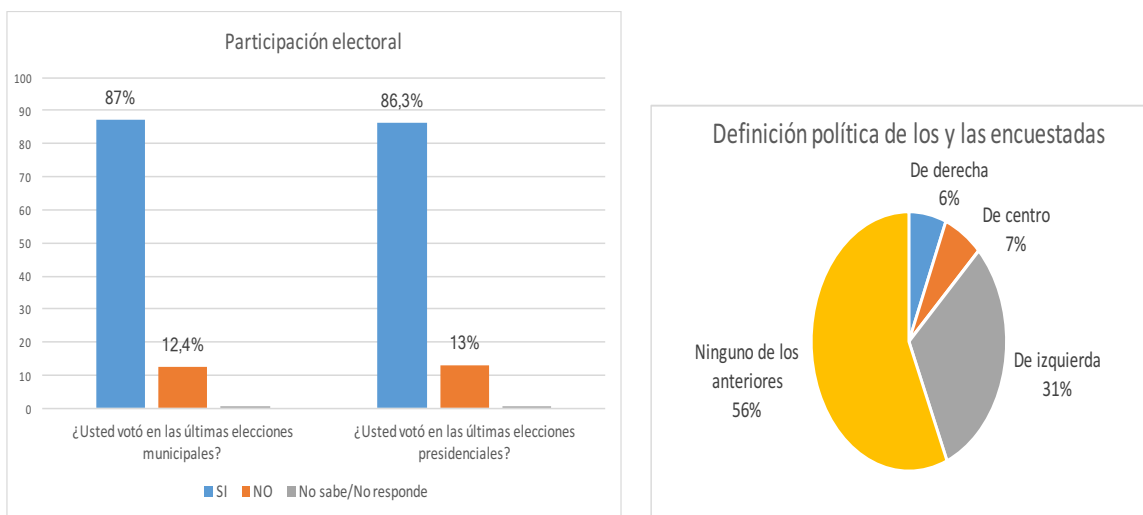
Como se constata en las respuestas, más el 56% no se ubica dentro de las concepciones de la política tradicional y alcanza un porcentaje importante la autodefinición de izquierda, con un 31% de las respuestas. Este distanciamiento de las concepciones de la política partidista puede interpretarse como una visión crítica, más que apatía, pues el nivel de participación electoral entre los entrevistados(as) es altísimo respecto de la

---

<sup>70</sup> Es necesario señalar las limitaciones del instrumento para captar esta forma de conceptualizar el capital social y, junto con ello, lo parcial de la distinción de la analítica para interpretar los resultados a partir de estas tres conceptualizaciones. Esto, solo por poner un ejemplo, de separar el trabajo en red y el vínculo comunitario del análisis del capital social como capacidad, restringe la misma definición elaborada inicialmente respecto de la capacidad estratégica y crítica de las organizaciones.

realidad comunal<sup>71</sup>. Esto contrasta con los niveles de participación electoral, que a nivel comunal están dentro de los más bajos de la Región Metropolitana. Otro argumento a favor, es que en análisis nacionales y considerando nivel socioeconómico similar (bajo: D-E), el 46% de las personas que no participaron en las elecciones fue “Porque la política no me (le) interesa” y el 14% “Porque mi (su) voto no cambiaría en nada las cosas”. Es decir, el 60% de las personas que no participaron de los procesos electorales lo hicieron por desinterés en la política (PNUD, 2016). También pueden pesar ciertos discursos que han permeado el trabajo de las organizaciones y de los dirigentes, respecto de la separación entre el trabajo social y el político, donde se prioriza por los problemas concretos de las comunidades como parte de la labor de la dirigencia social.

Ilustración N° 24: Gráficos de participación electoral y definición política de los y las encuestados.



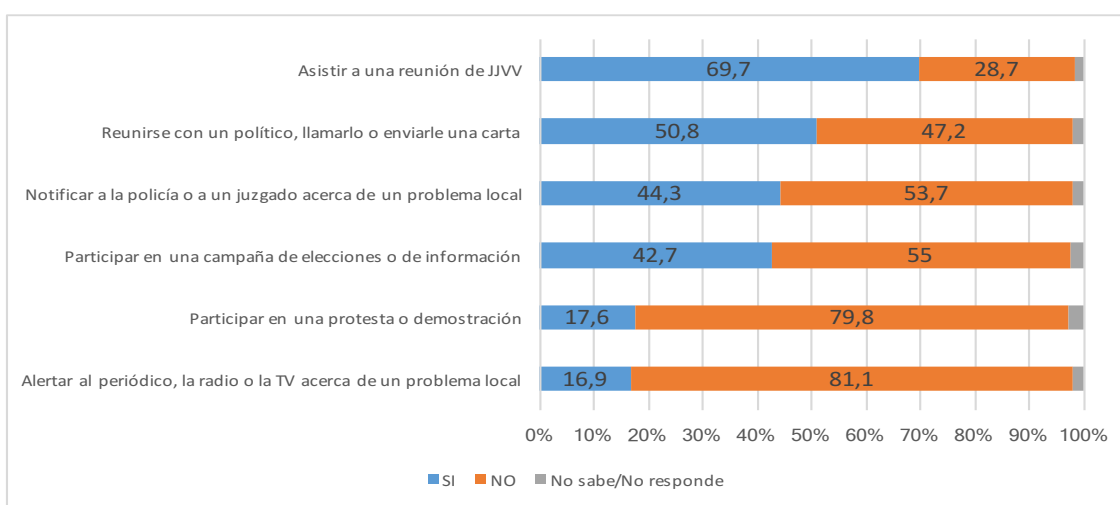
Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

El segundo aspecto en que se operacionalizó el capital social como capacidad, fue a partir de la identificación de formas de acción que busquen interpelar el estatus quo o que reflejen un repertorio de acciones de movilización por parte de las organizaciones.

<sup>71</sup> Con el objetivo de sostener algunas afirmaciones de este apartado se revisó el padrón electoral de la comuna y se realizaron comparaciones con Gran Santiago y Región Metropolitana. Un primer elemento a considerar son los bajos niveles de abstención en la comuna, con el sistema de voto obligatorio. La abstención llegó al 9,4% en las elecciones del 2009, mientras que el promedio del Gran Santiago alcanzó el 10,3%. Se revisó la información para verificar si este era un padrón envejecido, pero su distribución es muy similar a la de Gran Santiago. Con el sistema de voto voluntario, implementado el año 2012, las conclusiones respecto de los altos niveles de participación comunal son refutadas. Para las elecciones del 2013 la participación cae al 34,2% respecto del 49,4% nacional. Lo que es consistente con los resultados del 2017 donde la participación comunal llega al 37%, casi nueve puntos más baja que la nacional (46,8%).

Los resultados de la encuesta muestran que, una forma de acción contemplada dentro del quehacer de las organizaciones, es la participación en reuniones de junta de vecinos y uno de cada dos dirigentes considera dentro de su actuar las relaciones con políticos. Sin embargo, este repertorio se reduce con otras autoridades, como policías o el juzgado y algo similar respecto de la participación activa en algún tipo de campaña, política o social. A nivel muy reducido consideran acciones de mayor involucramiento o de salida al espacio público, pues 8 de cada 10 entrevistados señalaron que están fuera de su actuar. Es interesante la gradiente que reportan, pues consideran de mayor presión alertar a los medios de comunicación, que protestar o realizar una demostración de fuerza.

Ilustración N° 25: Gráfico de acciones realizadas por la organización



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Algo distinto ocurre al consultar por formas de reaccionar ante un problema o situación hipotética, entregando la alternativa de responder con la primera opción y segunda alternativa. Las respuestas revelan una mirada conciliadora y gradualista para enfrentar los problemas, lo que se relaciona con la noción de estrategia y de prever alternativas. El primer paso y/o alternativa mencionada fue “Buscar un acuerdo con los responsables”. Mientras que, como segundo paso o alternativa mencionaron “Buscaría un pituto”. Este resultado refleja descrédito y pérdida de legitimidad de los canales formales e institucionales de resolución del conflicto.

Así, la gradualidad en las acciones y una mirada de escalar los conflictos, aún considerando los arreglos fuera de la institucionalidad, parecieran ser la base de las estrategias consideradas para enfrentar problemas o dentro del quehacer de la organización. Esto es consistente con los hallazgos respecto de la confianza y cómo esta se restringe a los espacios de mayor cercanía a nivel comunitario.



### Ilustración N°26: Cuadro de acciones que podría emprender la organización

Si sucediera algo que perjudica a la población donde usted vive ¿Qué propondría para impedirlo	En primer lugar	En segundo lugar
Buscaría un pituto con alguna persona influyente	22,5%	18,6%
Buscar un acuerdo con los responsables	49,8%	17,3%
Querrellarse en los tribunales de justicia	6,5%	18,2%
No se puede hacer nada	8,5%	7,2%
Lograr que el problema salga en un noticiero	7,8%	16,9%
Realizar una marcha	1,3%	8,1%
Tomarse la Municipalidad	1,0%	3,9%
No sabe/ No corresponde	2,6%	9,8%
Total	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

### Caracterización por sector de la comuna

En este apartado buscaremos profundizar las diferencias que existen entre las organizaciones considerando algunas especificidades de la comuna, puntualmente su configuración en sectores, donde cada uno de ellos tiene aspectos particulares producto principalmente de su historia, antigüedad y dotación de infraestructura. Resulta relevante el analizar cada uno de los territorios, asumiendo que la forma y razones de llegada de los habitantes fue diversa, por ende, las formas de construir organizaciones, comunidad y relaciones entre ellas también lo fue.

A partir del método estadístico Chi<sup>2</sup><sup>72</sup>, que muestra la existencia de relación entre variables, sin indicar la magnitud o dirección de la relación, se profundizará el análisis en aquellas variables o características de las organizaciones que muestren diferencias significativas por sector, tanto a nivel de frecuencias de sus categorías como en el resultado de la prueba Chi<sup>2</sup><sup>73</sup>.

### **La marca de la precariedad: Las particularidades de los sectores más pobres**

Una de las diferencias más significativas que se observa en los sectores tiene que ver con el objetivo inicial de la organización. En esto, destaca el alto porcentaje (41,7%)

---

<sup>72</sup> Este procedimiento funciona a partir de contrastar la hipótesis nula, es decir, que no existe relación entre las variables de fila y de columna. La hipótesis nula lo que busca mostrar es la independencia entre ambas variables, así al rechazar la hipótesis nula se acepta la existencia de relación entre las variables sin que esto indique magnitud o dirección de la relación.

<sup>73</sup> Como precisiones metodológicas, para este proceso de selección se eliminaron algunas variables nominales como P23.1 y la P25.1, que correspondían al nombre de la organización con la que interactuaban. Y, además, se incorporó como una variable el índice de homogeneidad interna y externa que se presentó en el apartado anterior.

que señalan como objetivo de creación la “necesidad de resolver un problema del sector” en el sector Sur de la comuna. Este sector, conocido como El Castillo, fue construido durante la dictadura militar, con altos niveles de precariedad y falta de servicios. A esto se suma, la gran intervención de ONGs y la iglesia que durante los años 90’ trabajaron fuertemente en este sector. Si consideramos el tipo de trabajo que desarrollan estas instituciones y que en la época no buscaban promover la formación de organizaciones de la comunidad, sino más bien el trabajo bajo su alero.

La iglesia y las ONGs, fueron en la época el polo aglutinador de la comunidad y esta podría ser una explicación para la precariedad de las organizaciones se desarrollaron. Este sector fue paradigmático respecto de la precariedad y pobreza producto de la reducción de la acción estatal durante la dictadura. Sin embargo, no hubo un fuerte desarrollo de asociaciones propias de los vecinos, sino más bien las comunidades se involucraron en el trabajo que promovía la iglesia, comedores populares y ollas comunes. Mientras que las ONGs se orientaron a los grupos de mejoramiento de la vivienda y de mujeres.

En este aspecto, el Castillo contrasta con el resultado que obtiene el sector Centro de la comuna, donde un 44% de las organizaciones responden que su objetivo de creación fueron las “ganancias de hacer cosas”. El centro, a diferencia del anterior, cuenta con la mayor cantidad de organizaciones sociales a nivel comunal y donde ellas, además, son las más antiguas. El sector Centro es el mejor dotado en términos de servicios e infraestructura, aunque todo esto se implementó veinte años después de la llegada de las primeras poblaciones y aún existen ciertos déficits, pero es reconocido por ofrecer mejor calidad de vida. Resulta difícil pronunciarse por los niveles de precariedad de cada sector al momento de la llegada de los habitantes, pero sí es claro que unos llegaron a partir de tomas de terreno (acción voluntaria) y otros llegaron producto de erradicaciones de campamentos o tomas (Traslado involuntario).

Esta diferencia en la forma de llegada, sin por ello negar la evidente falta de infraestructura, puede hacer la diferencia respecto de la apreciación de los habitantes de lo precaria de su situación y del sentido de urgencia de conformar organizaciones para resguardarse. Por ello, esta particularidad la conceptualizamos como marca de precariedad, en el sentido que ella deja huellas en las comunidades y se arraigan las organizaciones a estrategias de sobrevivencia o mecanismos coyunturales para responder a las crisis.

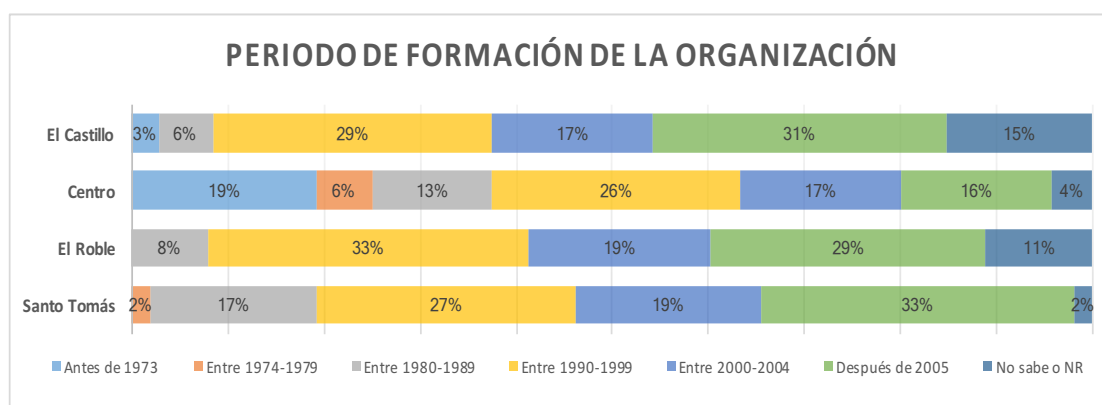
### **El ciclo de vida de las organizaciones y su relación con la antigüedad del sector: Reducción del radio de acción.**

Si consideramos el ciclo de vida de las organizaciones y su relación con la conformación de los sectores, es posible plantear que las organizaciones más antiguas, propias de los años 60’ y previas a la dictadura se encuentran en el sector Centro, mientras que en el sector El Castillo, segundo en antigüedad, las organizaciones se

desarrollaron a partir de los años 80'. Los otros dos sectores, El Roble y Santo Tomás son los sectores más nuevos y sus organizaciones se han desarrollado a partir de 1990.

Sin embargo, es necesario recordar que a nivel comunal a partir de los años 1990 se desarrolló un fuerte crecimiento de las organizaciones formales. Esto tiene más relación con transparentar su proceso de crecimiento que durante la dictadura estuvo invisibilizado por el control que tenía el régimen de las instancias básicas de participación, como eran las Juntas de Vecinos. Por lo mismo, los años 1990 marcan un punto de inflexión respecto a los 17 años anteriores.

Ilustración N° 27: Gráfico del periodo de formación de la organización



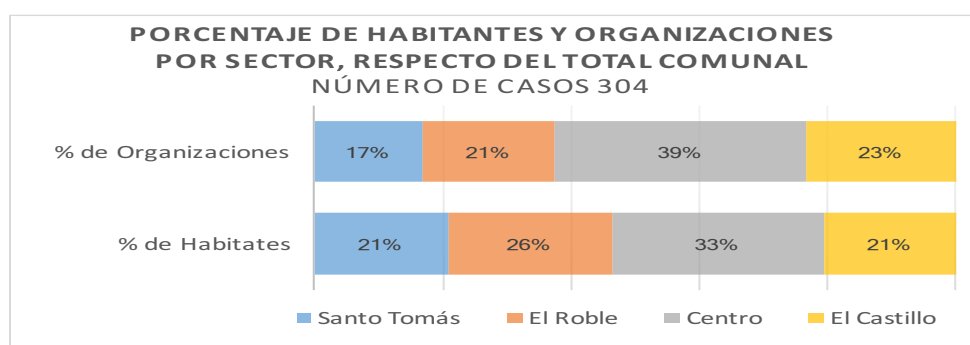
Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Otro aspecto relevante que muestra la antigüedad de las organizaciones, es el gran desarrollo que tuvieron después del 2005 en la mayoría de los sectores. Esto, excepto en el sector Centro, pero que se puede relacionar con el envejecimiento de sus habitantes. Sin embargo, mirando la cantidad de organizaciones y la relación entre este número y la cantidad de habitantes, pareciera que la antigüedad del sector es un elemento relevante para el número de organizaciones. Como lo muestra el siguiente gráfico, los sectores antiguos concentran mayor cantidad de organizaciones sociales.

Resulta sintomático que, en sólo dos sectores de la comuna, Sector Centro y Santo Tomás, se hayan conformado organizaciones durante los años de mayor represión dictatorial (1974-1979), tendencia que se mantuvo durante todo el régimen cívico-militar. Además, estos dos sectores son los que tienen mayor presencia de organizaciones políticas, tanto de partidos políticos como de movimientos sociales. A modo de ejemplo, se puede mencionar que es en el sector Centro de la comuna que surge la élite política local, que militando en un partido (Partido Por la Democracia, PPD, tendencia de centro izquierda) logra llegar al gobierno local y mantuvo la alcaldía por cuatro periodos consecutivos. Otro caso, es el sector Santo Tomás, donde surge el Movimiento Social de los Deudores Habitacionales, que logran articular a los pobladores de la Región Metropolitana. Este movimiento alcanza su mayor relevancia durante los gobiernos de la transición, pero especialmente después del año 2000.

De esto, es posible deducir que las organizaciones pueden tener ciclos de vida y cierta matriz hereditaria para su desarrollo. Sobre esta base, se constata que existen organizaciones que se mantienen en el tiempo y conservan elementos que las hacen distintivas, ya sea por el nivel de acercamiento a la lucha política o distancia de ella. Estas organizaciones podrían convertirse en una suerte de capital social acumulado de los sectores más antiguos. Similar a lo planteado por Charles Tilly a nivel global y por Gabriel Salazar a nivel nacional<sup>74</sup>, respecto de los recursos o bases subyacentes de las comunidades, donde por diversas formas las organizaciones se mantienen en latencia.

Ilustración 28: Gráfico cantidad de organizaciones y número de habitantes por sector



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

En relación al número de habitantes y cantidad de organizaciones, existe mayor percapita en el Centro y el Castillo. Lo que resulta consistente con lo antes señalado, donde el sector Centro se destaca por más presencia y permanencia de organizaciones, las que además se muestran más vinculadas a la coyuntura política local y nacional.

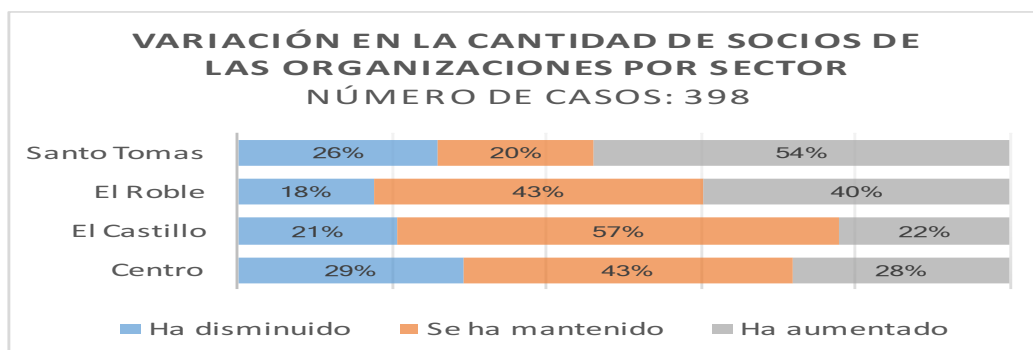
Por otro lado, y considerando el peso del contexto político, es importante analizar el ciclo de vida de las organizaciones en el desarrollo de las prácticas asociativas en cada sector. Respecto de esto, un primer elemento que plantea diferencias entre los sectores es la cantidad de socios y si este ha aumentado o disminuido en los últimos años. Como lo muestra la siguiente tabla, destaca la evaluación de las organizaciones del sector Santo Tomás, en que el 54% de los encuestados considera que la cantidad de socios ha aumentado, cifra que contrasta con la mayor concentración que tienen los otros sectores en la categoría “Se ha mantenido” y más aún con el 29% de organizaciones del sector Centro que declara que el número de socios “Ha disminuido”.

En estos resultados se ve una relación importante entre cantidad de socios y antigüedad del sector, y su posible efecto en el ciclo de vida de las organizaciones. En el siguiente

<sup>74</sup> El análisis desarrollado por Gabriel Salazar (1993), al realizar la distinción entre capital social constante y variable, a diferencia de lo planteado por Charles Tilly se relacionaba más con el análisis de los movimientos sociales que con las organizaciones sociales.

cuadro, los sectores están ordenados según su antigüedad, partiendo de los más jóvenes a los más antiguos.

Ilustración N°29: Gráfico de número de socios por sector



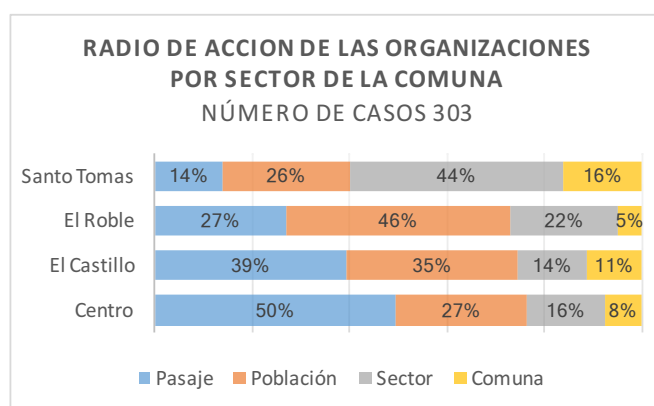
Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Del gráfico es posible constatar una mayor estabilidad en los sectores más antiguos, donde el porcentaje de organizaciones que señalan que el número de socios se ha mantenido es mayor. Sin embargo, en el sector Centro se presenta el porcentaje más alto de organizaciones que señalan que el número de socios ha disminuido. Esto puede tener que ver con la dinámica de las organizaciones, pero también con las características de los habitantes, donde predominan las personas mayores.

Distinto es el análisis que se puede hacer del sector Santo Tomás, uno de los más jóvenes, donde el gráfico muestra una suerte de inestabilidad de las organizaciones. Esto, porque es el sector donde existe un menor porcentaje de organizaciones que señalan que la cantidad de socios se ha mantenido y las variaciones se ven tanto para la disminución como para el incremento. Con esto, se constata la necesidad de un tiempo de estabilización y consolidación para las organizaciones, donde luego de una fase inicial de intentos de articulación, de mayor participación y de desarrollo, vendría un periodo de reducción en número de participantes y de organizaciones.

También es interesante considerar las diferencias que se producen en el radio de acción de la organización en los distintos sectores. Como se observa en el siguiente gráfico, en el sector Centro casi el 50% de las organizaciones define el pasaje como su espacio de acción, y algo similar ocurre, pero en menor medida, con El Castillo (39,4%). Estos son los sectores más antiguos de la comuna y es probable que esta diferencia se relacione con el ciclo de vida de las organizaciones, pues es en estos sectores donde se concentran las organizaciones más antiguas y se vislumbra una tendencia a reducir su radio de acción. Esto contrasta con la mayor orientación por trabajar en la población del sector El Roble (46%) y a nivel de comuna del sector Santo Tomás (44%). Así, el ciclo de vida se relacionaría con el radio de acción que la organización asume y este iría reduciéndose a medida que la organización va adquiriendo más antigüedad.

Ilustración N°30: Gráfico de radio de acción de organización por sector



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Esta reducción del radio de acción de la organización también se refleja en las diferentes formas de difusión que las asociaciones realizan, donde se puede observar un mayor nivel de apertura en los sectores más nuevos de la comuna<sup>75</sup>. Diferencias similares se observan al preguntar por el involucramiento de socios y vecinos en las actividades de la organización, donde existe mayor participación en el sector Santo Tomas y el Roble, versus el Sector Centro y El Castillo<sup>76</sup>.

A modo de síntesis es posible plantear que el ciclo de vida de las organizaciones está directamente asociado a la antigüedad del sector, lo que se vincula con el momento histórico y político en que la comunidad se asienta en el territorio. En este sentido, es posible ver que en los sectores más nuevos existen organizaciones que logran involucrar a un mayor número de socios y vecinos en sus actividades. Probablemente, producto de lo anterior, también desarrollan actividades en un radio de acción más amplio, que supera el pasaje o la población, y generan mecanismos de difusión más extensos. Por el contrario, es posible ver que las organizaciones de los sectores más antiguos cuentan con menos socios y su radio de acción se encuentra acotado al entorno más cercano.

<sup>75</sup> Un 40,4% de las organizaciones de Santo Tomas y un 45,2% del sector El Roble difunden sus actividades con “carteles en toda la población”. Por el contrario, en los sectores más antiguos el 56,4% de las organizaciones del Centro y el 51,5% del Castillo difunden sus actividades a partir de “La invitación vecino a vecino” o Puerta a puerta.

<sup>76</sup> En el sector Centro el 47,5% y en El Castillo el 45,8% de las organizaciones declaran que para sus actividades trabajan “sólo los socios”; mientras que en Santo Tomás el 46,2% y en El Roble el 34,9% de las organizaciones responden contar con el trabajo de “algunos vecinos”.

Junto a lo anterior, se observan mayores niveles de homogeneidad intrínseca y extrínseca, lo que es absolutamente consistente con la menor cantidad de socios<sup>77</sup>.

Esto puede explicarse por un proceso de consolidación de las organizaciones que logran mantener la estabilidad del vínculo a partir del sostenimiento del capital social del que son portadoras. Así, luego de un momento de expansión y crecimiento de las organizaciones, tanto en cantidad de socios, en radios de acción amplios y mayor difusión de sus actividades; se constata decaimiento, cierre o su consolidación.

Resulta interesante reflexionar respecto a si este ciclo vital es de las organizaciones o del conjunto de la comunidad donde están insertas. La idea que en un mismo territorio se observen ciertos patrones comunes, puede ser reflejo de una dinámica más general en la que se ven insertas las organizaciones. Esto puede relacionarse también con las salidas o estados en latencia de las organizaciones, por lo que resulta importante distinguir cuánto tiene que ver con los cambios en el entorno (elementos exógenos) y cuánto con el análisis o capacidad propia que puede llevarlas a generar repliegues (elementos endógenos). Al aceptar la idea de ciclo vital de las organizaciones se entrega más peso a los elementos propios, mientras que la mirada de ciclos de vida de las comunidades pone el foco en la organización y su espacio de inserción, lo que puede verse afectado por dinámicas sociopolíticas más generales.

### **La interacción como estrategia de fortalecimiento y superación del aislamiento de las organizaciones**

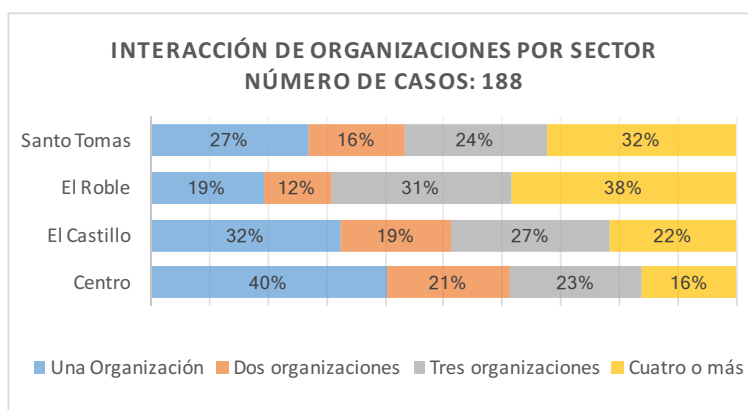
Respecto a la interacción con otras organizaciones a nivel del sector, también se observan diferencias significativas. Especialmente entre los sectores más antiguos y los más nuevos. Los sectores más antiguos no interactúan con otras organizaciones, al punto que una de cada dos organizaciones no establece relaciones con otras (Sector Centro el 48,3% y del Sector Sur el 48,6%). Lo que cambia sustantivamente en los sectores de Santo Tomás (29%) y El Roble (18%), donde la cantidad de organizaciones que no se relacionan es bastante menor. Sin embargo, la antigüedad no parece ser el factor determinante para explicar la diferencia en estos dos últimos sectores, pues Santo Tomás es de más reciente conformación, respecto de El Roble y es este último donde las organizaciones establecen más interacción de la comuna.

---

<sup>77</sup> Respecto a la homogeneidad, se ven diferencias significativas en los sectores de la comuna, destacándose más la diferencia a nivel de la homogeneidad extrínseca en el sector Centro (34,5% de sus organizaciones), que puede estar relacionada con su antigüedad y el menor número de socios. Respecto a la homogeneidad intrínseca, en términos generales es baja en las organizaciones, pero destacan los bajos niveles en el sector El Castillo, donde un 83% de las organizaciones tienen débil homogeneidad por características intrínsecas. En este sector, es también débil la homogeneidad extrínseca, lo que nos habla de organizaciones con altos niveles de heterogeneidad y diversidad entre sus socios. Esto puede ser una fortaleza, en la perspectiva de R. Putnam, pero también puede ser una debilidad si se traduce en problemas para coordinar y estrechar los vínculos entre sus asociados. Para ser concordantes con lo planteado en el punto anterior, esto puede reflejar más una debilidad de las organizaciones del sector por la precariedad en la que se desenvuelven, que se traduciría en un débil afiatamiento y cohesión interna.

Al considerar la cantidad de organizaciones con las que se relacionan, se constata consistencia con lo señalado antes, respecto de la menor interacción de los sectores más antiguos de la comuna. En ellos, un alto porcentaje de organizaciones que se relacionan con sus pares, lo hacen con una organización. En los sectores de más reciente conformación las organizaciones tienen formas diversas de interactuar con sus pares y resulta especialmente llamativo que cerca del 40% de las organizaciones que interactúan con otras en el Sector El Roble, lo hagan con más de cuatro.

Ilustración N°30: Gráfico de interacción con organizaciones por sector



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

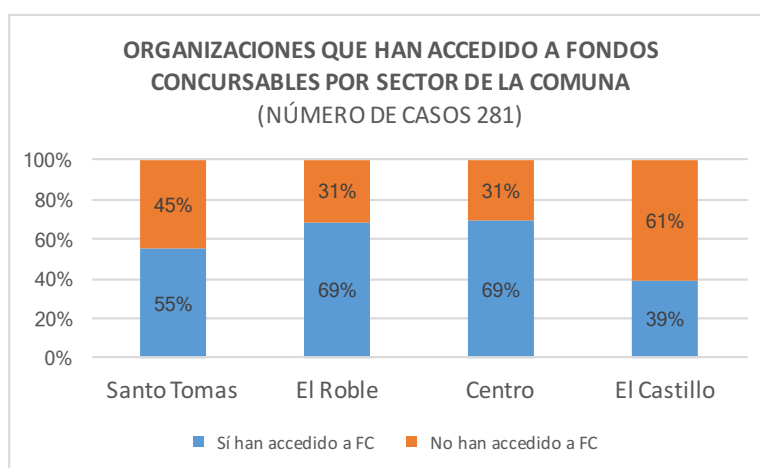
A esto se suma, que son las organizaciones que establecen más interacción con otras las que declaran que esta interacción es “Alta”, donde el sector Santo Tomas alcanza en esta categoría el 48,1% y el Roble el 61,9%. Algo similar ocurre respecto a las diferencias entre sectores, pero en menor magnitud respecto del nivel comunal. Una explicación posible para el desarrollo de esta forma de interacción puede ser el aislamiento de estos sectores respecto de la comuna y donde además existe un menor número de organizaciones. Estos datos relativizan el argumento de ciclo de vida de la organización para explicar las formas e intensidad de la interacción.

Como se señaló anteriormente, un punto relevante en el tema de la interacción y del trabajo en red con otras organizaciones, es el acceso a fondos concursables. Dentro de las variables que se evalúan e incrementan las posibilidades de obtener financiamiento es la asociación entre organizaciones. También se mencionó el efecto perverso que esto tiene, pues la figura misma de un fondo concursable, plantea la competencia más que la colaboración entre organizaciones.

La pregunta formulada en el cuestionario de esta investigación aludía más a la interacción espontánea y no institucionalizada entre organizaciones. Por lo mismo, se puede suponer que las organizaciones que tienen más interacción podrían haber tenido más acceso a esta forma de financiamiento, lo que podría explicar los niveles de interacción más intensos en las organizaciones de los territorios más jóvenes.



Ilustración N°31: Gráfico de acceso a Fondos Concursables por sector



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

En el gráfico anterior, se observa cómo las organizaciones de los sectores donde existe mayor interacción son las que tienen más acceso a Fondos Concursables. En este sentido, es necesario relativizar el porcentaje que obtiene el sector Centro, principalmente por su antigüedad, porque la pregunta no limitó el marco temporal. Junto a lo anterior, resulta relevante considerar el alto porcentaje de organizaciones que no logran acceder a fondos del sector El Castillo, donde el tema de la antigüedad también debiera pesar para mayor acceso. Esto puede deberse al bajo nivel de presencia institucional del Estado en el sector y a la marca de precariedad, que podría afectar el desarrollo más estratégico de las organizaciones, limitando sus posibilidades a la reacción ante necesidades coyunturales.

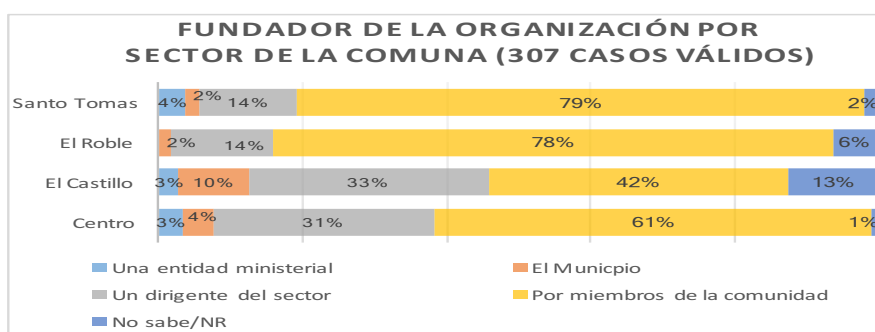
La relación entre el acceso a financiamiento y la forma e intensidad de la interacción entre organizaciones hace necesario revisar los niveles de institucionalización de las organizaciones por sector y hacen necesario considerar al Municipio u otras instituciones podrían tener en las dinámicas de las organizaciones.

### **Institucionalización: La relación con el Municipio**

Para analizar la importancia o peso que podría tener el Municipio u otras instituciones, especialmente en organizaciones de los sectores con menor vínculo institucional, se profundizará en algunos datos respecto de la autonomía de la organización. Para esto se considerará el surgimiento de la organización y la vinculación con las instituciones que pueden llegar a tener.

Un aspecto central para analizar la autonomía de la organización es la pregunta respecto del fundador de la organización. En ella se indaga el nivel autonomía y permite vislumbrar si el proceso fue inducido por actores institucionales o no.

Ilustración N°32: Gráfico fundador de la organización por sector



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

El gráfico refleja el bajo nivel de incidencia de actores municipales o institucionales para la formación de las organizaciones en los distintos sectores y momentos del desarrollo de la comuna. En el Sector El Castillo la importancia de actores institucionales es mayor, dado el rol de la iglesia y las ONGs durante la dictadura, específicamente en el primer momento de instalación de los campamentos y tomas erradicadas.

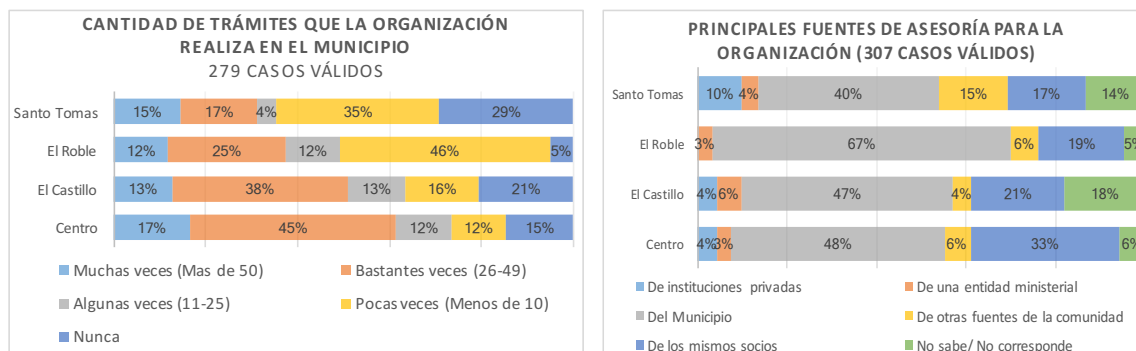
Respecto del surgimiento de las organizaciones, donde presentan diferencias significativas es en relación al rol que juegan los dirigentes y los miembros de la comunidad. En los resultados se puede ver que es en los sectores Centro y el Castillo, donde se ve el predominio del rol del dirigente en la formación de la organización. Mientras que en los otros sectores son los miembros de la comunidad los que juegan un rol clave en su formación. Esto puede referirse a formas más tradicionales de surgimiento de las organizaciones en el sector Centro de la comuna, en la que los dirigentes juegan un rol clave y se busca mayor apoyo en los socios que en la institucionalidad. En los sectores de más reciente conformación se constata gran importancia de los miembros de la comunidad y por ende, es posible hipotetizar formas de relación más horizontal y participativa en la toma de decisiones.

Como ya se señaló, la interacción de las organizaciones con el Municipio pareciera no estar relacionada con el acceso a fondos concursables, de lo que se desprende que no existirían mayores niveles de institucionalización o dependencia de las organizaciones que interactúan más con el gobierno local. Sin embargo, esta dependencia podría manifestarse en otras formas de relación.

Para incorporar más elementos en el análisis, se considera la cantidad de trámites o gestiones que las organizaciones realizan en el Municipio, como una forma de vinculación más cotidiana con la institucionalidad. En el siguiente gráfico, se puede ver que son las organizaciones de los sectores que reciben más fondos concursables, las que realizan menos trámites en el Municipio. Esto contrasta con la mayor vinculación que

desarrollan los sectores más antiguos, especialmente el Castillo, y el precario acceso a fondos que obtienen.

Ilustración N°33: Gráfico de número de trámites en el Municipio que realizan las organizaciones y fuentes de asesoría según sector de la comuna.



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

En este gráfico se puede observar una relación bastante clara entre la antigüedad del sector y la cantidad de gestiones o trámites que realizan las organizaciones en el Municipio. También es clara la falta de vínculo institucional de algunas organizaciones de los sectores que están más aislados dentro de la comuna, como son Santo Tomás y El Castillo. De esto, se puede señalar que la vinculación cotidiana con la institucionalidad se relaciona con la antigüedad del sector y la presencia de las instituciones en el territorio, más que un elemento o una búsqueda de las propias organizaciones.

Para avanzar en los aportes más específicos que pueden entregar las instituciones, se consultó respecto de las asesorías en temas específicos, y en esto el Municipio cumple un rol clave. Es la fuente de asesoría principal de las organizaciones de la comuna, siendo en todos los territorios la primera mención. Se releva también la importancia que tienen los socios en la asesoría técnica para las organizaciones del sector Centro y su peso es consistente con la antigüedad de los sectores. De esto, es posible plantear la existencia de un saber local, desarrollado a partir de la experiencia y mayor antigüedad de las organizaciones. Esto le entrega una capacidad o fuerza propia a las organizaciones, que les permite ir desinstitucionalizándose respecto de la importancia del Municipio a nivel de las asesorías.

Sin embargo, este es un tema que amerita un análisis más detallado, que sólo es posible a partir de la conformación de clúster o de tipologías de organizaciones, pues las relaciones que se vislumbran en los cruces de esta información, solo permiten hipotetizar algunas de estas relaciones.

## **Análisis de dimensiones subyacentes, grupos o tipologías de organizaciones**

Ante la necesidad de utilizar otras herramientas para la caracterización de las organizaciones y para avanzar en el objetivo de construir tipologías, se incorporan nuevos procesamientos de los datos, como es el Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM). De manera preliminar se utilizará este análisis con dos objetivos, primero constatar la existencia o no de relación entre variables y como un segundo objetivo el reducir la información, utilizando como criterio la selección de las variables con mayor peso y su concentración en dimensiones. A esto se sumará, la preponderancia por categorías de cada variable y el puntaje que cada caso obtiene en las dimensiones, lo que permite realizar un análisis de tipologías o clúster.

### **Dimensiones**

Para realizar este procedimiento se ingresaron el conjunto de variables que hemos definido como de caracterización de las organizaciones sociales, 31 en total<sup>78</sup>, y a partir de una serie de procedimientos, se eliminaron las que tenían menor peso<sup>79</sup> o importancia en la configuración de las dimensiones para llegar al siguiente resultado<sup>80</sup>:

Ilustración N°34: Tabla resumen del modelo

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza explicada		Total (Autovalores)
	Total (Autovalores)	Inercia	% de la varianza	
1	0,82736732	4,31536059	0,30824004	30,8240042
2	0,7111245	2,94403297	0,21028807	21,0288069
3	0,66499914	2,6143932	0,18674237	18,6742371
Total		9,87378676	0,70527048	70,5270483
Media	0,74971637	3,29126225	0,23509016	23,5090161

A El Alfa de Cronbach Promedio está basado en los autovalores promedio.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

---

<sup>78</sup> Inicialmente era 44 variables, pero se redujeron a 36 a partir de la creación de dos índices, el de homogeneidad extrínseca y el de homogeneidad intrínseca. Se eliminaron también cuatro preguntas respecto a la interacción, la primera (P21.inte: Interactúa con organizaciones del sector) porque quedaba comprendida en otra respuesta y de la pregunta (Ppointer1) referida a las razones de no interactuar. Además, se eliminaron las dos preguntas relacionadas con el nombre de las organizaciones con las que interactuaba (Orgint1 y Orgintex)

<sup>79</sup> Este método utiliza la alternancia de mínimos cuadrados de los valores de los parámetros en dos fases, una de estimación del modelo propiamente y otra de escalamiento óptimo. Estas fases se van alternando iterativamente hasta conseguir determinada convergencia.

<sup>80</sup> Luego de ingresar la totalidad de variables se procedió a seleccionar las que presentaban mayor peso en las dimensiones y, además, se amplió el análisis a tres dimensiones, obteniendo el siguiente resultado.

Con el objetivo de alcanzar una mayor varianza explicada, y por la pertinencia con el marco teórico que las dimensiones configuradas tenían, se optó por trabajar con 3 dimensiones que son las que se ajustan más al modelo.

Como se puede ver en el siguiente cuadro, la primera dimensión que siempre es la más importante, logra explicar un 30% de la varianza, es decir, de la información categórica explicada por esta dimensión. Mientras que la dimensión 2 explica el 21% y la dimensión 3 explica el 18,6%. Así, en su conjunto las tres dimensiones logran explicar el 70,5% de la varianza del modelo. Este es un porcentaje bastante robusto para las ciencias sociales, donde se espera obtener valores cercanos al 40% en un modelo.

De manera general, podemos decir que existe una dimensión muy relevante para el análisis y dos dimensiones en segundo lugar, pero que tienen una diferencia muy menor entre ellas respecto de su importancia. Ahora bien, para poder conceptualizar estas dimensiones es importante considerar las variables que las componen y los pesos que cada categoría tiene en ellas.

Las medidas de discriminación permiten la interpretación o conceptualización de las dimensiones, mostrando el aporte de cada variable a las dimensiones. Fue este procedimiento la base para la eliminación de las variables del modelo, pues de las 31 variables originales se retiraron las que obtenían puntajes cercanos a 0, hasta llegar a las actuales 14. Cada una de ellas obtiene un puntaje superior a cero en al menos una de las dimensiones, confirmando el efecto que esa variable en la dimensión específica<sup>81</sup>. Esto se detalla en las siguientes tablas: la primera muestra el peso de cada variable en la dimensión y la segunda muestra la categoría que alcanzó mayor frecuencia de cada dimensión.

---

<sup>81</sup> Como la varianza total es la suma de la varianza de cada una de las variables y al trabajar con variables estandarizadas, la varianza de éstas es 1, el total de la varianza coincidirá con el número de variables que participen en el análisis. Por lo mismo, el proceso de eliminación de variables tiene que estar orientado por la discusión teórica, pues a menor número de variables incorporadas en el análisis mayor es el porcentaje de varianza explicada. Sin embargo, esto debe ser consistente con el análisis que se espera desarrollar.

Ilustración N°35: Tabla de medidas de discriminación según variable

	Dimensión			Media
	1	2	3	1
Objetivo de la organización	0,06227729	0,10800266	0,3172138	0,16249792
Apoyo Inicial	0,02013899	0,14818699	0,26041016	0,14291205
Cantidad de socios	0,38012839	0,11876882	0,0413455	0,1800809
Participación de socios	0,15095604	0,40088418	0,15306777	0,23496933
Difusión de actividades	0,32672741	0,49298934	0,17626007	0,33199228
Radio de actividad	0,42608621	0,09987314	0,07240953	0,19945629
Participación de Vecinos	0,39861879	0,54661671	0,19369958	0,37964503
Trabajo en actividades	0,22222113	0,41202755	0,09664994	0,24363288
Cantidad de org. con las que interactúa en el sector	0,59085361	0,20429471	0,25565064	0,35026632
Cantidad de org. con las que interactúa en la comuna	0,52014918	0,04136196	0,11772992	0,22641369
Intensidad de interacción en la comuna	0,51814288	0,04293869	0,09793753	0,21967304
Intensidad de interacción en el sector	0,58450604	0,22182648	0,24057324	0,34896859
Fundador de la organización	0,05454802	0,07657445	0,28769448	0,13960565
Antigüedad de la organización	0,06000659	0,02968726	0,30375105	0,1311483
Total activo	4,31536059	2,94403297	2,6143932	3,29126225
% de la varianza	30,8240042	21,0288069	18,6742371	23,5090161

Ilustración N°36: Tabla de medidas de discriminación según categoría de cada variable

1º Dimensión		2ª Dimensión		3ª Dimensión	
Cantidad de org. con las que interactúa en el sector	0,59	Participación de Vecinos	0,55	Objetivo inicial de la organización	0,32
Intensidad de interacción en el sector	0,58	Difusión de actividades	0,49	Antigüedad de la organización	0,30
Cantidad de org. con las que interactúa en la comuna	0,52	Personas que trabajan en las actividades	0,41	Fundador de la organización	0,29
Intensidad de interacción en la comuna	0,51	Participación de socios	0,40	Apoyo inicial a la organización	0,26
Radio de actividad	0,42				
Cantidad de socios	0,38				

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Como lo muestra el cuadro anterior, en la Dimensión 1<sup>82</sup> tienen mayor peso las variables relacionadas con la interacción, principalmente a nivel del sector, y son ellas las que explican en mayor medida la diferencia que el conjunto de las variables genera

<sup>82</sup> Como parte del procesamiento estadístico se desarrolla la elección de las dimensiones y ellas se disponen de mayor a menor en las estadísticas iniciales. Por esto, aquellas dimensiones que explican la mayor cantidad de varianza total ocuparán los primeros lugares en las estadísticas iniciales y, en general, suele coincidir con los tres primeros lugares, siendo éstos los que explican el mayor porcentaje de varianza total (Visauta, 1998).

en cada organización. Sin embargo, podemos ver que esta dimensión está relacionada también con la cantidad de socios y el radio de acción de la organización, es decir, si ella desarrolla trabajo a nivel del pasaje, población, sector o comuna. Esto muestra que existe relación entre la interacción con otras organizaciones, el radio de acción y la cantidad de socios. En concordancia con lo anterior, denominaremos a esta dimensión *Apertura de la Organización* a su entorno, pues no sólo se refiere a la interacción con sus pares, sino también con sus vecinos y el barrio.

Si analizamos la segunda Tabla de Medidas de Discriminación, que muestra las categorías de cada variable que alcanzaron mayor frecuencia en cada dimensión, podemos ver que en su mayoría las organizaciones de la comuna cuentan con menos de 25 socios, desarrollan trabajo a nivel de pasaje o entorno más cercano y no interactúan con otras organizaciones. Esto nos habla de un bajo nivel de apertura a su entorno y por lo mismo, de bajos niveles adaptación y crecimiento de las organizaciones.

En la segunda dimensión tiene más peso la variable participación de los socios, que a diferencia de la cantidad de socios alude a aspectos más formales de las organizaciones (cantidad de socios inscritos). Esta variable se refiere a la participación de los socios y de los vecinos en el trabajo en la organización, además de las posibilidades materiales con que cuentan para desarrollar la difusión. Por el peso de estas variables, se conceptualiza esta dimensión como *Arraigo Comunitario*, pues apunta a la capacidad que tiene la organización de movilizar a sus cercanos para el desarrollo de su quehacer y de involucrarlos en el trabajo directo. A partir de las Medidas de Discriminación, la mayor parte de las organizaciones logran involucrar a más de la mitad de los socios, pero en el trabajo para el desarrollo de actividades participan “sólo los socios de la organización” y no cuentan con el apoyo de los vecinos. Sin embargo, en sus actividades participan la gran mayoría de los vecinos, sin por ello aportar con trabajo. Esto tal vez puede entenderse, si consideramos que la difusión de las actividades la siguen desarrollando vecino a vecino, lo que sin duda reduce su capacidad de convocatoria. A esto se suma, contemplando los resultados de la dimensión anterior, que son organizaciones que trabajan a nivel de pasaje y que el involucramiento de los vecinos está también acotado a ese radio de acción.

La tercera dimensión que podemos ver en este análisis, se vincula a aspectos internos de la organización y al surgimiento de la organización. En el cuadro se muestra que tienen más peso en esta dimensión las variables Objetivo de creación y Apoyo inicial, además de antigüedad y quién fue el fundador. Estas variables se relacionan con la *Fuerza Propia*, pues muestran las capacidades fundacionales de la organización y cómo estas han servido de soporte para su trabajo futuro. La tabla de Medidas de Discriminación, muestra que las principales características de las organizaciones son haber surgido con el objetivo de “Ganas de hacer cosas juntos” y por haber contado con “el apoyo inicial de sus socios”. En el mismo sentido, tiene mayor frecuencia la categoría la organización fue fundada por “miembros de la comunidad” y que cuenta con una trayectoria de más de 10 años. Esto también refleja el nivel de autonomía de las organizaciones, donde la

fuerza propia se construye a partir del surgimiento autogestionado y menores niveles de institucionalización al inicio.

Ilustración N°37: Tabla de medidas de discriminación según variable y categoría

Medidas de discriminación			
	Dimensión		
	1	2	3
Objetivo de la organización	0,06227729	0,10800266	Asociatividad
Apoyo Inicial	0,02013899	0,14818699	De sus socios
Cantidad de socios	Menos de 25	0,11876882	0,0413455
Participación de socios	0,15095604	Más de la mitad	0,15306777
Difusión de actividades	0,32672741	La invitación vecino a vecino	0,17626007
Radio de actividad	El pasaje o entorno más cercano	0,09987314	0,07240953
Participación de Vecinos	0,39861879	La gran mayoría	0,19369958
Trabajo en actividades	0,22222113	Sólo los socios de la organización	0,09664994
Cantidad de organizaciones con las que interactúa en el sector	Ninguna interacción	0,20429471	0,25565064
Cantidad de organizaciones con las que interactúa en la comuna	Ninguna interacción	0,04136196	0,11772992
Intensidad de interacción en la comuna	Ninguna interacción	0,04293869	0,09793753
Intensidad de interacción en el sector	Ninguna interacción	0,22182648	0,24057324
Fundador de la organización	0,05454802	0,07657445	Por miembros de la comunidad
Antigüedad de la organización	0,06000659	0,02968726	Entre 11 y 20 años
Total activo	4,31536059	2,94403297	2,6143932
% de la varianza	30,8240042	21,0288069	18,6742371

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

A modo de conclusión de este apartado, es posible plantear que en el conjunto de variables operacionalizadas para revisar el concepto de capital social, existen tres dimensiones subyacentes: el nivel de apertura, el arraigo comunitario y la fuerza propia,

Estas serían fundamentales para el desarrollo de las organizaciones y ellas explicarían en un 70% las diferencias entre las organizaciones estudiadas.

- Fuerza propia: Capital Social como Recurso- autonomía (proceso de formación de la organización y mantención del vínculo)
- Arraigo comunitario: Capital Social como Estructura organizativa- inserción en la comunidad. Se relaciona con la participación de los socios y vecinos en las actividades de la organización. De esto se constata que las organizaciones dependen de sus comunidades, no sólo de sus socios, sino también de sus vecinos. Por la información recopilada es posible concluir que son las



comunidades y, por ende las organizaciones que están en ellas insertas, las que tienen ciclos vitales.

- Apertura: Capital Social como Capacidad- uso estratégico de la interacción y vasos comunicantes con el entorno. La apertura de la organización se refiere a la capacidad de mantener vínculos con su entorno (vecinos y organizaciones) y la vocación de amplitud en su quehacer, es decir, la búsqueda por incidir en el territorio. Esto refleja una dimensión más política de la construcción de la organización.

Ilustración N°38: Esquema conceptual de Capital Social

Esquema conceptual: Teoría Movilización de Recursos y Capital Social



Fuente: Elaboración propia, 2018

### Grupos o tipologías: Homals y Clúster en dos etapas

Del este procesamiento estadístico se obtuvo una puntuación en las tres dimensiones para cada uno de los individuos, en nuestro caso organizaciones, y se desarrolló con esa información el análisis de clúster para avanzar en la construcción de tipologías o de caracterización de las distintas formas de organización en el territorio.

Para el desarrollo de los clústers se revisaron dos alternativas en términos del manejo de datos. La primera era ingresar directamente las variables asociadas a las dimensiones y a partir de ellas generar los grupos. Mientras que la segunda alternativa, era generar los grupos a partir de los puntajes obtenidos en el Análisis de Correspondencias Múltiples.

En el procesamiento se sumó una tercera alternativa con el objetivo de delimitar de manera más nítida los grupos<sup>83</sup>. Las tres alternativas fueron las siguientes:

### Ilustración N°39: Diagramas de formación de clústers

Figura 1: Primera alternativa

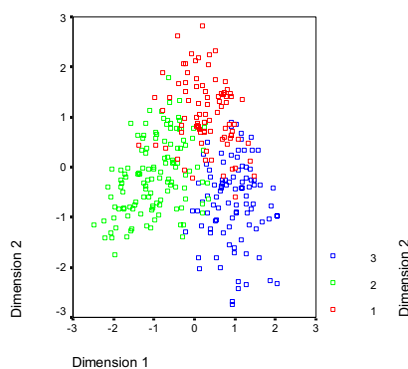


Figura 2: Segunda alternativa

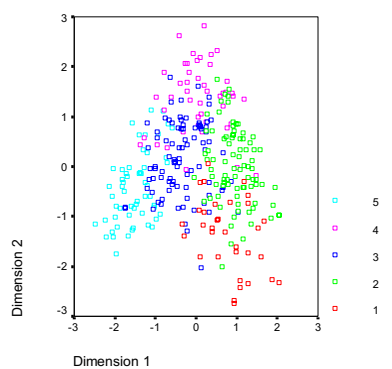
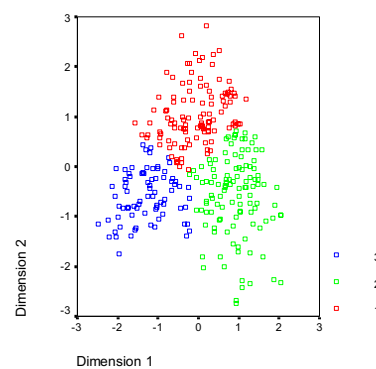


Figura 3: Tercera alternativa



Ingreso directo de las variables para la conformación de los clústers

Ingreso de las puntuaciones en las tres dimensiones del ACM

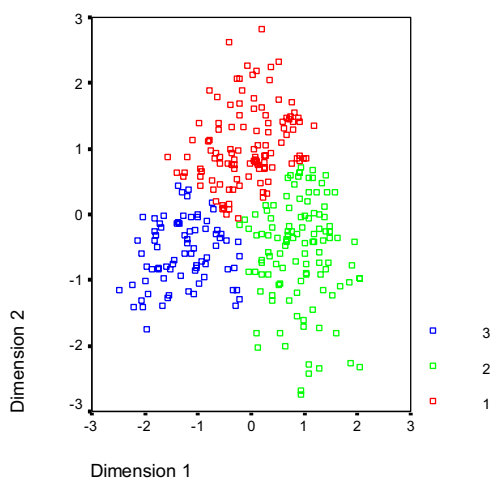
Ingreso de las puntuaciones de dos dimensiones del ACM

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

La opción fue trabajar con las puntuaciones obtenidas del Análisis de Correspondencias Múltiples y por la claridad en la conformación de grupos, se priorizó por las dos primeras dimensiones. Con esto se obtuvo el siguiente resultado:

<sup>83</sup> Como muestra la Figura 1, al ingresar directamente las variables se obtiene como resultado 3 grupos, pero, como lo muestra la gráfica, los límites entre grupos son más difusos. La figura N°2, construida a partir de las tres dimensiones consideradas en el ACM, se obtiene como resultado la conformación de 5 grupos, bastante difusos y entremezclados. Esto, porque al trabajar con tres dimensiones es necesario considerar la distribución tridimensional, donde probablemente la tercera dimensión se configura en el fondo del diagrama y genera una superposición de las divisiones<sup>83</sup>. La figura N°3 se obtiene del mismo procedimiento, pero considerando solamente las dos dimensiones más importantes del ACM. Como muestra la gráfica, se obtienen resultados similares a la figura N°1, pero con mayor claridad en la diferenciación entre grupos. Esta opción implicó perder porcentaje de explicación, respecto del análisis de las tres dimensiones. Sin embargo, el objetivo en este caso estaba en la configuración de grupos y se optó por asumir la baja en el porcentaje de explicación.

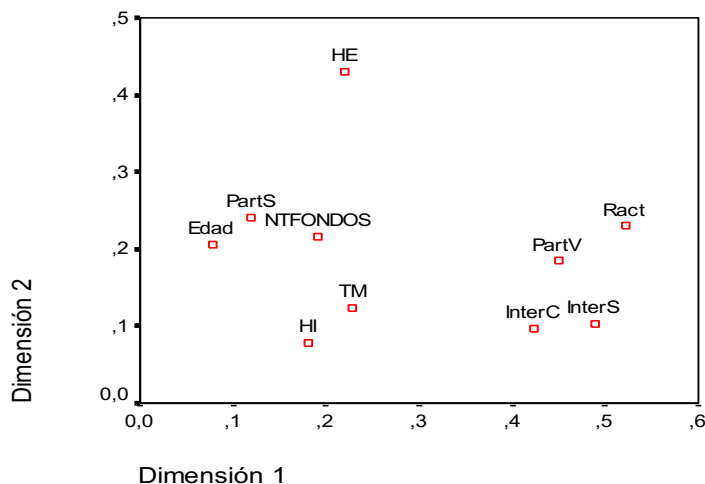
Ilustración N°40: Diagrama de formación de clúster



Autovalores

Dimensión	Autovalores
1	,290
2	,191

Medidas discriminantes

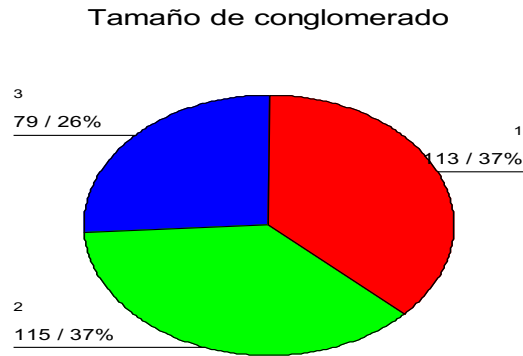


Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

La tabla de autovalores muestra el porcentaje de varianza explicada de este análisis, que es del 48%, bastante inferior al explicado por el Análisis de Correspondencias Múltiples, pero permite la conformación de grupos o tipologías y se acerca al objetivo de esta investigación.

Como muestra la gráfica de las medidas discriminantes, en este procesamiento tuvieron gran importancia y peso las variables construidas, es decir, los indicadores que elaboramos posteriormente. En la Dimensión 1 tienen mayor peso las variables Radio de Actividad, Participación de Vecinos y los índices de interacción a nivel de sector y de comuna. En la segunda Dimensión tienen mayor peso el índice de homogeneidad extrínseca que construimos a partir de las preguntas de caracterización de los socios.

Ilustración N°41: Gráfico y diagrama de clúster

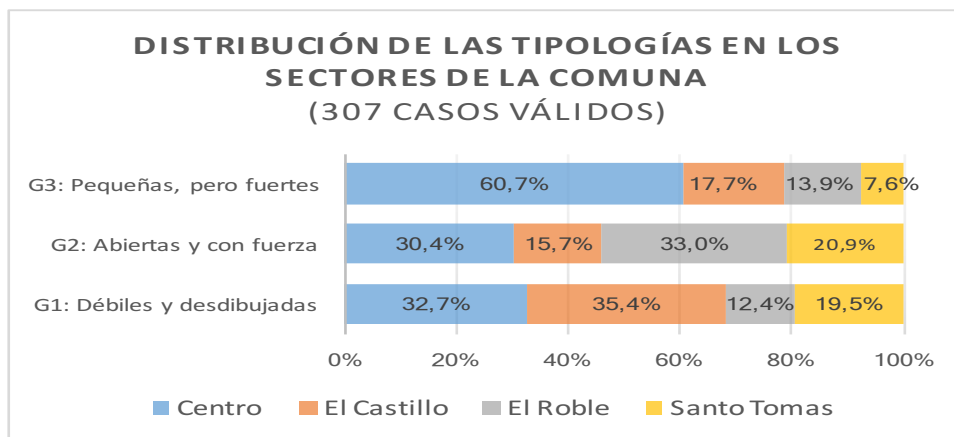


Fuente: Elaboración propia, 2018

Si consideramos la distribución por sector de los grupos podemos ver que en el sector Santo Tomás destaca la presencia de las organizaciones pertenecientes al grupo 1 (42,3%) y 2 (46,2%), mientras que se reduce su presencia en el grupo 3 (11,5%). Por su parte, el sector el Roble tiene una fuerte presencia de las organizaciones categorizadas en el grupo 2 (60,3%), mientras que en el grupo 1 (22,2%) y grupo 3 (17,5%) esta se reduce.

Por su parte el sector Centro mantiene presencia bastante homogénea en los grupos, pero incrementa en el grupo 3 (40%), por sobre grupos 1 (30,8%) y grupo 2 (29,2%). El sector El Castillo por su parte, tiene claramente mayor presencia en el grupo 1 (55,6%) y en menor medida de los otros dos grupos, grupo 2 (25%) y grupo 3 (19,4%).

Ilustración N° 42: Gráfico composición de los grupos según sectores de la comuna



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

## Caracterización de grupos o tipologías

### Grupo 1: Débiles y desdibujadas

Este grupo está compuesto por 113 organizaciones, que se concentran mayoritariamente en el sector El Castillo y Centro. Son organizaciones que podríamos definir con moderado Arraigo Comunitario, pues como vemos el fuerte de su trabajo se concentra a nivel de la población, con un 40% de organizaciones que asumen su población como espacio de trabajo. A esto se suma, una moderada vinculación con los vecinos, donde sólo el 35,5% de las organizaciones logra convocar a “Más de la mitad de los vecinos” a sus actividades, pero el 83% de las organizaciones involucran a sus vecinos y no limitan sus actividades sólo a socios. Sin embargo, el moderado arraigo comunitario se evidencia en que el 43,5% de las organizaciones considera que la cantidad de socios “se ha mantenido”, mientras que el 33,3% evalúa que los socios “han disminuido”. Por otro lado, respecto a las personas que trabajan en las actividades, en el 42% de las organizaciones señalan que son sólo los socios y un 22% “sólo la directiva” de la organización.

Respecto a la Fuerza propia con que cuentan estas organizaciones, si consideramos la edad como un elemento clave este es un grupo bastante heterogéneo en relación a esta variable, pues 39% de las organizaciones tiene menos de 5 años y un 35% cuentan con más de 20 años. También es heterogéneo respecto a la participación de los socios en las asambleas y se da una distribución bastante similar en las distintas categorías<sup>84</sup>. Sin embargo, si consideramos las variables de más peso en esta dimensión, según el Análisis de Correspondencias Múltiples, se revelan las especificidades de este grupo. Primero, que más del 40% de las organizaciones surgieron teniendo como objetivo las “ganas de hacer cosas”, y respecto al apoyo inicial el 74% de las organizaciones contó sólo con el trabajo de sus socios. Segundo, considerando al fundador de la organización, es relevante el alto porcentaje que alcanza “el dirigente del sector” (27,4%), aun cuando la mayoría de las organizaciones declara haber sido fundada por miembros de la comunidad (54,9%).

En la dimensión de Apertura de la organización, que se relaciona directamente con la interacción con otras organizaciones, tanto a nivel de sector como de comuna, el 45% de las organizaciones no se relaciona con otras a nivel del sector y el 30% mantienen niveles de interacción bajos. Estos porcentajes se incrementan respecto a la interacción comunal, pues más del 70% de las organizaciones no se relaciona con otras a este nivel.

---

<sup>84</sup> En consideración a la heterogeneidad que este grupo presentaba respecto a la variable Edad de la organización, se desarrolló un análisis de clúster dentro de este grupo para ver si existían diferencias internas relevantes. Sin embargo, los resultados mostraron que es posible subdividir este grupo en dos subgrupos en los que se mantienen la heterogeneidad respecto a la variable edad y participación de los socios, pero sin presentar diferencias significativas respecto al conjunto de variables.

A partir de las características de los socios, este grupo está conformado por organizaciones con mayores niveles de heterogeneidad interna, donde el 72,7% de las organizaciones tienen débil homogeneidad intrínseca y el 76,9% tiene débil homogeneidad extrínseca. Esto nos habla de organizaciones bastante desdibujadas y con bajo desarrollo de aspectos identitarios, donde los factores de pertenencia son más bien difusos, lo que resulta consistente con la precaria fuerza propia de la organización.

Respecto al Vínculo institucional, estas organizaciones en su mayoría (63%), no se han adjudicado Fondos Concursables y respecto a la cantidad de trámites al Municipio presentan altos niveles de heterogeneidad, pues si bien un 32% de ellas declara ir “Bastantes veces” al Municipio, existe también un 28% de las organizaciones que dice no haber ido “Nunca”. Esto refiere un vínculo institucional más bien débil, y donde no se ha establecido un trabajo permanente con el Municipio.

## **Grupo 2: Abiertas y con fuerza**

Este grupo cuenta con 115 organizaciones y tiene presencia principalmente en el sector El Roble y el Centro, conocido también como San Rafael. El Arraigo comunitario es significativo, pues cerca del 67% de las organizaciones logra involucrar a más de la mitad de sus vecinos en las actividades y para el trabajo de la organización, cerca del 40% cuenta con el apoyo de “algunos vecinos”. A esto se suma que, si bien el 40% de las organizaciones desarrollan trabajo a nivel de la población, el 50% asume como radio de acción más allá de esta, abarcando el sector (26,3%) y la comuna (24,6%). Definimos su nivel de arraigo comunitario como fuerte, pues más del 50% de las organizaciones declara que la cantidad de socios “ha aumentado” en los últimos años. A esto se suma, que este grupo se diferencia de los otros dos por el desarrollo de mecanismos masivos de difusión, pues el 42,5% de las organizaciones difunden sus actividades a partir de “Carteles en toda la población”, mientras que en los otros grupos los mayores porcentajes se concentran en la “invitación vecino a vecino” (grupo 1 con un 52,4% y grupo 3 con un 62,2%)

Respecto a la fuerza propia, si consideramos la edad como una de las características importantes, este grupo cuenta con un 40,9% de las organizaciones que tienen entre 11-20 años, y la participación de los socios en asambleas, en más del 45% de las organizaciones, es “más de la mitad de los socios”. Respecto a las variables que tuvieron más peso en esta dimensión, vemos que el 39% de las organizaciones surgieron para “resolver un problema del sector”. Mientras que, respecto al fundador y el apoyo inicial de la organización, este grupo muestra características similares a los otros grupos.

En la dimensión apertura, este grupo se caracteriza por una alta interacción a nivel del sector, donde el 67% de las organizaciones se ubican en la categoría de alta interacción. A nivel de la comuna, este grupo se destaca por ser el de mayor interacción, con el

porcentaje más bajo de organizaciones que no se relacionan con otras y con más del 48% de organizaciones que mantienen interacción de mediana a alta.

Otro aspecto relevante son las características de los socios, pues ellas nos muestran los niveles de homogeneidad de las organizaciones y en este grupo se combinan dos elementos muy interesantes. Primero una moderada homogeneidad respecto a características intrínsecas de los individuos y una fuerte homogeneidad respecto a las características extrínsecas de los socios. Esto habla de la fuerte importancia de las adscripciones de los participantes, sean estas políticas, religiosas, valóricas, etc.; y no un cierre a priori de las organizaciones. De esto también se puede deducir un mayor desarrollo identitario como parte de la consolidación del vínculo y quehacer de las organizaciones, donde reunidos a partir de principios logran también mantener grados importantes de apertura.

Respecto al vínculo institucional, estas organizaciones parecen asumirlo de manera bastante instrumental, pues si bien más del 70% de ellas se ha adjudicado Fondos concursables (y el 30% se han adjudicado más de tres fondos); el 45% de estas organizaciones declara ir “pocas veces” al Municipio. En este sentido, si consideramos sus fuentes de financiamiento, son ellas las que reciben mayor aporte de instituciones (13,8%) y de la comunidad (17,4%), teniendo por lo mismo menor dependencia del aporte de los socios. Por otro lado, ellas establecen un lazo con el municipio en términos de apoyo y asesoría, pues el 52% de las organizaciones lo consideran la principal fuente de asesoría y para 62,6% es la principal fuente apoyo para enfrentar problemas. Es probable, por las características de estas organizaciones, que sea la institucionalidad la interesada en establecer lazos con ellas y que sea el Municipio el que va a la organización, como una instancia de difusión de sus iniciativas y de construcción de redes.

### **Grupo 3: Pequeñas, pero fuertes.**

Este grupo, que cuenta con 79 organizaciones, que se concentran en el sector Centro de la comuna (61%). Estas son organizaciones con débil arraigo comunitario, pues el 82,3% de ellas asume como su espacio o radio de acción su entorno más cercano y en sus actividades trabajan y participan mayoritariamente “sólo los socios” (Trabajan sólo socios el 58,2% y participan sólo socios el 52,6%). En el mismo sentido, este débil arraigo comunitario, es consistente con que cerca del 42% de las organizaciones considera que el número de socios se ha mantenido en los últimos años.

Respecto a la edad de la organización, el 35% de ellas tienen entre 6 y 10 años, y más del 51% declaran contar con la participación de todos los socios en las asambleas. Esta característica le otorga al grupo un gran nivel de fuerza propia, pues las organizaciones cuentan con cierta trayectoria y alto involucramiento de los socios. En el mismo sentido, si consideramos las variables con peso en esta dimensión, vemos que el 47,4% de las

organizaciones surgió por la “necesidad de tener un espacio de encuentro”. Mientras que, respecto a las otras dos variables, fundador y apoyo, este grupo presenta la particularidad de obtener el porcentaje más alto en la categoría de apoyo inicial “De sus socios” con el 82,3%. A esto se suma, como una particularidad de este grupo, el mayor nivel de participación de los socios en la toma de decisiones, pues según los resultados de la encuesta un 75,6% de las organizaciones toman la decisión por votación en asamblea de socios; mientras que en los otros grupos este porcentaje decae (Grupo 1 el 42,2% y grupo 2 el 54,8%).

En la dimensión de interacción, este grupo se destaca por su debilidad, pues cerca del 70% de sus organizaciones no interactúan con otras a nivel de sector, mientras que el 79,7% no lo hacen a nivel de comuna. Esto, sumando a lo señalado en el arraigo comunitario, donde trabajan y participan sólo socios en actividades cuyo radio de acción es el entorno más cercano, refleja organizaciones con bajos niveles de apertura y con un quehacer atomizado.

Esto es interesante de contrastar con las características de los socios y específicamente con los niveles de homogeneidad de la organización. Como muestran los resultados de la encuesta, este grupo es el de las organizaciones con mayores niveles de homogeneidad, tanto intrínseca, como extrínseca<sup>85</sup>.

En relación al vínculo institucional, estas organizaciones son las que declaran la mayor cantidad de trámites al Municipio, pues un 59,4% de ellas dicen ir “Bastantes veces (26-49)”. Mientras que la recepción de fondos concursables, se observa que una buena parte se ha adjudicado más de un fondo (48,6%) y más del 70% de ellas han recibido al menos uno. De lo cual, es posible deducir que estas son organizaciones que tienen vínculos con el Municipio y los fondos concursables son una alternativa para superar la gran dependencia que tienen de los socios, pues el 94,9% de las organizaciones declara como principal fuente de financiamiento el aporte de los socios como principal fuente de financiamiento.

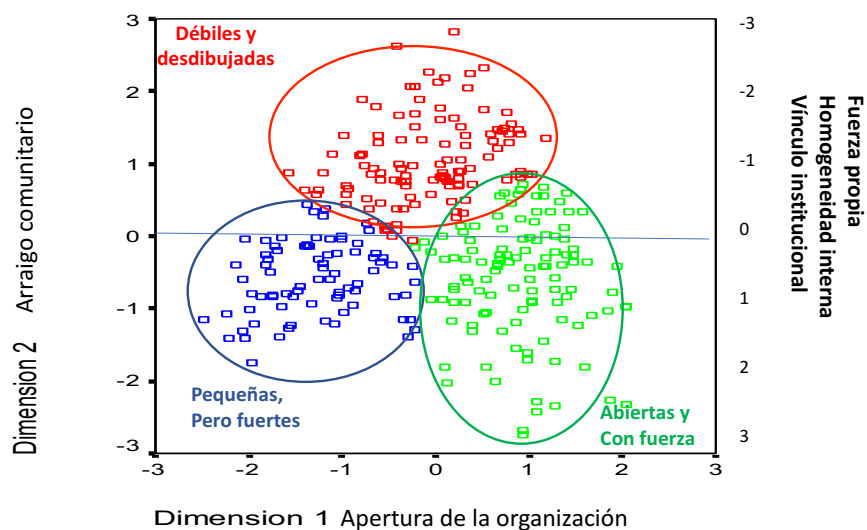
A modo de síntesis podemos ver el siguiente cuadro, que resume las características de cada grupo en las dimensiones surgidas del análisis de Correspondencias Múltiples y de los aspectos relevantes para la discusión de marco teórico:

---

<sup>85</sup> Así, el 45,6% de las organizaciones tienen moderada homogeneidad intrínseca, asociada a características propias de los individuos y más del 65% de ellas tienen fuerte homogeneidad extrínseca, asociada a las adscripciones de los integrantes de la organización.



## Ilustración N°43: Síntesis de diagramas de grupos y dimensiones subyacentes



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

En el mismo sentido, pero haciendo el análisis desde los grupos, es posible ver que el grupo 1, que por sus características se define como de organizaciones débiles y desdibujadas, cuenta con mayor presencia de organizaciones del sector El Castillo y Centro. Mientras que el grupo 2, de organizaciones más abiertas con su entorno y con fuerza propia, tiene mayor presencia en el sector El Roble y también Centro.

En este sentido, es importante considerar el peso que tienen las organizaciones del sector Centro a nivel de la comuna, pues este sector es el que cuenta con mayor cantidad de organizaciones sociales. Esta consideración, no debe ocultar el peso que las organizaciones del sector Centro tienen en el grupo 3, que se definen como pequeñas respecto de la cantidad de integrantes, pero fuertes en términos de la consolidación del vínculo, que alcanza el 61% de las organizaciones con presencia en este sector.

### **Mirada en profundidad a las tipologías de organizaciones**

#### **Características de los dirigentes**

Un elemento relevante para comprender las diferencias que existen entre grupos son las características de sus dirigentes. Esta mirada, tiene la limitación que utilizaremos como base de análisis a los(as) dirigentes entrevistados, y que no es una muestra representativa de cada grupo o tipología construida de las organizaciones. De todas formas, y como lo muestran los resultados, es posible distinguir características distintivas de cada grupo.

Una característica diferenciadora entre los grupos es la edad de los dirigentes, pues se observa que es el Grupo 1 el que concentra a los dirigentes más jóvenes, donde el 23% de ellos tiene menos de 35 años. Además, este grupo es el que muestra mayor presencia de hombres dentro de los entrevistados, con un 40,7%. Mientras que en el Grupo 2 más del 66% de los dirigentes entrevistados tiene entre 36 y 55 años, y el 11% tienen menos de 35 años. Por ello, podríamos definirlo como un grupo de dirigentes maduros, con mayor presencia las mujeres (aproximadamente el 75% de los entrevistados). Respecto a los niveles educacionales, ambos grupos muestran características similares, donde cerca del 27,4% en el grupo 1 y el 32,2% en el grupo 2 tienen la enseñanza media o secundaria completa, y más del 20% en ambos grupos prosiguió estudios técnicos o superiores. En relación a la situación laboral, en ambos grupos más de un tercio realizan trabajos remunerados (37,2% en el grupo 1 y 39% en el grupo 2).

Sin embargo, el grupo 2 presenta una particularidad respecto de los otros grupos y se relaciona con los niveles de asociatividad propia de los dirigentes. Esto se muestra en que más del 70% de los dirigentes de este grupo responde que otros miembros de su familia participan en organizaciones, a diferencia del grupo 1, donde el 53% participa en organizaciones, y el grupo 3, con sólo el 42%. A esto se suma, también la diferencia que muestra respecto a la pregunta siguiente: En los últimos tres meses, ¿se ha reunido con personas a jugar, hacer deportes u otras actividades de recreación?; donde el 61% de los dirigentes del grupo 2 respondió afirmativamente, mientras que el 62% de los dirigentes del grupo 3 respondieron negativamente.

Por su parte, el Grupo 3 se caracteriza por la presencia de dirigentes de más edad, donde el 63% de ellos tiene más de 56 años y está compuesto en su mayoría, más del 90%, por mujeres. Este es el grupo con menores niveles educacionales, donde el 31,6% de los entrevistados tiene enseñanza básica incompleta y el 27,8% tiene estudios secundarios también incompletos. Respecto a su situación laboral, destacan en este grupo las dueñas de casa (36,7%) y los jubilados (34,2%). Estos datos muestran una mayor precariedad de sus dirigentes, tanto en términos educacionales como respecto a su situación laboral, de la cual se puede derivar también más vulnerabilidad económica y de redes sociales. Estos resultados son consistentes con los altos niveles de homogeneidad que alcanzaba este grupo, tanto intrínseca, como extrínseca; y que se termina convirtiendo en una debilidad más que una fortaleza de las organizaciones.

Estos resultados, permiten ver la relación entre la posición del dirigente y, siguiendo lo planteado en el marco teórico, de las organizaciones como grupos de pertenencia social. Las organizaciones pequeñas y fuertes en sus vínculos son espacio de participación o refugio para las personas de la comunidad que buscan espacios de sociabilidad, intercambio y apoyo. Esto hace posible homologar la noción de círculo de pobreza con la dinámica de movilización del capital social que estas organizaciones desarrollan. Con los recursos, ya acotados que cuentan sus integrantes, van desarrollando formas de interacción reducidas a los miembros, que se sostienen en el tiempo e implican altos niveles de dedicación de tiempo a los socios.

## **Involucramiento y valorización de la organización**

Respecto a la valorización de la organización también se observan diferencias significativas entre los grupos, pues mientras el Grupo 1 y 2 consideran que el principal beneficio de participar en la organización es que “la comunidad se ve beneficiada” (en ambos grupos el 51,3% de respuesta), los dirigentes del Grupo 3 consideran que el principal beneficio es “beneficio espiritual, de sociabilidad y de autoestima” (46,8%). Destaca de manera significativa que dentro del grupo 1 un 13,3% de los entrevistados considera que el principal beneficio es que “Mejora la calidad de vida de mi hogar”, mientras que en los otros grupos esta afirmación no supera el 8%. Esto puede relacionarse con la búsqueda de objetivos locales y coyunturales en el desarrollo de estas organizaciones y por ende la visión más acotada de su desarrollo.

En el mismo sentido, respecto a la valorización de la organización se observan diferencias significativas en la evaluación que tienen los dirigentes de su capacidad para influir en mejorar la calidad de vida de su población, donde es el grupo 3 el que declara en mayor porcentaje tener “poca influencia” (34,2%) y el grupo 2 que declara tener “Gran influencia” (81,7%). La evaluación o percepción de influencia en la resolución de los problemas de la comunidad es un elemento clave en la motivación para involucrarse en las organizaciones, que además incide en la envergadura de metas u objetivos que la organización se plantee.

Al considerar el involucramiento de los dirigentes en el trabajo de la organización, se ve una relación directa con la valorización que ellos tienen de su organización, pues el grupo 3 es el que declara menor cantidad de días dedicados a la organización, donde el 60% dice haber dedicado entre 11 a 20 días. Mientras que en el grupo 2 más del 40% declara haber dedicado más de 60 días y el grupo 3 esta categoría alcanza el 58% de los entrevistados.

En este sentido, es posible concluir que la valorización de la organización va acompañada de mayor involucramiento en el trabajo de ella, y por ende de una mayor influencia de la organización en la comunidad. Además, es posible ver bastante consistencia entre la evaluación que hacen los dirigentes de la organización y de su involucramiento con el nivel de arraigo comunitario que alcanzan las organizaciones; donde además existe clara relación entre la evaluación que hacen los dirigentes de su influencia en la población y las características de cada grupo respecto al arraigo comunitario. La relación entre los beneficios de participar en la organización, donde se diferencian los grupos a partir de la búsqueda de beneficios para la comunidad y de la mantención de un espacio de acogida para los miembros de la organización, puede clarificar que los días dedicados a la organización puedan ser similares entre tipos de organización tan distintos como muestran estas tres tipologías. Así, la organización como un espacio de refugio ante la falta de redes y de espacios de sociabilidad, como puede ser el caso de las organizaciones del grupo 3, puede tener niveles de participación

igual de intensos de sus integrantes que una organización que está buscando mejorar la calidad de vida de su comunidad e interactúan con sus pares a nivel comunal.

### **Nivel de confianza y solidaridad de la comunidad**

De manera general, podemos decir que los niveles de confianza en la comunidad son bastante bajos y esto lo demuestran los resultados de la encuesta. Sin embargo, destacan en mayor medida la baja confianza en la comunidad de los dirigentes del grupo 3, pues frente a la afirmación “En esta población se debe estar alerta o alguien se aprovechará”, más del 80% de los encuestados manifiesta su acuerdo (para el grupo 1 el 60% y para el grupo 2 el 70% manifiesta acuerdo). Algo similar ocurre con la afirmación siguiente: “En esta población se puede confiar en la mayoría de los vecinos”, donde el 47% de los dirigentes del Grupo 3 manifiestan su desacuerdo con esta frase.

Sin embargo, es interesante contrastar estos resultados con los obtenidos en la pregunta respecto a los cambios en el nivel de confianza en los últimos 5 años, donde el Grupo 3 afirma, en un 54,4%, que “se han mantenido”. Mientras que para el Grupo 1, en un 38,9%, estos han empeorado y para el Grupo 2, en un 40%, el nivel de confianza ha mejorado. Una explicación posible es que para las organizaciones del Grupo 3 la confianza siempre ha sido baja y esta se ha mantenido así. Mientras que las organizaciones del grupo 1 evidencian un deterioro de la confianza en sus comunidades.

Respecto a la solidaridad podemos ver que también hay diferencias en las evaluaciones de cada uno de los grupos, donde es el grupo 3 el que evalúa de manera más positiva a sus comunidades. Así, frente a la afirmación “Si hay un problema en la población todos los vecinos ayudan a resolverlo”, el 54% de los entrevistados manifiesta acuerdo con la frase; mientras que el Grupo 1 lo hacen sólo el 47% y el grupo 3 el 41%. Algo similar ocurre con la afirmación siguiente: “Si un vecino tiene un problema grave las personas se organizan para ayudarlo”, donde el 85% de los entrevistados del grupo 3 manifiesta acuerdo. En el mismo sentido, es el grupo 3 el que presenta una evaluación más negativa de la confianza y de la solidaridad entre los vecinos, pues ante la misma afirmación, sólo 73% afirma acuerdo. Sobre esta base, se puede hipotetizar que, ante la evaluación de menores niveles de confianza y solidaridad en los barrios, las organizaciones vayan desarrollando un mecanismo compensatorio, donde la fuerza propia y la organización se transforman en un espacio de refugio y apoyo para los socios. Esto explicaría el desarrollo de mecanismos de cierre más intensos y de alejamiento respecto de la comunidad, generando mayores niveles de homogeneidad de este grupo y su reducido radio de acción.

### **El vínculo institucional: La importancia de los representantes de las instituciones.**

Es interesante indagar respecto a las causas de los diferentes niveles de vínculo institucional que establecen los grupos de organizaciones y un dato que resulta bastante aclarador es la diferencia en los niveles de confianza respecto de los representantes de las instituciones que se observan en los distintos grupos. Como lo muestran los

resultados de la encuesta, existen diversos niveles de confianza en los representantes de las instituciones en cada grupo y esta diferencia resulta consistente con el nivel de vínculo institucional que cada grupo establece.

Así, frente a la pregunta respecto a la confianza en los funcionarios municipales el grupo 2 y 3 presentan resultados similares, poca confianza un 24,4% del Grupo 2 y un 24,1% el grupo 3; mientras que el grupo 1 presenta un mayor porcentaje de desconfianza, con un 38% de organizaciones que declaran tener poca confianza. Algo similar ocurre al preguntar por la confianza en la policía, donde el grupo 1 y 2 declaran bajos niveles de confianza (44,2% del grupo 1 y 48,7% del grupo 2 manifiesta poca confianza); mientras que el Grupo 3 declara en un 46% bastante confianza en las policías. En este sentido, es el grupo 1 el que manifiesta los mayores niveles de desconfianza respecto a los representantes de la institucionalidad, aspecto que resulta concordante con el débil vínculo institucional que este grupo establece.

El rol de los representantes de las instituciones es clave en el sentido que son ellos la cara visible y cercana de la autoridad, son los que articulan la relación y canalizan la información para que se establezca el vínculo. En este punto resulta relevante destacar un tema que se planteó en el análisis de los sectores, pero que puede aclarar algunas características del grupo 1, que se destaca por el débil vínculo institucional. Esto que llamamos inicialmente la marca de la precariedad, para referirnos al sector El Castillo, donde un 56% de las organizaciones están dentro del grupo 1, tiene que ver con los aprendizajes de las comunidades y como frente a la falta de institucionalidad, por no contar con servicios y por la inexistencia de la presencia del Estado en los territorios, esto queda en la memoria de las comunidades y por ende atraviesa su forma de construir organización. En este sentido, la desconfianza institucional puede ser una característica heredada en el sector y que se traspa no sólo a las organizaciones, sino también a las comunidades.

### **Orientación a la política**

Las diferencias en este aspecto aparecen bastante nítidas entre los grupos de organizaciones, pues si bien la mayoría tiende a centrarse en niveles más bien neutrales de participación política, las diferencias aparecen al vincular esta orientación con preguntas respecto a acciones que han desarrollado. Así, ante la pregunta respecto a la orientación política, la mayoría de los dirigentes declararon no adherir a ninguna de las tendencias políticas tradicionales. Sin embargo, destaca de su posicionamiento político, que en el grupo 2 el 38,3% de los dirigentes se declara de izquierda, mientras que el mayor porcentaje de dirigentes que dicen tener una orientación de derecha se encuentran en el Grupo 1, con un 11,5%.

En el mismo sentido, al preguntarles por su participación electoral, es decir, su participación política formal, más del 80 % de los dirigentes de todos los grupos declaran haber votado en las elecciones municipales y presidenciales, siendo el grupo 3

el que muestra mayores porcentajes de participación (para la votación municipal un 93,7% y para la presidencial 92,4%). En este punto, es necesario considerar que este grupo de organizaciones tiene un porcentaje importante de personas mayores dentro de sus integrantes, lo que es coincidente con la información electoral, respecto de los altos niveles de participación de este grupo etáreo.

Sin embargo, las diferencias se hacen significativas al preguntar respecto de acciones con orientación política o reivindicativa. Los resultados muestran claramente una mayor orientación hacia la acción política en el grupo 2 y una mayor aversión en el 3, donde se puede ver un mayor retraimiento respecto de este tipo de prácticas, incluso en sus formas más elementales, como por ejemplo participar en reuniones de la Junta de Vecinos. Frente a esta pregunta, el 76,5% de las organizaciones del Grupo 2 afirmaron haber participado, mientras que el 38% de las organizaciones del grupo 3 respondieron de manera negativa respecto de estas actividades. En la siguiente tabla se resumen los resultados de estas preguntas y en ellos se evidencia claramente un mayor retraimiento de las organizaciones del Grupo 3 y una mayor proactividad de las organizaciones del Grupo 2.

Ilustración N° 44: Tabla de acciones potenciales en opinión de dirigentes

Acciones	Grupo1: Débiles y desdibujadas		Grupo2: Abiertas y con fuerza		Grupo3: Pequeñas, pero fuertes	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Asistencia a reuniones de la Junta de Vecinos	68%	33%	76,5%	21,7%	62%	38%
Reunirse con un político, llamarlo o enviarle una carta	45,1%	51,3%	62,6%	35,7%	41,8	58,2%
Participar en una protesta o demostración de fuerza	15,9%	79,6%	<b>28,7%</b>	68,7%	3,8%	79,8%
Participar en una campaña de elecciones o de información	35,4%	60,2%	57,4%	40,9%	31,6%	68,4%
Alertar al periódico, la radio o la TV acerca de un problema local	15,9%	80,5%	26,1%	72,2%	5,1%	94,9%
Notificar a la policía o a un juzgado acerca de un problema local	46%	50,4%	58,3%	40%	21,5%	78,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada en el cuestionario aplicado a organizaciones de la comuna de La Pintana durante 2009-2010.

Al analizar los datos de la tabla anterior, resulta evidente una mayor orientación hacia la acción política y reivindicativa de parte de las organizaciones que conforman el grupo 2, lo que es concordante con su orientación hacia la interacción con otras organizaciones. La interacción, como estrategia de alianza para vencer el aislamiento de sus territorios y el menor número de organizaciones, que se señaló para los casos de El Roble y Santo Tomás, es una forma estratégica de movilizar su capital social. Es una acción contextualizada, donde para alcanzar ciertos objetivos se desarrolla un curso de acción, distintivo respecto de las formas más tradicionales de construir organización. El

concepto tradicional alude a que los territorios y organizaciones más antiguas, se agrupan en la tipología 3.

Por otro lado, si bien la interacción puede ser una forma de acción y coordinación más política entre organizaciones. También es posible, que a partir de este trabajo integrado con otras organizaciones, ellas alcancen en el proceso mismo de interacción, mayores niveles de politización y capacidad de reacción. En este sentido, la relación de la interacción entre organizaciones y la orientación hacia formas de acción más politizadas y proactivas resulta evidente. Sin embargo, no es posible plantear su causalidad.

## CONCLUSIONES

De la pregunta central que buscó abordar esta tesis, es posible concluir que en contextos socioeconómicos similares se constatan diferencias significativas en las dinámicas, el quehacer y las interacciones de las organizaciones sociales. Los datos muestran que estas diferencias se expresan en tres dimensiones: la interacción de la organización con otras organizaciones, el arraigo comunitario con sus vecinos y barrio, y la fuerza propia. Estas dimensiones se expresan en distintas formas y son la base de la estabilización del vínculo entre los y las integrantes de las organizaciones. Por lo mismo, el hecho de compartir condiciones socioeconómicas, no implica que la forma, cantidad y capacidad de movilizar su capital social sea la misma. Por lo mismo, se concluye que en contextos similares existen diversas formas de capital social.

Como se planteó en el marco teórico, las organizaciones pueden ser concebidas como *grupos sociales de pertenencia*. Sin embargo, los hallazgos de esta investigación muestran que no son la homogeneidad (intrínseca y extrínseca) y/o la capacidad de cierre las variables que tienen mayor incidencia en la mantención del vínculo. Los resultados muestran que es la capacidad de interactuar y mantener vasos comunicantes con sus entornos, comunidades y pares, lo que diferencia en mayor medida a las organizaciones. El hecho de interactuar con otras organizaciones y de relacionarse con su comunidad son las variables que tienen mayor impacto en sus diferentes formas de accionar.

Dentro de esta diversidad, es clave para la estabilización del vínculo la capacidad de las organizaciones de interactuar entre ellas, siendo más importante que los vínculos institucionales e incluso con su entorno. Por lo mismo, el peso de los actos de institucionalización y de las prácticas diferenciadoras, no sería lo central para la estabilidad del vínculo en las organizaciones. Esto, entendiendo la estabilidad no como inmutabilidad, sino como la permanencia en el tiempo, pese a las transformaciones internas y del contexto en que se desarrollan. Estabilidad del vínculo, vinculación y, por ende, adaptación al entorno resultan conceptos claves para comprender el desarrollo y permanencia de las organizaciones sociales.

En esta línea, si consideramos el capital social como un recurso los datos muestran que son las características asociadas al surgimiento y desarrollo autónomo de la organización, las que más impactan en su diversidad. En la percepción de los integrantes de las organizaciones, a nivel comunal ellas se han conformado de manera bastante independiente y no como resultado de una crisis o de una convocatoria institucional. La iniciativa de los socios y del dirigente se releva como lo más importante en la conformación y estabilización del vínculo, siendo el trabajo e interacción cotidiana de miembros de la organización lo que genera elementos comunes entre ellos. Así, la homogeneidad, más que ser un elemento articulador, es resultado del proceso, pues las organizaciones en general son bastante abiertas a la incorporación de



nuevos socios. La autonomía en tanto recurso, es la pieza más relevante de la permanencia del vínculo y consolidación de la organización.

Por otro lado, si se concibe el capital social como estructura organizativa, adquiere mayor peso distintivo el arraigo comunitario que alcancen las organizaciones. La generación de vínculos con su entorno más directo, vecinos y comunidad, es la característica que explica la diversidad de organizaciones. Esto se manifiesta en la búsqueda o desapego de la organización con sus vecinos, la motivación para hacerlos partícipes de sus actividades, ya sea por convocarlos o porque el apoyo que ellos brindan en la producción es clave para la mantención del vínculo interno. Los resultados muestran que el espacio de acción de las organizaciones es bastante acotado a su territorio, donde una buena parte de ellas, más del 65%, no se plantean desarrollar actividades más allá de su población.

El arraigo con la comunidad pareciera nutrir a la organización y reforzar los lazos internos. Por ende, para analizar la estructura organizativa es necesario contemplar el radio de acción y la capacidad de convocatoria de las organizaciones, donde la presencia de estos elementos explica la estabilidad y las diferencias entre organizaciones. Esto puede entenderse como una dinámica o tendencia a la vinculación con el entorno, también como fortalecimiento del arraigo o, por el contrario, como una tendencia al enclaustramiento, lo que se evidencia en el debilitamiento de los vínculos con el conjunto de su comunidad. En el caso estudiado, se constató que las organizaciones, si bien logran mantener con relativa constancia su número de socios y el vínculo con sus vecinos, el radio de acción de sus iniciativas y actividades se acota a los espacios más cercanos dentro del territorio. Esto también se expresa en débiles estrategias de convocatoria a vecinos y en la reducida cantidad de actividades relevantes y masivas que las organizaciones desarrollan.

Finalmente, en términos de capacidad, el capital social se expresa en las interacciones más allá del entorno, es decir, con otras organizaciones. Los resultados de esta tesis muestran que el aspecto más distintivo entre organizaciones es la capacidad de interactuar con sus pares más allá del entorno cercano. En esta capacidad refleja un actuar estratégico y proactivo, junto a una mayor gama de acciones. Este es un aspecto diferenciador de su incidencia y, por ende, de la posibilidad de constituirse en polos atractores, no sólo para otras organizaciones, sino también de las instituciones. La interacción con otras organizaciones es una opción vinculada con las capacidades propias de la organización, sus necesidades y estrategias, siendo esto lo que regula la intensidad de su desarrollo.

En el caso analizado, se constató que una de cada tres organizaciones no se relaciona con otras y que las que interactúan sólo con una, lo hacen con mayor intensidad que las que establecen vínculos diversos. Se evidencia también, que la vinculación con organizaciones cercanas en el territorio se ve facilitada por las relaciones cotidianas y la proximidad. Mientras que las organizaciones que establecen relaciones más allá del

territorio aledaño se basan en fines más estratégicos, es decir, búsqueda de apoyo o colaboración entre pares o la institucionalidad del Estado. De esta constatación, es posible hipotetizar que existen dos tipos de estrategias de construcción de redes, unas que se dan de manera más espontánea y de articulación cotidiana. Y otra, con objetivos estratégicos y donde su articulación es intencionada, ya sea por las organizaciones o por el Estado.

Del análisis por sectores, es posible desprender conclusiones generales, como la conceptualización de marca de precariedad en algunos territorios, en este caso el sector el Castillo. Esta marca de precariedad o de falta de institucionalidad instalaría una conceptualización de las organizaciones y su desarrollo como estrategia de sobrevivencia o mecanismos para enfrentar crisis. Así, las organizaciones tendrían un sello coyuntural y un desarrollo más acotado. Este es un tema muy interesante de profundizar, pues señalaría una diferencia entre ser pobres y sentirse pobres, es decir, la sensación de abandono por parte del Estado, que al no ser reparada pareciera dejar huellas en las comunidades y sus formas de construir organización.

Esta visión de herencia o marca de origen, relativiza la discusión respecto del ciclo de vida de las organizaciones y cómo este se relacionaría con la antigüedad de los territorios. La permanencia de las organizaciones pareciera relacionarse más con la vinculación u orientación hacia la interacción con sus comunidades o entre organizaciones, que con una suerte de desarrollo cíclico endógeno. Esta herencia, o capital social constante, puede ser promotor o contenedor de su desarrollo, y no parece estar relacionado con la cantidad de socios o la vinculación con los vecinos. Esto puede ser resultado de una forma o capacidad de construir el vínculo, además de su relación con la contingencia, es decir, de recrearlo a partir de los cambios en el contexto.

De manera general, se puede señalar que existe un momento de estabilización y consolidación del vínculo en las organizaciones, en el que puede existir un mayor número de miembros en la organización, radios de acción más amplios y formas de convocatoria más abarcadoras del territorio. Sin embargo, esto también puede relacionarse con formas de concebir a las organizaciones y no con ciclos propios de ellas, pues la relación más evidente se expresa con la antigüedad del sector, es decir, con el momento histórico y político en que la comunidad de asienta en el territorio. A esto hay que sumar las características propias del territorio, pues se constató en los sectores más aislados en términos de conectividad comunal, que las organizaciones interactúan con menos organizaciones, pero de manera más intensa.

Esto refleja otra cara de la segregación territorial dentro de la comuna y cómo el aislamiento de algunos sectores puede afectar las dinámicas de las organizaciones. Se evidenció que en los sectores más aislados se conforman menos organizaciones, pero entre ellas se dan mayores niveles de interacción. Por esto, la necesidad de vencer el aislamiento parece ser parte de la estrategia de las organizaciones para conservarse y

fortalecerse. En estos contextos las organizaciones amplían su radio de acción con sus comunidades, sus sectores y también a nivel comunal.

Del análisis de dimensiones subyacentes y los grupos o tipologías que de ahí surgen, se constatan tres tipologías de organizaciones. Unas se conceptualizaron como “débiles y desdibujadas”, donde los elementos identitarios o bajos niveles de homogeneidad son lo más característico. Por lo mismo, tienen bajos niveles de pertenencia y fuerza propia. Se caracterizan también por bajos niveles de participación de los vecinos y comunidades. Dentro de este grupo, destacan las organizaciones de los territorios más precarios en términos de infraestructura y más segregados a nivel comunal. Las(os) dirigentas de estas organizaciones se caracterizan por ser más jóvenes, lo que es consistente con la juventud de las propias organizaciones.

El contrapunto son las organizaciones “abiertas y con fuerza”, que se caracterizan por altos niveles de interacción y arraigo con sus comunidades, las que tienen participación significativa de socios y fuerte homogeneidad extrínseca, es decir, la que se construye o genera en el proceso de conformar la organización y apunta a adscripciones políticas, religiosas y/o valóricas. Los(as) dirigentes de estas organizaciones son los que tienen mayores niveles educacionales respecto de sus pares, siendo además los que están más incorporados al mundo laboral. Son también quienes presentan mayores niveles de confianza, sociabilidad interpersonal y valoración respecto del rol o importancia de las organizaciones para mejorar la calidad de vida. Su fuerza viene también de estos elementos, y por lo mismo dedican más tiempo a la conformación sus organizaciones, al fortalecimiento de sus comunidades y la interacción entre organizaciones.

El tercer tipo de organización son las definidas como “Pequeñas, pero fuertes”, donde se hace más evidente el esfuerzo por mantener el vínculo y sustentar organización en comunidades de mayor data. En estas organizaciones podría evidenciarse algo similar a la noción de ciclo vital, pero esto también puede conceptualizarse como una forma de articular a las organizaciones de manera más tradicional, donde su objetivo es la satisfacción de las necesidades de sociabilidad básica de las personas. Estas son organizaciones que garantizan un espacio de encuentro y de resguardo identitario, por ende, son defendidas por los participantes con fuerza, invirtiendo tiempo y energía en mantener el vínculo. En estas organizaciones sus dirigentes son mayoritariamente mujeres, mayores de 55 años (63%), con menores niveles educacionales que sus pares de otros grupos y en su mayoría dueñas de casa. Son organizaciones que no interactúan con sus pares y muestran una suerte de retraimiento respecto de la acción más política. Esto no se relaciona con un rechazo a la institucionalidad, sino más bien con una forma de relacionarse con el gobierno local de una manera más burocrática o clientelar, menos estratégica o instrumental que las otras organizaciones.

De una manera, estas organizaciones conservan formas de relacionarse más tradicionales, donde se asume una suerte de distanciamiento con la capacidad transformadora de las organizaciones y se las concibe como espacios de resistencia o

refugio para sus integrantes. Por el contrario, el grupo de organizaciones abiertas, busca generar alianzas y estrategias. Junto con interactuar con otros e incidir en los procesos locales. El grupo de organizaciones más desdibujadas pareciera tener un sello o impronta de precariedad, donde su conformación es parte de los mecanismos para enfrentar crisis o problemas comunitarios, pero no vislumbran proyecciones en su quehacer.

En este sentido, la necesidad de incorporar otras variables para entender la dinámica de las organizaciones resulta central. En esto destacan dos aspectos fundamentales, el primero relacionado con la llegada al territorio o conformación de la comunidad, y cómo esto pudo haber marcado el devenir de la organización, su concepción coyuntural de desarrollo y las posibilidades de vislumbrar horizontes de mediano o largo plazo. La segunda es el aislamiento o segregación territorial, con la necesidad o urgencia que podría imponer para interactuar con otras organizaciones como una forma de integrarse a la comuna o ciudad.

Estas dos variables aluden a marcas de precariedad, una material, relacionada con la presencia o no del Estado a partir de las instituciones y cobertura de necesidades de las comunidades. La otra, con la ubicación dentro o fuera del conjunto social, pues la segregación es también una marca de la posición social de las comunidades, del dentro y afuera de la sociedad.

La reflexión respecto a cómo esto puede incidir en las estrategias de conformar organización, tanto por el radio de acción que se planteen, como por la necesidad de desarrollar trabajo en redes, es necesaria. En tanto, puede abrir la discusión respecto del impacto de otras políticas públicas o de la concepción de la ciudad en las formas, estructuras y capacidades de las organizaciones sociales, es decir, en la estabilidad de los vínculos sociales y las potencialidades de la acción colectiva.

## BIBLIOGRAFÍA

Arriagada, C. y Sepúlveda, D. (2002) Satisfacción residencial en la vivienda básica SERVIU: La perspectiva del capital social. Ministerio de Vivienda y Urbanismo, Santiago de Chile, 2002.

Banco Mundial (2001) Cuestionario Integrado para la Medición del Capital Social Grupo de expertos en capital social. Washington DC, 2001.

Boltanski, Luc (1973) L'espace positionnel. Multiplicité des positions institutionnelles et habitus de classe. Revue Française de Sociologie, XIV, 1973, 3-26.

(2009) De la critique. Précis de sociologie de l'émancipation. Éditions Gallimard. Paris, 2009.

Bourdieu, Pierre (1979) La distinction. Les Éditions de Minuit (Paris, 1979)  
(1980) Le sens pratique. Les Éditions de Minuit (Paris, 1980).

(1980) Le capital social. Notes provisoires. Actes de la Recherche en Sciences Sociales, 31, 2-3.

(1994) Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action. Éditions du Seuil (Paris, 1994)

(1984) Questions de sociologie. Les éditions de Minuit. Paris, 1984.

(1993) La misère du monde. Éditions du Seuil. Paris 1993.

(2000) Les structures sociales de l'économie. Éditions du Seuil, Paris, 2000

Bourdieu, P y Wacquant, L (1992) Réponses. Pour une anthropologie réflexive. Libre Examen-Politique. Éds. du Seuil, 1992,

Canclini, Néstor (1984) Gramsci con Bourdieu. Hegemonía, consumo y nuevas formas de organización popular. Revista Nueva Sociedad, N°71. Marzo-abril de 1984.

(1990) Introducción: La sociología de la Cultura de Pierre Bourdieu. En Bourdieu, P. Sociología y Cultura. Editorial Grijalbo-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México, 1990.

Campero, Guillermo (1987) Entre la sobrevivencia y la acción política. Las organizaciones de pobladores en Santiago. Ediciones ILET. Santiago de Chile, 1987.

Cefaï, Daniel (2007) Pourquoi se mobilise-t-on ? Théories de l'action collective, Paris, La Découverte, 2007.

Cohen, J. et Arato, A.(2000) Sociedad civil y teoría política. Fondo de Cultura Económica. Mexico, 2000.

Coleman, James (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology, N° 94.

(1990). Foundations of social theory. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.

De la Maza, G. (2001) Sociedad civil y construcción de capital social en América Latina: ¿hacia dónde va la investigación?. Polis, Revista de la Universidad Bolivariana, Volumen 1, Número 2, 2001.

Denzin, N. & Lincoln, Y. (2005). The Sage Handbook of Qualitative Research. Third Edition. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc. Introduction. The Discipline and Practice of Qualitative Research.

Durston, John (2000) Qué es el capital social comunitario. Serie Políticas Sociales N°38. División de Desarrollo Social. Santiago de Chile, octubre del 2000.

(2001) Capital Social – parte del problema, parte de la solución. Su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe. CEPAL. Documento de Referencia DDR/1.20 de septiembre de 2001.

Durston, J y Miranda, F.(2001) Capital Social y Políticas Públicas en Chile. Investigaciones recientes. Serie Políticas Sociales N°55. División de Desarrollo Social. Santiago de Chile, octubre del 2001.

Espinoza, Vicente (1988) Para una historia de los pobres de la ciudad. Ediciones Sur, Santiago de Chile 1988.

Gamson, William (1976) The Strategy of Social Protest, Homewood, Dorsey Press.

Garcés, Mario(2002) Tomando su sitio: el movimiento de pobladores de Santiago, 1957-1970. Colección movimientos sociales · Historia. Lom Ediciones, Santiago de Chile, 2002.

Granovetter, Mark (2008) Sociologie Économique. Éditions du Seuil. París, 2008.

Gurovich, Alberto. (2003) Conjugando los tiempos del verbo idealizar: los huertos obreros y familiares de La Pintana, Santiago de Chile. Cuadernos de Cendes. v.53 n.53. Caracas, 2003

(1989) Una ciudad interminable: La Pintana. Revista de Urbanismo: Universidad de Chile: N ° 1. Santiago de Chile, 1989.

Hechos Urbanos (1980-1990) Colección Hechos Urbanos. Boletín de Información y Análisis. SUR, Documentación.

Hirschman, Albert O. (1977) Salida, voz y lealtad. Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados. Fondo de Cultura Económica. México, 1977.

(1986) Interés Privado y Acción Pública. Fondo de Cultura Económica, Serie de Economía. México, 1986.

Informe PNUD (2000) Informe de Desarrollo Humano en Chile: Más sociedad para gobernar el futuro. PNUD, Santiago de Chile 2000.

Jenkins, Craig (1994) La teoría de la movilización de recursos y el estudio de los movimientos sociales. Zona abierta, ISSN 0210-2692, N° 69, 1994, págs. 5-49

McAdams, Douglas; McCarthy, John; Zald, Mayer. (1999) Movimientos sociales: Perspectivas comparadas. Oportunidades políticas, estructuras de movilización y marcos interpretativos culturales. Ediciones Istmo S.A. Madrid, España.

McCarthy, J.D. & Zald, M.N. (1977), Resource mobilisation and social movements: a partial theory. American Journal of Sociology, 82, pp.33-47.

Municipalidad de La Pintana (1993) Diagnóstico de Desarrollo Comunal. SECPLA, Municipalidad de La Pintana.

Municipalidad de La Pintana (2003) Estrategia participativa de desarrollo local. Sistematización de la experiencia desarrollada en la comuna de La Pintana el año 2003. La Pintana 2004.

Olson, Mancur (1998) La lógica de la acción colectiva. La Nueva Economía Política: racionalidad e instituciones. Buenos Aires. EUDEBA, 1998.

Pérez, Cesar (2005) Técnicas estadísticas con SPSS 12: Aplicaciones al análisis de datos. Editorial Pearson Educacion. España, 2005

Portes, Alejandro (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Moderns Sociology. Annual Review of Sociology, 24, 1-24.

Putnam, Robert (1994) Para que la democracia funcione. Editorial Galas. Venezuela, Caracas, 1994.



(2002) Solo en la bolera. El colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana. Editorial Galaxia Gutenberg. Barcelona, 2002.

Ramirez, Jorge (2005) Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam. Revista Acta Republicana Política y Sociedad año 4, número 4, 2005.

Ríos, Marcela (2016) Diagnóstico sobre la Participación Electoral en Chile. Proyecto Fomentando la Participación Electoral en Chile. PNUD, Octubre 2017.

Sabatini, Francisco (1998) Reforma de los mercados de suelo en Santiago, Chile: efectos sobre los precios de la tierra y la segregación residencial. Presentación en "Comparative Policy Perspectives on Urban Land Market Reform in Latin America, Southern Africa and Eastern Europe", realizado por el Lincoln Institute of Land Policy en Cambridge, Mass., entre el 7 y 9 de julio de 1998.

Salazar, G. y Pinto, J. (1999) Historia contemporánea de Chile I: Estado, legitimidad y ciudadanía. Editeur: LOM. Santiago, Chile, 1999.

Salazar, Gabriel (1993) De la participación ciudadana: capital social constante y capital social variable (Explorando senderos trans-liberales). Área de publicación, Santiago de Chile: Ediciones SUR, 1993. Colección, Propositiones.

(1999) Ciudadanía e historia oral: vida, muerte y resurrección. Propositiones N ° 29, Sur Ediciones. Santiago de Chile 1999.

(2006) La Violencia política popular en las "Grandes Alamedas". La violencia en Chile 1947-1987 (Una perspectiva histórico popular). LOM Ediciones. Santiago de Chile, 2006.

Staggenborg, Suzanne (2005) The Consequences of Professionalization and Formalization in the Pro-Choice Movement. *American Sociological Review*, Vol. 53, No. 4 (Aug., 1988), pp. 585-605

Tarrow, Sidney (2012) El poder en movimiento. Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política. Editorial Alianza Editorial. Madrid, 2012.

Tilly, Charles (2000) La desigualdad persistente. Editorial Manantial. Buenos Aires, 2000.

Tilly, Ch.; Tilly, L. y Tilly, R. (1997) El siglo rebelde, 1830-1930. Editorial Prensas Universitarias de Zaragoza. Zaragoza, 1997.

Visauta, Bienvenido (1998) Análisis estadístico con SPSS para Windows. Estadística multivariante. McGraw-Hill. España, 1998.

## INDICE DE ILUSTRACIONES, GRÁFICOS Y TABLAS

Ilustración N° 1: Mapa de accesibilidad a servicios de viviendas subsidiadas	Pp.12
Ilustración N°2: Distribución de sectores en la comuna de La Pintana	Pp.13
Ilustración N°3: Flujos de Erradicaciones (1979-1985)	Pp.16
Ilustración N° 4: Esquema conceptual acción colectiva y organizaciones sociales	Pp. 29
Ilustración N°5: Esquema conceptual TMR y Capital Social	Pp.46
Ilustración N°6: Gráficos de distribución por sector y cargo de los entrevistados	Pp.56
Ilustración N°7: Gráfico de distribución por edad del entrevistado	Pp.56
Ilustración N° 8: Cuadro de Distribución por tipo de organización	Pp.57
Ilustración N°9: Gráficos de Antigüedad y Objetivo de creación de organización	Pp.58
Ilustración N° 10: Gráficos cantidad e incremento de socios de la organización	Pp.59
Ilustración N° 11: Gráficos Fundador de organización y apoyo económico inicial	Pp.60
Ilustración N° 12: Gráfico de características compartidad de los socios y socias	Pp.61
Ilustración N°13: Cuadro de principales características de socios de organización	Pp.62
Ilustración N°14: Gráficos Homogeneidad intrínseca y extrínseca de los socios	Pp.62
Ilustración N° 15: Cuadro de Mecanismos de incorporación	Pp.63
Ilustración N° 16: Gráficos planificación de reuniones y participación de socios	Pp.64
Ilustración N° 17: Gráfico de toma de decisiones	Pp.65
Ilustración N°18: Gráficos participación vecinos y radio de acción organización	Pp.66
Ilustración N°19: Cuadro de actividades masivas y relevantes realizadas	Pp.67
Ilustración N° 20: Cuadro de interacción de las organizaciones	Pp.67
Ilustración N° 21: Gráficos cantidad y frecuencia de las interacciones	Pp.68
Ilustración N°22: Gráficos número e intensidad de interacciones	Pp.69
Ilustración N° 23: Gráfico de confianza en la comunidad	Pp.71
Ilustración N° 24: Gráficos de participación electoral y definición política	Pp.72

Ilustración N° 25: Gráfico de acciones realizadas por la organización	Pp.73
Ilustración N°26: Cuadro de acciones que podría emprender la organización	Pp.74
Ilustración N° 27: Gráfico del periodo de formación de la organización	Pp.76
Ilustración 28: Gráfico cantidad de organizaciones y número de habitantes	Pp.77
Ilustración N°29: Gráfico de número de socios por sector	Pp.79
Ilustración N°30: Gráfico de radio de acción de organización por sector	Pp.79
Ilustración N°30: Gráfico de interacción con organizaciones por sector	Pp.82
Ilustración N°31: Gráfico de acceso a Fondos Concursables por sector	Pp.83
Ilustración N°32: Gráfico fundador de la organización por sector	Pp.84
Ilustración N°33: Gráfico trámites en el Municipio y asesoría	Pp.85
Ilustración N°34: Tabla resumen del modelo	Pp.87
Ilustración N°35: Tabla de medidas de discriminación según variable	Pp.88
Ilustración N°36: Tabla de medidas de discriminación según categoría	Pp.88
Ilustración N°37: Tabla medidas de discriminación según variable y categoría	Pp.90
Ilustración N°38: Esquema conceptual de Capital Social	Pp.91
Ilustración N°39: Diagramas de formación de clústers	Pp.92
Ilustración N°40: Diagrama de formación de clúster	Pp.93
Ilustración N°41: Gráfico y diagrama de clúster	Pp.94
Ilustración N° 42: Gráfico composición de los grupos según sectores	Pp.94
Ilustración N°43: Síntesis de diagramas de grupos y dimensiones subyacentes	Pp.99

## ANEXO 1: INSTRUMENTO



### ENCUESTA DE CAPITAL SOCIAL DIRIGENTES SOCIALES LA PINTANA



Universidad de Chile-I. Municipalidad de La Pintana

Quisiera solicitarle unos minutos de su tiempo para contestar una encuesta que es parte de una investigación, que en conjunto la Municipalidad de La Pintana y la Universidad de Chile están realizando en la comuna. Todos los datos que usted entregue son confidenciales y ambas instituciones se comprometen a la reserva de ellos.

1. ¿Cuál es el nombre de la organización en que usted participa?

\_\_\_\_\_

2. Me podría dar la dirección del lugar de funcionamiento de la organización (sede o lugar habitual de reuniones)

Número				Calle o pasaje			
Sector				Población			
NO	NP	C	S				

3. ¿Qué cargo tiene usted en la directiva?

- 1 Presidente
- 2 Vicepresidente
- 3 Secretario
- 4 Tesorero
- 5 Director
- 6 Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

4. ¿En qué año se formó la organización?

- 9 No sabe o no responde

5. Recuerda usted con qué objetivo se creó la organización

- 1 Resolver un problema del sector
- 2 Ganas de hacer cosas
- 3 Compartimos valores
- 4 Necesidad de un espacio de encuentro
  
- 9 No sabe o no responde

6. ¿Quién fue el fundador del grupo?

- 1 Una entidad ministerial
- 2 El municipio
- 3 Un dirigente del sector
- 4 Por miembros de la comunidad
- 9 No sabe/ No corresponde

7. ¿En su inicio la organización contó con apoyo económico ...

- 1 De sus socios
- 2 Del municipio
- 3 De una entidad ministerial
- 4 De una institución nacional o internacional (Cuál?  
\_\_\_\_\_)
- 5 Otra ¿Cuál?
  
- 9 No sabe/no responde

8. Actualmente, cuántos socios activos tiene la organización inscritos en el libro

- 9 No sabe o no responde

9. ¿Cuál es la manera de convertirse en socio de su organización?

- 1 Ser familiar de algún socio
- 2 Ser amigo de un socio
- 3 Tiene que ser invitado por un socio
- 4 Sólo hay que acercarse y participar
- 5 No, nadie más se puede incorporar
- 6 Otras forma ¿Cuál? (especificar)\_\_\_\_\_
  
- 9 No sabe/no responde

10. Si piensa en los miembros de su organización, la mayoría de ellos tienen en común que...

	SI	No
1. Viven en el mismo barrio	1	2
2. Son familiares o parientes	1	2
3. Tiene la misma religión	1	2
4. Son del mismo género	1	2
5. Tienen la misma edad	1	2
6. Son un grupo de amigos.	1	2
7. Comparte los mismos intereses y valores.	1	2
8. Trabajan o desarrollan actividades similares	1	2
9. Tienen el mismo nivel de estudios	1	2
10. Son de la misma tendencia política	1	2
11. Tienen ingresos similares	1	2

10. En los últimos cinco años ¿la cantidad de socios activos de la organización ha disminuido, se ha mantenido o ha aumentado?

- 1 Ha disminuido
- 2 Se ha mantenido
- 3 Ha aumentado
- 9 No sabe /no está seguro

11. Su organización realiza actividades para...

- 1 El pasaje o entorno más cercano
- 2 La población
- 3 El sector
- 4 La comuna.

12. ¿Qué proporción de vecinos de su población participan en las actividades que desarrolla la organización?

- 1 Todos
- 2 Más de la mitad
- 3 Alrededor de la mitad
- 4 Menos de la mitad
- 5 Muy pocos vecinos
- 6 Nuestras actividades son sólo para los socios
- 9 No sabe/no responde

13. Pensando en el año pasado, cuántas actividades masivas desarrolló su organización (masivas más de 50 personas) y cuántas actividades relevantes realizaron (más de 25 personas)

Actividades masivas		Actividades relevantes	
---------------------	--	------------------------	--

14. Cuando su organización realiza una actividad, la mayoría de las veces la difunden a partir de...
- 1 La invitación vecino a vecino
  - 2 Carteles en la JJVV
  - 3 Carteles en toda la población
  - 4 Anuncios en los medio locales.
  - 5 Otros medios, cuáles?
  
  - 9 No sabe/no responde
15. Pensando en la última renovación de la directiva de su organización, el proceso fue...
- 1 Con asesoría legal del municipio u otra institución
  - 2 Sin asesoría legal
  
  - 9 No sabe/no responde
16. ¿Qué proporción de socios inscritos participan habitualmente en las asambleas de la organización?
- 1 Todos
  - 2 Más de la mitad
  - 3 Alrededor de la mitad
  - 4 Menos de la mitad
  - 5 Muy pocos socios
  
  - 9 No sabe/no responde
17. Cuando realizan actividades de la organización ustedes cuentan con el trabajo de...
- 1 Solamente los miembros de la directiva
  - 2 Sólo los socios de la organización
  - 3 Los socios y algunos vecinos que nos apoyan
  - 4 Los socios y muchos vecinos
  - 5 Nunca se sabe
18. Cuando hay una decisión importante que tomar en la organización, ¿cómo se toma esa decisión?
- 1 La decisión es impuesta desde afuera
  - 2 El Presidente decide solo
  - 3 El Presidente pregunta a los miembros del grupo lo que piensan y luego decide
  - 4 La decisión se toma en asamblea de directiva
  - 5 La decisión se vota en asamblea de socios
  - 6 Otros (especificar \_\_\_\_\_)
  - 9 No sabe/ no está seguro



19. Para las reuniones del directorio de la organización, ustedes...

- 1 Tienen un calendario programado de reuniones
- 2 Se reúnen cuando hay que resolver un problema
- 3 Tienen un día fijo al mes para reunión
- 4 Se reúnen cuando el presidente lo convoca
- 5 No tienen fechas de reunión
- 9 No sabe/ no responde

20. ¿La organización interactúa con otros grupos en el sector?

- 1 No (pare y pase a 22)
- 2 Sí (salte a p.23)
- 3 No sabe / no está seguro (pase a la p.24)

21. ¿Por qué no se relacionan con otros grupos de su sector?

---

---

(Pase a la p.24)

22. Podría nombrar las organizaciones e instituciones del sector con las cuales interactúan, señalando la frecuencia

Nombre de la organización	Siempre	Algunas veces	Pocas veces

23. ¿La organización interactúa con otros grupos con objetivos similares de otros sectores de la comuna o fuera de la comuna?

- 1 No (salte a p.26)
- 2 Sí (Pase a p.25)
- 9 No sabe / no está seguro (pase a la p.26)

24. Podría nombrar las organizaciones e instituciones con las cuales interactúan, señalando la frecuencia.

Nombre de la organización	Siempre	Algunas veces	Pocas veces

25. ¿Cuál es la fuente más importante de financiamiento de esta organización?

- 1 El aporte de los socios
- 2 El apoyo dentro de la comunidad
- 3 El municipio
- 4 Una entidad ministerial
- 5 Instituciones privadas nacionales o internacionales
- 9 No sabe/No corresponde

26. ¿Cuál es la fuente más importante de ayuda técnica u otra asesoría que recibe su organización?

- 1 De los mismos socios
- 2 De otras fuentes dentro de la comunidad
- 3 Del Municipio
- 4 De una entidad ministerial
- 5 De instituciones privadas
- 9 No sabe/ No corresponde

27. ¿Su organización se ha adjudicado fondos concursables?

- 1 Sí (Siga a p.29)
- 2 No (pase a la p. 30)
- 9 No sabe/ No corresponde (Pase a la p.31)

28. Podría nombrarme el nombre del proyecto, la institución, el año de adjudicación y el monto de los fondos que se han adjudicado.

Nombre	Institución	Año	Monto

29. ¿Por qué no se han adjudicado Fondos Concursables?

1. No han postulado
2. No saben donde buscar fondos
3. No saben hacer proyectos
4. No cuenta con los requisitos para postular
5. Desconfían del proceso de selección

30. ¿Cuáles son los tres principales problemas que enfrenta su organización actualmente?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

31. ¿En qué año llegó usted al sector?

32. ¿Antes de llegar al sector usted participaba en organizaciones?

1 Sí, ¿Cuáles? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2 No

33. ¿Fue usted beneficiario de un programa de vivienda social?

1 Sí

2 No

34. Antes de llegar a La Pintana usted vivía ...

1 De allegado

2 En un campamento

3 En una toma de terreno

4 Arrendaba

5 En casa de sus padres, antes de formar su familia.

6 Nació en la comuna.

35. En su familia, hay otros integrantes que se vinculen a organizaciones ¿Quién?

1 Sí, ¿Quiénes? (A) Padre

(B) Madre

(C) Esposo/a

(D) Hijo/a

(E) Hermano/a

2 No

36. ¿Desde cuándo usted participa en su organización? (Año)

37. ¿Cuál es el principal beneficio que obtiene al unirse a su organización?

- 1 Mejora la calidad de vida de mi hogar
- 2 Uno tiene a quien recurrir en casos de emergencia/ en el futuro
- 3 La comunidad se ve beneficiada
- 4 Diversión/ Recreación
- 5 Beneficio espiritual, nivel social, auto estima
- 6 Otros (especificar) \_\_\_\_\_

38. Pensando en los últimos tres meses, ¿Cuántos días de trabajo dio usted a la organización?

\_\_\_\_\_

39. ¿Cuáles son las tres fuentes de información más importantes acerca de lo que está haciendo el municipio (proyectos, subsidios y otros beneficios)? (ESPERE MENCIÓN)

	1ºmención	2º Mención	3º Mención
1 Parientes, amigos y vecinos	1	1	1
2 Radio o canal local	2	2	2
3 Diario comunal	3	3	3
4 Periódico nacional	4	4	4
5 Radio	5	5	5
6 Televisión	6	6	6
7 Grupos o asociaciones	7	7	7
8 Compañeros de trabajo	8	8	8
9 Dirigentes sociales	9	9	9
10 Un funcionario municipal	10	10	10
11 Las ONG	11	11	11
12 Internet	12	12	12

40. Cuando su organización tiene un problema o necesitan apoyo, dónde recurre frecuentemente para gestionar asistencia.

1. Entidades ministeriales
2. Municipio
3. Instituciones privadas
4. Otras organizaciones
5. Lo resolvemos dentro de la organización
- 9 No sabe/ No corresponde

41. Durante el año pasado ¿Cuántas veces usted fue a hacer un trámite al municipio?

\_\_\_\_\_

42. En los últimos tres meses, ¿se ha reunido con personas a jugar, hacer deportes u otras actividades de recreación?

- 1 Sí (Pase a la p.44)
- 2 No (vaya a la pregunta p.46)

43. ¿Cuántas veces?

\_\_\_\_\_

44. Alguna de estas personas era...

	Si	No
A. No era familiar o pariente	1	2
B. Era de nivel económico diferente	1	2
C. Vive fuera de su sector	1	2
D. Vive en otra comuna	1	2

45. Ahora deseo preguntarle cuánto confía en diferentes tipos de personas. En una escala de 1 a 5, donde 1 significa muy poco y 5 significa mucho, ¿cuánto confía en las personas en esa categoría?

- 1 Muy poco
- 2 Poco
- 3 Ni mucho ni muy poco
- 4 Bastante
- 5 Mucho

1. Dueños de tiendas	1	2	3	4	5
2. Funcionarios del municipio	1	2	3	4	5
3. Policía	1	2	3	4	5
4. Profesores	1	2	3	4	5
5. Enfermeras y médicos	1	2	3	4	5
6. Extraños	1	2	3	4	5

46. ¿Usted votó en las últimas elecciones municipales?

- 1 Sí
- 2 No

47. ¿Usted votó en las últimas elecciones presidenciales?

- 1 Sí
- 2 No

48. En el último año, ¿ha hecho usted algo de lo siguiente?

	Si	No
A. Asistir a una reunión de JJVV	1	2
B. Reunirse con un político, llamarlo o enviarle una carta	1	2
C. Participar en una protesta o demostración	1	2
D. Participar en una campaña de elecciones o de información	1	2
E. Alertar al periódico, la radio o la TV acerca de un problema local	1	2
F. Notificar a la policía o a un juzgado acerca de un problema local	1	2

49. ¿Cuánta influencia cree usted que tiene para mejorar la calidad de vida de su población?

- 1 Gran influencia
- 2 Poca influencia
- 3 Ninguna influencia
- 9 No sabe/ No corresponde

50. Considera que usted que los dirigentes de la comuna están...

- 1. Bien capacitados
- 2. Relativamente bien capacitados
- 3. Que les faltan algunas herramientas para ejercer bien su rol
- 4. Que necesitan más capacitación
- 9 No sabe/ No corresponde

51. En general, ¿está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones?

- 1 Muy de acuerdo
- 2 De acuerdo
- 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 4 En desacuerdo
- 5 Muy en desacuerdo

A. En esta población se puede confiar en la mayoría de los vecinos.	1	2	3	4	5
B. En esta población se debe estar alerta o alguien se aprovechará.	1	2	3	4	5
C. Si hay un problema en la población todos los vecinos ayudan a resolverlo	1	2	3	4	5
D. Si un vecino tiene un problema grave las personas se organiza para ayudarlo.	1	2	3	4	5
E. En esta población los vecinos se llevan muy mal entre ellos	1	2	3	4	5

52. ¿Cree usted que en los últimos cinco años, el nivel de confianza en este barrio ha...

- 1 Mejorado
- 2 Empeorado
- 3 Se ha mantenido
- 9 No sabe/ No corresponde

53. En su opinión, ¿esta población es generalmente tranquila o está marcada por la violencia?

- 1 Muy tranquila
- 2 Tranquila en parte
- 3 Ni tranquila ni violenta
- 4 Violenta en parte
- 5 Muy violenta
- 9 No sabe/ No corresponde

54. Comparado con hace cinco años, ¿el nivel de violencia en esta población...?

- 1 Ha aumentado mucho
- 2 Ha aumentado un poco
- 3 Se ha mantenido
- 4 Ha disminuido un poco
- 5 Ha disminuido mucho
- 9 No sabe/ No corresponde

55. Si sucediera algo que perjudica a la población donde usted vive ¿Qué propondría usted en primer lugar para impedirlo? ¿y en segundo lugar?

	1ºLugar	2ºLugar
A. Buscar un pituto con alguna persona influyente	A	A
B. Buscar un acuerdo con los responsables	B	B
C. Lograr que el problema salga en un noticiero	C	C
D. Realizar una marcha	D	D
E. Tomarse la municipalidad	E	E
F. Querellarse ante los tribunales de justicia	F	F
G. No se puede hacer nada	G	G

56. Usted se define políticamente...

- 1 De derecha
- 2 De centro
- 3 De izquierda
- 9 Ninguno de los anteriores

57. En la actualidad, ¿en cuál de las siguientes situaciones se encuentra usted?

- 1 Realiza un trabajo remunerado
- 2 Realiza un trabajo no remunerado
- 3 Está buscando trabajo por primera vez
- 4 Está cesante
- 5 Está jubilado
- 6 Está estudiando
- 7 Es dueña de casa
- 8 No hace nada

58. Indique por favor el nivel de estudios más alto al cual usted ha llegado de entre las siguientes alternativas:

1. Sin estudios
2. Educación básica o primaria incompleta
3. Educación básica o primaria completa
4. Educación media o secundaria incompleta
5. Educación media o secundaria completa
6. Educación técnico/ industrial incompleta
7. Educación técnico/industrial completa
8. Educación universitaria incompleta (pase a 61)
9. Educación universitaria completa (pase a 61)

59. ¿Le gustaría acceder a nivelación de estudios?

1. Sí
2. No

60. Podría decirme qué edad tiene usted?

\_\_\_\_\_

61. Podría decirme cuál es su estado civil?

- 1 Casado(a)
- 2 Soltero(a)
- 3 Conviviente
- 4 Viudo (a)
- 10 Separado (a)
- 11 Anulado (a)



62. Sexo del entrevistado

1 Mujer

2 Hombre

Muchas gracias

## ANEXO 2: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

La operacionalización de las variables se realizó a partir de la estructuración de las preguntas en el cuestionario y en un segundo momento a partir de la creación de nuevas variables considerando el tratamiento de las preguntas. Las variables propias del cuestionario tienen el nombre del número de pregunta, mientras que las nuevas variables se nombran a partir del concepto que buscan indagar.

Además, algunas de estas variables, originales y nuevas, fueron tratadas para crear variables o índices, con el objetivo de operacionalizar mejor la información y permitir su procesamiento estadístico (Estas modificaciones se explicarán en notas al pie de página).

VARIABLES DE IDENTIFICACIÓN DEL ENTREVISTADO Y SU ORGANIZACIÓN.

P1.	Nombre de la organización en que usted participa (Tipo de organización)
P2.	Dirección de la organización (Sector y nombre de población)
P3.	Cargo en la organización
p61.edad	Podría decirme qué edad tiene usted
p62.eciv	¿Podría decirme cuál es su estado civil?
p63.sex0	Sexo del entrevistado

Capital social como un recurso:

Posición

	En la actualidad, ¿en cuál de las siguientes situaciones se encuentra usted?
p58.empl	(Empleo)
p59.nedu	Indique por favor el nivel de estudios más alto al cual usted ha llegado entre
p.60.nest	¿Le gustaría acceder a nivelación de estudios?
p39.dias	¿Cuántos días de trabajo dio usted a la organización en los últimos tres meses?
	¿Cuánta influencia cree usted que tiene para mejorar la calidad de vida de su
p50.infl	población?
p51.diri	Considera usted que los dirigentes de la comuna están...
Añoparti	Periodo desde que el dirigente participa en su organización
Qañospar	Cantidad de años de participación en la organización actual <sup>86</sup>
Qaparti	Cantidad de años que participa en su organización

Surgimiento de la organización

p4.añofo	¿En qué año se formó la organización?
----------	---------------------------------------

---

<sup>86</sup> Esta variable fue creada a partir de dos preguntas anteriores p37.añoop (¿Desde que año participa en su organización?) y antigued (Periodo de formación de la organización).

- p5.objcr   Cuál fue el objetivo con que se creó la organización
- p6.funda   ¿Quién fue el fundador del grupo?
- p7.apoyo   ¿En su inicio la organización contó con apoyo económico ...  
                  ¿Cuál es el principal beneficio se que obtiene al unirse a su  
p38.bene   organización?

#### Estabilidad de la organización

- Antigued   Periodo de formación de la organización
- p8.n°soc    Cuántos socios activos tiene la organización inscritos en el libro  
                  En los últimos cinco años ¿la cantidad de socios activos de la  
p11.cant    organización ha disminuido, se ha mantenido o ha aumentado?
- Llegada    Periodo de llegada a la comuna (del encuestado)
- p37.añop    ¿Desde que año participa en su organización?

#### Características de los socios

- p9.inscr     ¿Cuál es la manera de convertirse en socio de su organización?
- P10.socios<sup>87</sup> Si piensa en los miembros de su organización, la mayoría de ellos  
                  tienen en común que...

Viven en el mismo barrio  
Son familiares o parientes  
Tienen la misma religión  
Son del mismo genero  
Tienen la misma edad  
Son un grupo de amigos  
Comparten los mismos intereses y valores  
Trabajan o desarrollan actividades similares  
Tienen el mismo nivel de estudios  
Son de la misma tendencia política  
Tienen ingresos similares

---

<sup>87</sup> El grupo de preguntas que están dentro del ítem p10.ca fueron agrupadas en dos índices que buscaban medir el grado de homogeneidad interna de la organización. Un primer índice se relacionó con características intrínsecas de los individuos como elemento homogeneizador, como son: género (p10.4.ca), parentesco(p10.2.ca), edad (p10.5.ca), ingresos (p10.11), estudios(p10.9.ca) y barrio (p10.1.ca). Esta última variable se consideró como una característica intrínseca, pues la mayoría de los habitantes son beneficiarios de viviendas sociales y por lo tanto el barrio fue asignado para ello. El segundo índice, se estructuró a partir de las características de adscripción y se la definió como homogeneidad extrínseca. En él se incluyeron las siguientes variables: religión (p10.3.ca), amistad (p10.6.ca), tendencia política (p10.10.ca), intereses y valores p10.7.ca). Así, en un índice que va de 1 a 6 se valorizó la homogeneidad intrínseca y extrínseca de los socios de la organización, donde 1 es el más bajo y 6 el más alto.

## Organización interna

- p17.part ¿Qué proporción de socios inscritos participan habitualmente en las asambleas de la organización?
- p18.trab Cuando se realiza una actividad quienes trabajan
- p19.deci ¿Cómo se toman las decisiones en la organización?
- p20.reun Para las reuniones del directorio de la organización, ustedes...  
Pensando en la última renovación de la directiva de su organización,
- p16.reno el proceso fue...  
¿Cuál es la fuente más importante de financiamiento de esta
- p26.fina organización?  
¿Cuál es la fuente más importante de ayuda técnica u otra asesoría que
- p27.ases recibe su organización?

## Capital social como estructura comunitaria:

### Trabajo con su comunidad

- p12.act Su organización realiza actividades para...  
¿Qué proporción de vecinos de su población participan en las
- p13.part actividades que desarrolla la organización?  
Pensando en el año pasado, cuántas actividades masivas desarrolló
- p14.masi su organización (masivas más de 50 personas)<sup>88</sup>  
Pensando en el año pasado cuántas actividades relevantes realizaron
- p14.rele (más de 25 personas)  
Cuando su organización realiza una actividad, la mayoría de las
- p15.difu veces la difunden a partir de...

### Confianza, reciprocidad y solidaridad

- P52.co En general, ¿está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones?
- En esta población se puede confiar en la mayoría de los vecinos
  - En esta población se debe estar alerta o alguien se aprovechará

---

<sup>88</sup> Para estas dos preguntas abiertas, p14masi y p14rele, se crearon las siguientes categorías:

P14. Pensando en el año pasado, cuántas actividades masivas desarrolló su organización (masivas más de 50 personas). (P14.MasivasB): "Entre 1 y 2", "Entre 3 a 5", "Entre 6 a 10", "Más de 10".

P14. Pensando en el año pasado cuántas actividades relevantes realizaron (más de 25 personas). (P14.RelevantesB): "Entre 1 y 2", "Entre 3 a 5", "Entre 6 y 10" y 7 "Más de 10".

- c. Si hay un problema en la población todos los vecinos ayudan a resolverlo
- d. Si un vecino tiene un problema grave las personas se organizan para ayudarlo
- e. En esta población los vecinos se llevan muy mal entre ellos
- f. ¿Cree usted que en los últimos cinco años, el nivel de confianza en este barrio ha...

p53.nive ¿Cree usted que en los últimos cinco años, el nivel de confianza en este barrio ha...

p43.reun En los últimos tres meses, ¿se ha reunido con personas a jugar, hacer deportes u otras actividades de recreación?

p44n°reu Cantidad de veces que se ha reunido a jugar, hacer deportes u otra actividad de recreación

p46.1.co Ahora deseo preguntarle cuánto confía en diferentes tipos de personas. En una escala de 1 a 5, donde 1 significa muy poco y 5 significa mucho, ¿cuánto confía en las personas en esa categoría?

Dueños de tiendas
Funcionarios del municipio
Policía
Profesores
Enfermeras y médicos
Extraños

TR Cantidad de reuniones o encuentros sociales

#### Trabajo en redes (9 preguntas)

- p21.inte ¿La organización interactúa con otros grupos en el sector?
- nointer1 Principales razones para no interactuar con otras organizaciones (1° mención)
- orgint1 Organización con la que interactúa (1° mención)

- p23.1org Nombre de organizaciones e instituciones del sector con las cuales interactúan
- p23.ume Número total de organizaciones con las que interactúan<sup>89</sup>
- p24.inte ¿La organización interactúa con otros grupos con objetivos similares de otros sectores de la comuna o fuera de la comuna?
- Orgintex Interacción con organizaciones e instituciones fuera de su sector (1° mención)
- p25.1org Nombre instituciones fuera de su sector con las cuales interactúan
- p25.1int Frecuencia de interacción
- p25.ume Número total de organizaciones fuera de su sector con las que interactúan

#### Vinculos institucionales

- p28.adjf ¿Su organización se ha adjudicado fondos concursables?
- p41.apoy Cuando su organización tiene un problema o necesitan apoyo, dónde recurre frecuentemente para gestionar asistencia
- p42.apoy Durante el año pasado ¿Cuántas veces usted fue a hacer un trámite al municipio?
- En el último año, ¿ha hecho usted algo de lo siguiente

p49

A. Asistir a una reunión de JJVV
B. Reunirse con un político, llamarlo o enviarle una carta
C. Participar en una protesta o demostración
D. Participar en una campaña de elecciones o de información
E. Alertar al periódico, la radio o la TV acerca de un problema local
F. Notificar a la policía o a un juzgado acerca de un problema local

Si sucediera algo que perjudica a la población donde usted vive ¿Qué propondría usted en primer lugar para impedirlo?

p56.1lug

Buscar un pituto con alguna persona influyente
Buscar un acuerdo con los responsables
Lograr que el problema salga en un noticiero
Realizar una marcha
Tomarse la municipalidad
Querellarse ante los tribunales de justicia
No se puede hacer nada

<sup>89</sup> Esta variable fue creada a posteriori a partir del recuento de organizaciones que el entrevistado nombraba como parte de la interacción de su organización. Los mismo se hizo con la pregunta respecto a las organizaciones fuera del sector (p25.ume)

Otras variables relevantes incorporadas en el instrumento:

#### Participación previa en organizaciones

p33.1.pa ¿Antes de llegar al sector usted participaba en organizaciones?

#### Trayectoria familiar de participación

p36.1fam En su familia hay otros integrantes que se vinculen a organizaciones

#### Orientación hacia la política

p47.voto ¿Usted votó en las últimas elecciones municipales?

p48.votop ¿Usted votó en las últimas elecciones presidenciales?

p57.defp Usted se define políticamente

#### Beneficiario de políticas o programas de vivienda social

p32.lleg ¿En qué año llegó usted al sector?

p34.bene ¿Fue usted beneficiario de un programa de vivienda social?

p35.ante Antes de llegar a La Pintana usted vivía

#### Percepción de violencia e inseguridad

p54.viol	En su opinión, ¿esta población es generalmente tranquila o está marcada por la violencia?
p55.viol	Comparado con hace cinco años, ¿el nivel de violencia en esta población...?

### ANEXO 3: RESULTADOS DE PRUEBA CH2

Cuando el nivel de Significación es superior a ,005 se acepta la hipótesis nula, de no relación entre variables. Sin embargo, si se obtiene un resultado igual o inferior a ,005 se rechaza la hipótesis nula y se asume la existencia de relación entre variables.

**1. Cual fue el objetivo con que se creó la organización: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	23,420(a)	9	,005
Razón de verosimilitud	24,959	9	,003
Asociación lineal por lineal	,820	1	,365
N de casos válidos	290		

a 3 casillas (18,8%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,37.

**2. Cantidad de socios ha aumentado en los últimos 5 años: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	22,906(a)	6	,001
Razón de verosimilitud	23,457	6	,001
Asociación lineal por lineal	5,999	1	,014
N de casos válidos	298		

a 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 12,08.

**3. Radio de acción de la organización: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	39,521(a)	9	,000
Razón de verosimilitud	38,521	9	,000
Asociación lineal por lineal	14,033	1	,000
N de casos válidos	303		

a 1 casillas (6,3%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 4,62.



**4. Participación de vecinos en las actividades de la organización: No existe relación entre las variables y se elimina de análisis posteriores**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	23,396(a)	12	,025
Razón de verosimilitud	24,190	12	,019
Asociación lineal por lineal	,333	1	,564
N de casos válidos	297		

a 1 casillas (5,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 4,53.

**5. Difusión de actividades: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables. Pero no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	52,337(a)	12	,000
Razón de verosimilitud	55,897	12	,000
Asociación lineal por lineal	5,189	1	,023
N de casos válidos	292		

a 5 casillas (25,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,93.

**6. Participación de socios: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables.**

**Por no observar diferencias significativas a nivel de frecuencias no se incorporó al análisis por sector.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	34,132(a)	12	,001
Razón de verosimilitud	32,941	12	,001
Asociación lineal por lineal	4,495	1	,034
N de casos válidos	298		

**7. Trabajo de vecinos en las actividades: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	32,696(a)	12	,001
Razón de verosimilitud	34,450	12	,001
Asociación lineal por lineal	18,429	1	,000
N de casos válidos	307		

a 3 casillas (15,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,88.

**8. Toma de decisiones en la organización: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	32,131(a)	9	,000
Razón de verosimilitud	33,163	9	,000
Asociación lineal por lineal	,003	1	,957
N de casos válidos	302		

a 3 casillas (18,8%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,24.

**9. Programación de reuniones: Participación de vecinos en las actividades de la organización: No existe relación entre las variables y se elimina de análisis posteriores**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	22,631(a)	12	,031
Razón de verosimilitud	23,172	12	,026
Asociación lineal por lineal	,577	1	,447
N de casos válidos	304		

a 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 5,47.

**10. Fuentes de financiamiento de la organización: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables. Por no observar diferencias significativas a nivel de frecuencias no se incorporó al análisis por sector.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	29,264(a)	6	,000
Razón de verosimilitud	28,273	6	,000
Asociación lineal por lineal	1,762	1	,184
N de casos válidos	294		

a 1 casillas (8,3%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 4,90.

**11. Adjudicación de fondos Concursables: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables. Por no observar diferencias significativas a nivel de frecuencias no se incorporó al análisis por sector.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,132(a)	3	,001
Razón de verosimilitud	17,001	3	,001
Asociación lineal por lineal	2,498	1	,114
N de casos válidos	281		

a 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 19,53.

**12. Cantidad de trámites al Municipio: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	45,441(a)	12	,000
Razón de verosimilitud	46,666	12	,000
Asociación lineal por lineal	6,882	1	,009
N de casos válidos	279		

a 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 5,16.

**13. Cantidad de Fondos Concursables adjudicados: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	32,997(a)	9	,000
Razón de verosimilitud	34,987	9	,000
Asociación lineal por lineal	1,843	1	,175
N de casos válidos	279		

a 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 6,54.

**14. Antigüedad de la organización: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	32,405(a)	9	,000
Razón de verosimilitud	33,613	9	,000
Asociación lineal por lineal	,468	1	,494
N de casos válidos	283		

a 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 9,73.

**15. Homogeneidad Intrínseca de la organización: Se rechaza la hipótesis nula y sí existe relación entre variables.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	27,515(a)	6	,000
Razón de verosimilitud	29,628	6	,000
Asociación lineal por lineal	1,369	1	,242
N de casos válidos	304		

a 2 casillas (16,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 3,86.

**16. Homogeneidad Extrínseca de la organización: Se rechaza la hipótesis nula y se confirma relación entre variables.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	21,458(a)	6	,002
Razón de verosimilitud	21,220	6	,002
Asociación lineal por lineal	1,165	1	,280
N de casos válidos	301		

a 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 12,88.

**17. Interacción con organizaciones a nivel de sector: Se rechaza la hipótesis nula y se confirma relación entre variables.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	35,942(a)	12	,000
Razón de verosimilitud	36,243	12	,000
Asociación lineal por lineal	16,926	1	,000
N de casos válidos	307		

a 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 5,42.

**18. Interacción con organizaciones a nivel de sector: Se rechaza la hipótesis nula y se confirma relación entre variables. Pero no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	34,181(a)	12	,001
Razón de verosimilitud	32,465	12	,001
Asociación lineal por lineal	13,074	1	,000
N de casos válidos	307		

a 5 casillas (25,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,19.

**19. Interacción con organizaciones a nivel de sector: Se rechaza la hipótesis nula y se confirma relación entre variables.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	24,948(a)	6	,000
Razón de verosimilitud	24,183	6	,000
Asociación lineal por lineal	15,108	1	,000
N de casos válidos	307		

a 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 11,01.

**20. Fundador del grupo: Se rechaza la hipótesis nula y se confirma relación entre variables. Pero no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	41,080(a)	12	,000
Razón de verosimilitud	43,282	12	,000
Asociación lineal por lineal	,038	1	,846
N de casos válidos	307		

a 10 casillas (50,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,36.

**21. Fundador del grupo: Se rechaza la hipótesis nula y se confirma relación entre variables. Pero no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	41,083(a)	15	,000
Razón de verosimilitud	36,990	15	,001
Asociación lineal por lineal	,986	1	,321
N de casos válidos	307		

a 17 casillas (70,8%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,51.

**22. Forma de convertirse en socios de la organización: No existe relación entre las variables y se elimina de análisis posteriores. Además, no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	33,431(a)	18	,015
Razón de verosimilitud	37,947	18	,004
Asociación lineal por lineal	6,033	1	,014
N de casos válidos	307		

a 21 casillas (75,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,51.

**23. Asesoría Municipal para la renovación de directiva: No existe relación entre las variables y se elimina de análisis posteriores. Además, no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,474(a)	6	,052
Razón de verosimilitud	11,828	6	,066
Asociación lineal por lineal	,615	1	,433
N de casos válidos	307		

a 4 casillas (33,3%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,69.

**24. Cantidad de actividades masivas desarrolladas por la organización: No existe relación entre las variables y se elimina de análisis posteriores. Además, no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,003(a)	12	,116
Razón de verosimilitud	19,016	12	,088
Asociación lineal por lineal	,000	1	,987
N de casos válidos	307		

a 3 casillas (15,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 3,05.

**25. Cantidad de actividades relevantes desarrolladas por la organización: No existe relación entre las variables y se elimina de análisis posteriores. Además, no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	21,556(a)	12	,043
Razón de verosimilitud	23,797	12	,022
Asociación lineal por lineal	1,088	1	,297
N de casos válidos	307		

a 7 casillas (35,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,68.

**26. Fuentes de asesoría a la organización: Se rechaza la hipótesis nula y se confirma relación entre variables. Pero no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	33,093(a)	15	,005
Razón de verosimilitud	32,967	15	,005
Asociación lineal por lineal	1,560	1	,212
N de casos válidos	307		

a 9 casillas (37,5%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,03.

**27. Fuentes de asesoría a la organización: Se rechaza la hipótesis nula y se confirma relación entre variables. Pero no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	43,594(a)	15	,000
Razón de verosimilitud	41,458	15	,000
Asociación lineal por lineal	2,695	1	,101
N de casos válidos	307		

a 15 casillas (62,5%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,17.



**28. En los últimos tres meses se ha reunido ha jugar....: Se rechaza la hipótesis nula y se confirma relación entre variables. Pero no es posible trabajar con esta variable, pues más del 20% de sus casillas tienen una frecuencia inferior a 5.**

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,437(a)	6	,005
Razón de verosimilitud	19,187	6	,004
Asociación lineal por lineal	1,656	1	,198
N de casos válidos	307		

a 4 casillas (33,3%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,34.