

Las organizaciones en red y la generación de capital social. Implicancias para el desarrollo comunitario

Pablo Forni*
Luciana Castronuovo**
Mariana Nardone***

¿Es nuestra culpa si las redes son a la vez reales como la naturaleza, narradas como el discurso, colectivas como la sociedad? (Latour, 2007, p. 22)

Resumen

Este trabajo se propone integrar dos desarrollos recientes y de creciente importancia: el análisis de redes inter-organizacionales y las formulaciones del capital social. Históricamente, las principales corrientes del análisis organizacional han enfatizado aspectos internos de las organizaciones tales como sus mecanismos de coordinación y control. Más recientemente, aspectos externos como las redes sociales y, en particular, las redes inter-organizacionales reciben creciente atención en distintos procesos como la formulación de políticas o el desarrollo comunitario. Asimismo, el concepto de capital social y sus variadas aplicaciones otorgan un papel central a las organizaciones y las diferentes redes sociales que se generan a partir de estas. Ambas perspectivas tienen en común un énfasis en los aspectos relacionales de las organizaciones y sus miembros.

Nos proponemos realizar una revisión de desarrollos conceptuales y metodológicos, así como de investigaciones empíricas sobre organizaciones en red y su papel en la generación de capital social.

* Lic. Sociología, USAL, M.A y Ph.D. en Sociología, Universidad de Notre Dame in Sociology, Investigador asistente CONICET. Correo electrónico: forni@mail.retina.ar

** Lic. Sociología, USAL. Doctoranda en Ciencias Sociales, UBA. Becaria CONICET con sede IDICSO. Correo electrónico: luciana.castronuovo@gmail.com

*** Lic. Sociología, USAL, Mg. en Diseño y Gestión de Políticas y Programas Sociales, FLACSO. Doctoranda en Ciencias Sociales, FLACSO. Correo electrónico: mariananardone@yahoo.com.ar

Artículo recibido: 09-04-12 Artículo aceptado: 11-05-12

MIRÍADA. Año 4 No. 8 (2012) p. 79-106

© Universidad del Salvador. Facultad de Ciencias Sociales. Instituto de Investigación en Ciencias Sociales (IDICSO), ISSN: 1851-9431

Palabras claves: Desarrollo comunitario; Capital social; Redes interorganizacio-
nales.

Abstract

This paper aims to integrate two recent theoretical developments of growing importance: the analysis of inter organizational networks and social capital formulations. Historically, the main currents of organizational analysis have emphasized internal features of organizations, such as its mechanisms of coordination and control. More recently, external features such as social networks, and particularly, inter organizational networks have received growing attention regarding different processes such as policy making or community development. Likewise, social capital and its different applications confer a main role in the analysis to organizations and networks. Both perspectives share an emphasis in relational aspects of organizations and its members. We propose to undertake a revision of methodological and conceptual developments and also of empirical research about network organizations and its role in social capital generation.

Keywords: Community development; Inter organizacional network; Social capital; Public policy

Introducción

Las redes y el capital social son términos ampliamente utilizados en las ciencias sociales. Recientemente las formulaciones teóricas sobre ambos conceptos han resultado en un renovado interés por parte de científicos sociales, funcionarios, organismos y agencias preocupadas por la superación de situaciones de pobreza y exclusión social.

Las redes de organizaciones sociales constituyen un fenómeno original y a la vez prometedor de los últimos años en nuestro país así como en otras sociedades. Aquellas representan nuevas maneras de intercambiar información, articular esfuerzos solidarios y facilitar procesos de aprendizaje entre diferentes organizaciones y actores sociales. En este trabajo nos proponemos brindar elementos conceptuales para una adecuada comprensión de este fenómeno organizacional. Las organizaciones red constituyen una expresión novedosa completamente diferente de las organizaciones tradicionales. Durante las últimas décadas se ha producido un incremento de este tipo de organizaciones en diferentes ámbitos (sociales, académicos, etc.).

Diversas conceptualizaciones sobre el capital social se han puesto en boga en las ciencias sociales en años recientes, habiéndose vuelto un componente fundamental en las formulaciones de organismos multilaterales. Este concepto consiste, brevemente, en un recurso que surge de las relaciones sociales, gracias a las cuales los actores se aseguran los beneficios en virtud de la pertenencia a redes u otras estructuras sociales. Sin embargo, la rigurosidad de su conceptualización y aplicación no siempre ha sido suficiente. A continuación nos proponemos realizar una revisión de desarrollos conceptuales y metodológicos, así como de investigaciones empíricas sobre organizaciones en red y su papel en la generación de capital social.

Antecedentes del trabajo

Las temáticas que se abordan en el presente trabajo se han venido desarrollando dentro del Instituto de Investigación en Ciencias Sociales de la Universidad del Salvador (IDICSO) en el área de organizaciones no gubernamentales y políticas públicas. Durante los últimos años se han realizado diversas investigaciones en torno a cuestiones ligadas tanto a la medición del capital social, como la generación del mismo a través de diferentes organizaciones. A continuación, se señalan algunas de estas investigaciones.

En el trabajo *Capital Social y organizaciones comunitarias, La experiencia de Cuartel V* (Forni & Coniglio, 2003), se diseñó y aplicó una encuesta con el propósito de medir el capital social en diferentes barrios ubicados en el partido de Moreno. En el trabajo se realiza una comparación entre dos barrios de Cuartel V que poseían características sociodemográficas similares, pero diferían en el número de organizaciones que existían al interior de cada barrio. Entre los principales hallazgos de la investigación se encuentra el haber detectado distintas formas de capital social al interior del barrio según se trate de familias u organizaciones. El trabajo representa asimismo un importante avance en tanto la operacionalización del concepto de capital social, utilizando un instrumento novedoso para su medición en el ámbito local.

De la misma manera, el trabajo *Los grupos solidarios de microcrédito y la generación de capital social. Estudio de caso en Cuartel V, Partido de Moreno, Gran Buenos Aires* (Nardone & García, 2006), tuvo como objetivo indagar acerca del papel que cumplen en la formación de capital social los diferentes actores organizacionales involucrados en un proyecto de microcrédito, procurando asimismo distinguir entre diferentes tipos de capital social (*bonding, bridging, y linking social capital*). La investigación concluye señalando que el

capital social es previo a la aplicación del Proyecto Programa de Mejoramiento Habitacional, a cargo de la Fundación Pro Vivienda Social.

Otro de los trabajos realizados que se desarrollaron en la misma línea de investigación, *¿Cómo generar capital social en contextos de exclusión?: Experiencias de organizaciones comunitarias y sus redes sociales* (Forni & Nardone, 2007) analiza diferentes tipos de articulaciones de organizaciones que han mostrado ser experiencias exitosas en contextos de exclusión. Se describen diferentes casos, entre los que se encuentran: una cooperativa de cartoneros (Cooperativa El Ceibo, Palermo, Ciudad de Buenos Aires); un proyecto de microcréditos para feriantes bolivianos en La Salada, Lomas de Zamora; Gran Buenos Aires; y la experiencia de una fracción del Movimiento de Trabajadores Desocupados (MTD) de la Matanza, Provincia de Buenos Aires con el proyecto Centro para la Educación y Formación de Cultura Comunitaria (CEFOCC), en el seno del cuál se generan dos proyectos principales, un jardín y un taller de costura. Una primera conclusión de estas investigaciones es que es “necesaria la existencia de capital social previo entre los integrantes de la comunidad, para que la articulación con otros actores más distantes sea viable” (Forni & Nardone, 2007, p.161).

Por último, se puede mencionar la investigación *Las redes inter organizacionales y el Desarrollo de las ONGs de Base. Estudios de caso en el Gran Buenos Aires durante la década del '90* (Forni, 2001), donde se estudian las redes inter organizacionales y sus implicancias en el desarrollo de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) de base. En esta investigación se observan la importancia de la formación de organización red en diferentes dimensiones. En primer lugar, la organización red facilita la rápida transmisión de información con la que cuentan los miembros, aportando también al aprendizaje de la organización, siendo que el intercambio fluido de información favorece la “síntesis” de este conocimiento produciendo nueva información. Otras de las consecuencias que posee la organización red es el “desarrollo progresivo de tendencias isomórficas entre las organizaciones de base” (Forni, 2001), consecuencia, a su vez, de la facilidades que brinda la organización red en tanto transmisión de información y procesos de aprendizaje. Se señala como el efecto más importante de la formación de redes organizacionales el aporte que realizan a la “legitimación de las organizaciones no gubernamentales de base” (Forni, 2001), al otorgarles una mayor visibilidad política y fortalecerlas en su accionar con actores estatales.

En el transcurso de los últimos años, se han analizado en nuestro país diferentes casos que remiten a la formación de nuevas formas de organización

de la comunidad vinculadas a la formación de redes y organizaciones comunitarias, señalando procesos que abarcan la creación de nuevas formas organizativas dentro de los sectores populares.

Los sucesos del 19 y 20 de diciembre de 2001, momento en que se desata una crisis político institucional de gran importancia en la Argentina, dieron lugar a la explosión de vastas expresiones en la vida política y social. Algunas de las experiencias más estudiadas fueron el movimiento piquetero y las asambleas barriales.

Merklen explica que hay dos factores que influyeron en la evolución de estas formas organizativas: en primer lugar:

Fue solo a partir de extensión de una crisis que afectó igualmente a la supervivencia de las clases medias que esta toma de conciencia se instaló en el espacio público como evidencia. En segundo lugar, las viejas estructuras que representaban las clases populares no se encuentran en condiciones de articular las nuevas necesidades, cuya inmediatez y urgencia no hallarán solución, a corto plazo, en el empleo. Las nuevas organizaciones encontraron en este sentido una vía para mantenerse políticamente activas y socialmente alimentadas en su nueva relación con el Estado. (Merklen, 2005, p. 68).

“Las organizaciones barriales se constituyeron así en una de las bases principales de la participación popular en la creación de una nueva demanda social ya no asociada al mundo del trabajo ni organizada por los sindicatos” (Merklen, 2005, p. 51). Todos los trabajos citados anteriormente remiten desde distintos enfoques al estudio de organizaciones de base comunitaria, señalando procesos que apuntan a formas de relación y organización en los sectores populares, generándose de esta manera formas “novedosas de integración y afiliación” (Svampa, 2008), apuntando así a la conformación de un nuevo entramado urbano con formas de integración particulares.

Redes inter-organizacionales

Desde sus orígenes, en las mismas formulaciones weberianas sobre el tipo ideal de burocracia, el análisis organizacional enfatizó históricamente aspectos internos de la organización tales como sus miembros, estructura y mecanismos de coordinación y control en general. Posteriormente, a partir de los años setenta, se presta una creciente atención al medio ambiente o entorno organizacional, y en particular a las relaciones inter-organizacionales.

La teoría de dependencia de recursos (*resource dependency theory*) parte de la proposición consistente en que las organizaciones no son capaces de generar internamente los recursos, o bien las funciones requeridas para su mantenimiento, y por lo tanto deben iniciar transacciones y relaciones con elementos en su medio ambiente, que puedan proveerle los recursos y servicios que necesita. De allí en más, concibe a las organizaciones como activas y capaces de cambiar así como de responder con eficacia a su medio ambiente. Los líderes de las organizaciones deben por lo tanto desarrollar estrategias que resulten en la adquisición de recursos y la supervivencia de la organización, así como la estabilización de relaciones con elementos en su medio ambiente (Aldrich & Pfeffer, 1976).

En el caso de las organizaciones de la sociedad civil y, especialmente, las organizaciones comunitarias o de base, esto se vuelve particularmente crucial. En contextos de pobreza y exclusión con amplias brechas sociales a su alrededor, los líderes de iniciativas comunitarias deben desarrollar estrategias que les permitan a sus organizaciones obtener los recursos y habilidades indispensables para su supervivencia y desarrollo, aunque ausentes en su medio ambiente inmediato, de ahí la importancia de la conformación de redes intra comunitarias.

La capacidad de tener en cuenta las relaciones, focalizarse en ellas y pensar siempre de modo relacional es propia de todas las perspectivas de redes. El análisis de redes sociales trata con datos relacionales, que consisten en vínculos específicos existentes entre un par de elementos. Este tipo de estudio permite examinar las organizaciones sociales como red, observar el mundo como constituido por redes, en fin, tener una mirada sobre la realidad en términos de relaciones.

Si en primer término entendemos que la red consiste en “una serie específica de enlaces entre un número definido de personas, con la propiedad adicional de que las características de estos enlaces como un todo puede ser utilizado para interpretar el comportamiento social de las personas envueltas” (Mulford, 1984, p. 136), esta noción abre la posibilidad de considerar las múltiples relaciones que se establecen; es a través de la red como pueden potenciarse los recursos de sus integrantes, para generar alternativas en la resolución de problemas.

Si bien cabe aclarar que la pertenencia, o la intervención en redes no sería necesariamente favorable para todos sus integrantes por igual, la mayoría de los enfoques de redes la califican de manera positiva. Aquí también se considera la indudable contribución de la red, en tanto fomento de la cooperación y la acción colectiva mutuamente beneficiosa (Uphoff, 2003).

Redes y organizaciones

La red social es la forma en que se expresa la vida social (Speck, 1977), por lo tanto los lazos o vínculos entre las personas y/u organizaciones son preexistentes a nuestro análisis sobre redes. La red social es dinámica, con capacidad de expansión y puede cambiar su configuración, lo que da lugar a distintos modos de abordaje. Ampliamos entonces la definición de red, para incluir a distintos actores sociales:

“una serie de nodos (personas, organizaciones) conectados por un conjunto de relaciones sociales (amistad, transferencia de fondos) de un tipo específico” (Mulford, 1984, p. 136).

Si estamos de acuerdo que toda interrelación dotada de cierta estabilidad o regularidad toma carácter organizacional (Dabas & Nuñez, 2006), puede derivarse de ello que las organizaciones generalmente crean una estructura para facilitar la coordinación de actividades.

En términos generales, una organización red es aquella en la que un número de sujetos mantiene relaciones de intercambio entre sí en forma reiterada y duradera -a diferencia del mercado- y, simultáneamente, carece de una autoridad legítima -a diferencia de una burocracia- encargada de mediar y resolver los conflictos que puedan surgir durante el intercambio (Podolny & Page, 1998).

Es característica de esta forma organizacional la presencia de una orientación valorativa entre las partes (“buena voluntad”), diferente del auto-interés propio del mercado y de la disciplina burocrática. Al no existir contratos, como en los mercados, o una legalidad, como en las burocracias, los miembros de una organización red confían en que ningún otro integrante actuará de modo oportunista, utilizando los canales de intercambio establecidos para fines propios en detrimento de los demás (Powell & Cummings, 1994; Perrow, 1986; Podolny & Page, 1998). Las organizaciones red difieren en su composición, duración en el tiempo, contenido de sus intercambios y nivel de formalización. En términos ideales, en una red se dan relaciones de reciprocidad, estando conformada la red por un sistema de relaciones donde se da una cooperación mutua y constante.

Las ventajas que posee la red, tanto en forma organizativa, revisten especial interés para aquellas organizaciones de la sociedad civil, en tanto la conformación de una red les permitiría adquirir mayor legitimidad y lograr sobrevivir en un medio determinado. Es importante observar, sin embargo, los arreglos institucionales que se generan a fines de conformar la red a fines de observar empíricamente la conformación de los lazos horizontales que se ge-

neran dentro de la red. Las definiciones de red enunciadas anteriormente deben tomarse en forma de tipos ideales, procurando analizar en los casos empíricos las configuraciones particulares que adquieren las relaciones entre los diferentes actores involucrados en las redes.

Capital social

El concepto de capital social y sus variadas aplicaciones, otorgan un papel central a las organizaciones y las diferentes redes sociales que se generan a partir de estas.

En años recientes se ha generado un importante debate académico respecto a su definición, dimensiones e indicadores adecuados para su análisis empírico. Paralelamente, se ha vuelto un componente importante de las formulaciones de los organismos multilaterales y las agencias de cooperación. El término ha sido frecuentemente utilizado para explicar que su falta deriva en carencias sociales. También se lo ha tomado como un pilar en las bases de riqueza de los países (Banco Mundial, 1997). Incluso pasó a formar parte del discurso de dirigentes políticos y funcionarios, al referirse a los problemas de las sociedades latinoamericanas y sus posibles soluciones, ya que el concepto aparece como especialmente apto para la elaboración de políticas orientadas a la inclusión (Forni, Siles & Barreiro, 2004). Si bien la utilidad práctica del capital social para la política pública forma parte del debate actual, hay evidencia de que ésta puede contribuir a la creación o fomento de capital social, realizando un potencial sinérgico entre organizaciones privadas y gobierno.

Puede decirse que el capital social: “implica la cesión voluntaria de parte del control que los individuos o grupos tienen sobre los recursos, como una decisión racional (*“rational choice”*) realizada en la expectativa de que el retorno de esta inversión superará su costo” (Durston, 2000, p.15).

Antes de continuar, y siguiendo los lineamientos de Durston (2000), es propicio hacer una diferenciación entre capital social individual, grupal, comunitario y externo. El primero se define por los intercambios diádicos con contenido de confianza y reciprocidad; es propiedad de quien puede beneficiarse de ello. El segundo es una forma de capital social especial de tamaño intermedio entre el capital social individual y el comunitario. Este último, a su vez, se haya presente en estructuras sociales mayores y se expresa en instituciones complejas, con contenido de cooperación y gestión; si bien no es propiedad de nadie en particular, sí contribuye al beneficio del grupo: “el capital social individual es un precursor del capital social comunitario; y éste es uno

de los recursos que sirve para la acumulación de aquél” (Durston: 2000, p. 25).

Finalmente, el capital social externo articula la comunidad con la sociedad mayor y con el Estado. En términos de Durston, puede definirse al capital social comunitario como aquel que: “consta de las normas y estructuras que conforman las instituciones de cooperación grupal. Reside, no en las relaciones interpersonales diádicas, sino en sistemas complejos, en sus estructuras normativas gestadoras y sancionadas” (2000, p. 25)

Acerca de las primeras formulaciones del concepto de capital social, la preocupación por las fuentes de la solidaridad social puede rastrearse hasta los mismos orígenes de las ciencias sociales. Ya a fines del siglo XIX, Emile Durkheim señalaba la importancia de las relaciones sociales en la cooperación social como fuente fundamental de solidaridad social en las sociedades modernas. Un cuerpo social “saludable” era aquel en el que los individuos mantenían múltiples y variadas relaciones entre sí y compartían simultáneamente valores y sentimientos comunes hacia la sociedad como un todo (Forni, et al., 2004).

Recientemente, el concepto de capital social ha generado un importante debate académico. Entre los autores que se enmarcan dentro de estas controversias conceptuales podemos nombrar a Bourdieu, Coleman, Putnam, Burt y Granovetter.

Una de las primeras definiciones sistemáticas y contemporáneas de capital social que puede hallarse, es la que realiza Pierre Bourdieu, que lo define como: “el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo” (Portes, 1999, p. 248).

Puede decirse que los dos elementos que para Bourdieu componen el capital social son: la relación social que permite a los individuos reclamar acceso a los recursos poseídos por sus asociados, y el monto y calidad de esos recursos.

Por su parte, para James Coleman, el capital social constituye un recurso cuya particularidad radica en ser algo inherente a la estructura de las relaciones sociales. El autor define el capital social como: “una diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan cierta acción de los actores (ya se trate de personas o actores corporativos) dentro de la estructura” (Coleman, 1990, p. 302).

Es decir, se trata de un recurso que ayuda a lograr objetivos personales y que en caso de ausencia de este capital no podrían alcanzarse. Si bien no descarta el interés personal en este tipo de relaciones, Coleman enfatiza en el grado de cercanía (*closure*) de las relaciones entre los individuos que facilitará la acción

colectiva, donde los beneficiarios del capital social serán todos aquellos que formen parte de esa estructura social.

Coleman (1990) entiende que la existencia de redes densas es una condición necesaria para la emergencia del capital social, en tanto el aumento de escala en las relaciones sociales estables pasa de un contrato diádico entre dos individuos a redes ego-centradas, de las cuales pueden emerger instituciones comunitarias de capital social (Durstun, 2000).

Mientras Coleman pone el énfasis en la densidad de las redes como condición para el surgimiento del capital social, otro autor, Mark Granovetter, hacia 1973 expresó una idea diferente a través del concepto de “fortaleza de los lazos débiles” para referirse por ello a la capacidad de las influencias indirectas exteriores al círculo inmediato de la familia y los amigos más cercanos, para servir como un sistema informal de referencia de empleos. Esto puede observarse en un extracto de su análisis que consiste en que: “Aquellos con quienes estamos débilmente vinculados son más propensos a moverse en círculos distintos al propio y, por tanto, tendrán acceso a una información diferente a la que nosotros recibimos” (Granovetter, 1973).

Ronald Burt va a nutrirse de esta fuente de inspiración para destacar, casi veinte años más tarde, una concepción semejante en la cual, según su opinión, es la relativa ausencia de lazos (que da en llamar “huecos” o “brechas estructurales”), aquello que facilita la movilidad individual. Esto es así en tanto que, como explica el autor, las redes densas tienden a transmitir información redundante, mientras que los vínculos más débiles pueden ser fuentes de nuevos conocimientos y recursos (Portes, 1999).

Para Robert Putnam, el capital social consiste en: “rasgos de organizaciones sociales, como redes, normas y confianza, que facilitan la acción y la cooperación en beneficio mutuo” (Putnam, 1993, p. 35).

El capital social pasó a ser una característica de comunidades más grandes como ciudades o países, que se deriva de la frase: “Trabajar juntos es más fácil en una comunidad que es beneficiada por un stock sustancial de capital social” (Putnam, 1993, pp. 35-36).

El autor, cuando analiza el término, se focaliza en un nivel macro, y a la hora de analizar las comunidades (sus niveles de desarrollo económico y democrático), se centra en dimensiones tales como la confianza, la reciprocidad, las redes sociales y el compromiso cívico.

Una de las principales críticas que se le han realizado al concepto de capital social, en especial en cómo es trabajado el concepto en los estudios de Putnam, es el carácter tautológico que incluyen los análisis de capital social,

igualándose a la presencia de capital social en una determinada comunidad con el desarrollo social de la misma, confundiendo así al concepto con su consecuencia. A fines de evitar planteos simplistas que señalen relaciones causales unidireccionales al momento de analizar el capital social en una comunidad, es necesario detectar no solo si este se halla presente o no, sino asimismo determinar si fue esta u otras variables aquella que ha favorecido al desarrollo de esa comunidad, debiéndose observar también cómo se generó el capital social en esa determinada comunidad.

Los autores señalados presentan diferencias. Una de las más importantes es que para algunos de ellos, las personas individualmente se apropian de este recurso -Bourdieu y Granovetter- mientras que, para otros -Coleman y Putnam- es el grupo, la estructura o las comunidades en su conjunto quienes disfrutan de los resultados de la inversión en capital social (Forni, et al, 2004).

Redes y capital social

Si bien los enfoques teóricos respecto del capital social resultan muy disímiles, de toda la literatura se desprende que el capital social es un recurso que se genera y acumula en las redes sociales.

La característica intrínseca del capital social es su incorporación en las relaciones entre las personas u organizaciones, o más precisamente, “las relaciones objetivas entre posiciones institucionales u organizacionales” (Baranger: 2000). La posibilidad del surgimiento del capital social está sujeta al tipo de redes sociales que conformen las estructuras en cuestión: “no todos los integrantes de una sociedad están en condiciones de capitalizar sus recursos sociales. En otras palabras, no todas las relaciones sociales constituyen capital social” (Baranger, 2000, p. 56).

Aquellas relaciones sociales que se basan en relaciones de confianza, cooperación, y reciprocidad basadas en normas y valores comunes, son aquellas que generan capital social.

Presentamos dos argumentos que si bien retoman la importancia de los factores de la conformación de redes sociales, difieren a la hora de su definición. El primero es el de James Coleman (1990), denominado como el argumento de “la cercanía de las redes sociales”, y el segundo argumento es el de “las conexiones puente”, elaborado por Ronald Burt (2000).

De acuerdo con el primer argumento, a medida que el grado de interdependencia entre los individuos aumenta (a raíz del establecimiento de relaciones de obligaciones y expectativas recíprocas), la densidad de las redes se incre-

menta generando altos niveles de cohesión intra-grupo, condición *sine qua non* para la creación de capital social. Esto es así porque sólo a partir la existencia de relaciones lo suficientemente estrechas es posible el surgimiento de un sistema de normas y sanciones, el que influirá positivamente en el desarrollo y la continuidad de relaciones basadas en la confianza y reciprocidad.

Ronald Burt responde y se opone a esta argumentación con su teoría de los “agujeros estructurales” [*structural holes*] y “las conexiones puente”. Desecha la importancia de la densidad de las redes y se enfoca en la calidad de las mismas, midiéndose ésta en función de la posibilidad de acceso a información referente a entornos lejanos e inaccesibles al individuo por sí solo. Burt concuerda con Coleman, y por ende con Putnam, en que los individuos mejor conectados son quienes disfrutan de mayores beneficios. El desacuerdo aparece a la hora de definir qué significa estar “mejor conectado” (Burt, 2000).

Burt observa que la estructura social de mercado se compone de diferentes grupos de individuos que mantienen relaciones más o menos estrechas entre sí, separándose estos grupos por lo que denomina “agujeros estructurales”. Su existencia implica que los individuos pertenecientes a cada grupo se focalizan en sus propias actividades sin tener en cuenta a los individuos que se encuentran por fuera. Sin embargo, son aquellos individuos cuyas relaciones logran superar o atravesar dichos agujeros quienes cuentan con una ventaja competitiva respecto del resto. Desde esta perspectiva, un individuo que establece relaciones superando los agujeros estructurales cuenta con un grado mayor de capital social, en tanto sus redes de relaciones le otorgan un más amplio y fácil acceso, y un mayor control sobre la información, la que le otorga mayores posibilidades de acción. Puede decirse entonces que para Burt, la construcción de capital social no parte del establecimiento de vínculos estrechos, sino de la capacidad de los actores para establecer diferentes relaciones fuera de su grupo de pertenencia. (Forni, et al, 2004).

La importancia de las relaciones que se establecen con grupos que se encuentran más alejados, superando los denominados anteriormente “agujeros estructurales” cobra especial interés en aquellos grupos socialmente desfavorecidos. Portes (2000) en cierta manera, coincide con este argumento, señalando que el *bridging social capital* sólo sería importante para los grupos que se encuentran en una situación social desventajosa, aludiendo a que aquellos grupos que poseen una posición más ventajosa en la estructura social no encontrarían ningún beneficio en vincularse con aquellos más desfavorecidos. Ahora bien, esta crítica debe ser profundizada teniendo en cuenta diferentes cuestiones. En términos de estrategias de supervivencia, seguramente aquellos

que se benefician con el *bridging social capital* serían solamente los sectores más perjudicados. Sin embargo, si se piensa en términos más globales, puede pensarse en la importancia del *bridging social capital* en relación a una sociedad más democrática donde los diferentes grupos sociales se relacionan unos con otros. Aquí se plantea, entonces, que las relaciones, normas e instituciones de confianza, reciprocidad y cooperación son recursos que pueden contribuir al desarrollo productivo y al fortalecimiento de la democracia (Durstun, 2000, p. 12). Por otra parte, puede señalarse que aquello que se “gana” en estas relaciones no es solamente “material”, sino que los más favorecidos se ven recompensados de otra forma, ganando legitimidad a través de acciones vinculadas a la responsabilidad social empresaria, o la filantropía.

Estos debates son importantes, porque permiten observar diferentes matices en el estudio de las redes y el capital social. Tal como se mencionó anteriormente, la conformación de redes y el capital social se encuentran íntimamente vinculados, por ser el capital social un recurso que se genera en estas redes sociales. Ahora bien, ¿qué características poseen las redes donde se genera capital social? ¿Todas las relaciones que se generan en esas redes construyen capital social?

Desarrollo comunitario

Desde una perspectiva inter-organizacional, el desarrollo comunitario es fundamentalmente un intento deliberado y sostenido por fortalecer un patrón de relaciones horizontales entre las organizaciones y grupos en el seno de una comunidad (Mulford: 1984), así como con agentes externos. En efecto, las relaciones que las organizaciones comunitarias desarrollan, tienden en términos generales a seguir un patrón vertical típicamente de tipo clientelístico, con agentes externos y de mayor horizontalidad con otras organizaciones y grupos intracomunitarios.

Las organizaciones de base o comunitarias se han expandido notablemente durante las dos últimas décadas, tanto en número como en rango y relevancia de sus actividades, particularmente en ámbitos de exclusión social y pobreza. Las mismas interactúan entre sí y con otros agentes gubernamentales (variados programas sociales, agencias gubernamentales y gobiernos locales) y no gubernamentales (ONGs de promoción y desarrollo, fundaciones donantes, iglesias, etc.) constituyendo redes e incrementando el capital social de sus comunidades.

Las organizaciones mencionadas remiten a un territorio en el cual se orga-

nizan ligadas a una determinada comunidad. El interés por la comunidad surge ya desde la sociología clásica. Distintos autores (Weber, Tonnies, etc) clásicos de la sociología estudiaron la comunidad, principalmente a fines de diferenciarla de la sociedad, y poder caracterizar acabadamente a esta última en contraposición a la primera. La comunidad era caracterizada principalmente como aquella forma en donde primaban los lazos primarios, un sentimiento de pertenencia extendido y una cierta “organicidad”. Sin embargo, debe considerarse a la comunidad y la sociedad no como formas de organización social antagónicas sino como tipos ideales, pudiendo coexistir dentro de la “sociedad”, distintas comunidades. Actualmente, como señala De Marinis (2005), las comunidades presentan diferencias con aquellas estudiadas por los sociólogos clásicos. Estas nuevas comunidades se caracterizan por la “efectividad”, estando la pertenencia a una determinada comunidad fundada en una motivación personal adoptada de forma voluntaria, ya sea como una acción “proactiva o reactiva” ante un contexto determinado. Por otra parte, las nuevas comunidades poseen una “temporalidad” propia, basándose la permanencia en una determinada comunidad en el mantenimiento de las motivaciones que las hicieran pertenecer a ella. El autor señala también como características inherentes a estas formas organizacionales, la pluralidad y una formación que remite a “un archipiélago sin todo”.

El sentido de comunidad remite a una localidad determinada y la pertenencia a un grupo relacional determinado. Las nuevas formas de organización se han desarrollado, principalmente, en los barrios, por ser este el que: “aporta generalmente una buena cantidad de soportes a las familias y se constituye así en campo de construcción de una solidaridad cuya base es territorial” (Merklen, 2005, p. 136).

La consolidación de las ONG¹ dedicadas a una variedad de temáticas (salud, educación, vivienda, derechos humanos, medio ambiente, etc.) adquieren primordial importancia en la comunidad, especialmente aquellas comprometidas con problemáticas relacionadas al aumento de la pobreza y la exclusión social. Dentro de este conjunto, las ONGs de base u organizaciones comunitarias son muy numerosas y representan la voluntad de los excluidos por superar la situación de pobreza en las que se hallan inmersas, a partir de la auto-organización.

Por lo general, las organizaciones comunitarias presentan un núcleo reducido de miembros organizadores, una estructura interna simple, un ámbito de acción eminentemente local y una orientación hacia problemas concretos de la comunidad. Dependen, en buena medida, de recursos externos para su funcio-

namiento, que obtienen primariamente de fuentes estatales. Asimismo, también se benefician de programas de capacitación, obras de infraestructura, micro-proyectos productivos y otras iniciativas de agencias gubernamentales, instituciones como la Iglesia Católica, ONGs de Desarrollo y/o Fundaciones.

Dentro de las múltiples posibilidades de satisfacción de las necesidades cotidianas, las ONGs asentadas en la comunidad constituyen un elemento fundamental en la conformación de ámbitos de participación y organización; son asimismo espacios de cooperación e intercambio.

Pareciera que ante la vulnerabilidad de muchas de las organizaciones de la sociedad civil (nivel organizacional débil, escasos recursos, entorno altamente hostil, complejo e inestable), la interrelación con otras organizaciones mediante la constitución de alianzas horizontales, conformando redes, es una manera fundamental para su supervivencia. El concepto de red inter-organizacional surge en respuesta a una realidad que exige a las organizaciones buscar alternativas novedosas para la eficacia y eficiencia en la obtención de recursos y su administración.

En términos de García Delgado:

La red es una matriz de interacción distinta a la sindical, es territorial, es un medio de articulación y coordinación más que de organización dentro de lo mismo (se trata de compartir experiencias, de realizar intercambios, generar nexos propios, autoestima), cada unidad funciona con dirección propia y trabaja conjuntamente para propósitos específicos... (1994, p. 23).

La red de organizaciones es un conjunto de organizaciones sociales con objetivos definidos para un trabajo común, con el fin de lograr mayor impacto en sus comunidades sin duplicidad de esfuerzos. Es una forma de desarrollo sin perder la propia historia de la organización.

La red surge de necesidades mutuamente complementarias, puntos de acuerdo o áreas de interés conjuntas. Las organizaciones desarrollan redes a fin de enfrentar meta-problemas que no pueden ser siquiera apreciados adecuadamente desde cada organización en forma aislada (Chisholm, 1996). El hecho de estrechar lazos es una de las acciones con mayores beneficios para las organizaciones participantes, en tanto que de su cooperación se potencia el desenvolvimiento organizacional y logran mayor efectividad de sus actividades.

Las redes son de especial importancia en las prácticas que apuntan al desarrollo local como prácticas asociadas entre el Estado y la sociedad. Se podría pensar, asimismo, que aquellas comunidades donde existe un número impor-

tantes de diferentes asociaciones y redes, se encuentran en una posición más ventajosa para enfrentar situaciones sociales dificultosas que aquellas que no poseen organizaciones a su interior.

A modo de ejemplo, la red *El Encuentro* hoy agrupa a 21 organizaciones distribuidas en los partidos de José C. Paz, S. Miguel y Moreno (Área Metropolitana de Buenos Aires). Se origina hacia 1990 durante la crisis económica de 1989, cuando siete ONGs de base involucradas en actividades de guardería comenzaron a establecer contactos entre sí, a los fines de enfrentar los problemas en conjunto y poder asistir a los niños de los hogares de la comunidad. Así se constituyó un equipo de coordinación con un representante de cada ONG. De su alianza lograron obtener más recursos que los que hubieran podido obtener individualmente, sortear los obstáculos de la burocracia estatal, lograr subsidios y asesoramiento para la construcción de las nuevas instalaciones, capacitación para su personal, un sentido de identidad común y un espacio propio de debate de sus cuestiones (Forni, 2001). En la actualidad esta red de guarderías, comedores y centros de apoyo escolar, continúa su actividad con cerca de 4.000 niños y adolescentes del conurbano bonaerense.

Los beneficios de la pertenencia a redes pueden enumerarse como sigue:

- Aumento significativo de los recursos para las ONGs integrantes.
- Rápida transmisión de información sobre programas sociales, normas gubernamentales y fuentes de financiación.
- Mayor aprendizaje (elaboración de propias estrategias políticas y de gestión comunitaria).
- Beneficios en el desarrollo, la legitimación, la supervivencia y la consolidación de las ONGs.
- Adopción de procedimientos y estrategias comunes por parte de las organizaciones miembros (frente al Estado y a la sociedad en general).

De acuerdo con Trist, las redes inter-organizacionales de carácter comunitario tienen tres funciones básicas. La primera es asegurar una orientación común, mantener los valores y el funcionamiento de la red. La segunda, consiste en construir una lectura compartida de un futuro deseable, atendiendo a nuevas tendencias y cuestiones que inevitablemente surgen en el tiempo. La tercera, es apoyar a las organizaciones miembro a través de la experiencia acumulada en el funcionamiento, mantenimiento y dirección de la red (Trist, 1983)

En el caso de una investigación llevada a cabo en Cuartel V (Moreno)², observamos que las organizaciones de base del área establecen relaciones de diversas intensidades con diferentes tipos de actores sociales. Principalmente, estas organizaciones se conectan entre sí con el objetivo de ayudarse mutuamente y establecer entre ellas relaciones recíprocas de solidaridad, conformando redes. Muchas veces también logran vincularse con organizaciones de otros barrios cercanos. Sucede asimismo que algunas de ellas consiguen establecer vínculos con organizaciones lejanas a su entorno, con recursos y posibilidades de acción muy diferentes de los propios. Algunas de las organizaciones de Cuartel V han establecido fuertes vínculos con fundaciones, organismos estatales o grandes empresas, pudiendo acceder a la información referente a lo que sucede en entornos lejanos al propio, incrementando las propias posibilidades de acción (Forni, et al, 2004).

Empoderamiento (advocacy, policy networks)

En el largo plazo, el aporte más importante de las redes inter-organizacionales ha sido la legitimación de sus propuestas. Políticos y funcionarios se están refiriendo a las redes y a su importancia para las políticas sociales y la sociedad civil. En efecto, el término red ha sido crecientemente utilizado en diversos programas y políticas sociales.

El empoderamiento en el contexto de una estrategia social es un proceso selectivo consciente e intencionado que tiene como objetivo la igualación de oportunidades entre los actores sociales. El criterio central es de transformación de sectores sociales excluidos en actores, y de nivelación hacia arriba de actores débiles (...) Es la antítesis del paternalismo, la esencia de la autogestión, que construye sobre las fuerzas existentes de una persona o grupo social-sus capacidades para “potenciarlas” es decir de aumentar esas fuerzas pre-existentes (Durstun, 2000, p. 34).

Típicamente, la necesidad de gestionar algún programa gubernamental ha precipitado la decisión de formalizar la existencia de las redes. A través de estas, suele ser más factible negociar con los funcionarios estatales y desarrollar un accionar autónomo. Su formación permite a las organizaciones convertirse en interlocutores de líderes políticos y diferentes instituciones, así como ser reconocidas como ejecutoras centrales de numerosos programas sociales.

Ejemplo de ello son el conjunto de ONGs que se convirtieron en agentes que conformaron la arena política en el “Programa de Mejoramiento Habita-

cional e Infraestructura Básica” (“Programa 17”). El Foro Nacional HABITAT II “Construyamos para la vida” (Buenos Aires, 1997), fue concebido para llevar adelante en el país el debate e intercambio y continuar el proceso de acercamiento entre Estado y sociedad civil en el área de hábitat. Tuvo como punto de arranque la iniciativa de dos redes de ONGs (“Red Encuentro de Entidades No Gubernamentales para el Desarrollo” y “Red de Intercambio Hábitat”) y de la Subsecretaría de Vivienda –Secretaría de Desarrollo Social-. De aquí surgió que entre los principales objetivos quedara asentado el siguiente: “potenciar las relaciones entre actores gubernamentales y no gubernamentales para la instrumentación de los acuerdos y compromisos establecidos por el Programa HABITAT” (CENOC, 1997).

Uno de los mayores logros del Foro fue la creación de una Mesa de Enlace permanente entre Estado - ONGs - organizaciones comunitarias a los fines de forjar mecanismos de participación transparentes y democráticos para las organizaciones que trabajan en hábitat y vivienda.

Por lo general las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC), cuando participan de una política pública (en el marco del diseño y formulación de proyectos vinculados al programa) ofrecen al Estado experiencia concreta, discuten, monitorean y articulan proyectos. Sin embargo, aún resta que se inscriban en el diseño del programa en sí (Bombal, Garay & Potenza, 2003).

Igualmente cabe agregar que existen programas sociales tendientes a fomentar redes, con el fin de articular acciones entre los sectores público y privado, y que este tipo de estrategia es factible cuando se parte de liderazgos locales, regionales o de otro carácter, aumenta la participación de las bases y de las instituciones involucradas, todo lo cual genera identidad y soluciones visibles y palpables a los problemas planteados (Guidobono, 2002). Sin embargo hay que tener presente que las redes preceden a las intervenciones, por ende es erróneo creer que estas pueden generarse fácilmente. Debe señalarse que aún cuando existan comunidades que cuentan redes de capital social individual pero no poseen las instituciones y sistemas de capital social comunitario; difícilmente se contará con lo segundo sin lo primero.

Lo anteriormente expuesto puede verse reflejado en El Plan “Manos a la Obra”. Puesto en marcha hacia el 2004 por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, el Plan propone una gestión conjunta e integrada entre la Nación, los gobiernos provinciales y municipales, consolidando los vínculos entre las organizaciones gubernamentales y de la sociedad civil. Se coloca a la economía social como espacio a ser construido desde la generación de redes productivas a nivel local. Dentro de los objetivos generales del Plan se encuentra:

..fortalecer a organizaciones públicas y privadas, así como a espacios asociativos y redes, a fin de mejorar los procesos de desarrollo local e incrementar el capital social, mejorar su efectividad y generar mayores capacidades y opciones a las personas, promoviendo la descentralización con la participación de los actores locales (MDS, 2007, p. 9).

Se entiende por ello un modelo sustentado en la valorización de los recursos locales, a partir de estrategias de articulación entre instituciones públicas y privadas. Entre otras orientaciones, valorizar la incidencia de los factores extra-económicos, como ser las redes sociales de los emprendedores, parece erigirse como un postulado que intenta superar ciertos lineamientos de las políticas sociales y de empleo pasadas. Más allá de estos intentos, existen en algunos municipios ciertos grados de desarticulación multiactoral, que debilitan la propuesta inicial del Plan (Merlinsky & Rofman, 2004).

En la evaluación de resultados de medio término que se ha realizado del Plan Manos a la Obra, en el análisis de casos cualitativos se trata de redes que existían previamente a la implementación del Plan. Tal como se señala en el documento de evaluación “la asociatividad es un rasgo notorio de los proyectos, constituyendo una condición de peso para su adecuado desarrollo. Se trata de redes (...) arraigadas en procesos que cuentan ya con una sedimentación importante” (MDS, 2007, p. 65).

De la misma manera, en la evaluación cuantitativa se observa que aquellos proyectos más exitosos (medidos de acuerdo al promedio mensual de dinero que dejan a sus referentes) existían con anterioridad a la implementación del Plan.

La evaluación indica que el Plan posee consecuencias positivas en relación al capital social, esta aseveración se basa en el testimonio de los referentes de los emprendimientos, quienes señalan en su mayoría que, a partir de participar en el proyecto, han comenzado a “vincularse con gente nueva”, “aumentaron su participación en actividades comunitarias”, “mejoraron la relación con los vecinos”, y “se enteraron de la organización de organizaciones barriales”. Sin embargo, estas consecuencias positivas pueden estar más vinculadas a un fortalecimiento del capital social previamente existente que a la generación de capital social a partir del Plan.

Las conclusiones de la evaluación del Plan Manos a la Obra coinciden con aquellas de trabajos anteriores que señalan la importancia de la existencia de capital social en una determinada comunidad, antes de la implementación de un proyecto de desarrollo comunitario.

No hay que perder de vista que al iniciar un trabajo en una comunidad, la

intervención se realiza en un momento determinado dentro de un largo proceso preexistente a aquella, y que la red va a continuar existiendo una vez que dejamos el campo. Por lo tanto cabría reemplazar el término de intervención para el armado de redes por “estrategias para fortalecer la trama social”, como define Dabas (2006), que incluyan las experiencias vitales de las personas, donde los actores sociales no sean ignorados.

En síntesis, el desarrollo de redes inter-organizacionales ha hecho posible la supervivencia de numerosas organizaciones comunitarias y facilitado enormemente su consolidación así como la mejora y ampliación de sus actividades. También, ha promovido la legitimación de este tipo de organización comunitaria frente al Estado y la sociedad en general. Finalmente, cuando se piensan o determinan las políticas sociales en torno a las redes, se debería tomar más en cuenta a la comunidad y las redes que en ella se forjan; ello implica comprender la manera en que actúa o funciona, e incluirla en todas las fases de su desarrollo, desde su diseño hasta su evaluación. Más allá de las diversas experiencias durante la década pasada y principios de ésta, aún queda mucho por hacer en el camino hacia propuestas de las redes que incidan con efectividad en las políticas públicas y logren alcanzar diseños organizacionales, que les permitan actuar mancomunadamente más allá de los límites de cada red particular.

Entre las experiencias señaladas, cabe señalar las diferencias que existen entre las mismas como consecuencia de la relación que establezcan con el Estado. El proceso de conformación de actores sociales dotados de autonomía que sean capaces de actuar en forma conjunta, a través de redes, es una condición necesaria para los proyectos de desarrollo comunitario, siendo también pertinente estudiar las relaciones que se dan en esta red con diversos actores estatales.

Estrategias de análisis. El estudio de las redes sociales

El análisis de redes sociales tiene una larga tradición en las ciencias sociales; en la actualidad, el mismo se ha vuelto crecientemente dominado por modelos matemáticos y el uso de paquetes de software específicos. Comúnmente se utilizan gráficos para representar redes en forma esquemática, pero las matrices son utilizadas con mayor frecuencia para describir redes complejas. “La complejidad del concepto de comunidad (...) hace que el análisis de redes sociales sea una herramienta, y por extensión un enfoque especialmente prometedor en este ámbito” (Maya Jariego, 2004, p.5)

Otra metodología es asumir una perspectiva interaccionista centrándose en los actores, sus estrategias e interacciones antes que en las propiedades de la estructura de la red. Dicha perspectiva va de la mano de una estrategia metodológica cualitativa en la que las entrevistas y el relevamiento de fuentes secundarias son fundamentales (Celis & Forni, 2007).

Si se sostiene que la vitalidad asociativa de las comunidades constituye una de las más importantes fuentes de capital social (Putnam), y si pretendemos analizar los tipos e intensidad de las relaciones que mantienen las organizaciones entre sí y de este modo poder determinar si generan entre ellas capital social, debemos focalizarnos principalmente en:

- 1) Un primer mapeo de las organizaciones existentes en el territorio en cuestión;
- 2) Dilucidar aquellas características internas de las organizaciones y de las redes (tales como sus orígenes y trayectoria, objetivos, tipos de miembros y beneficiarios, actividades, recursos, estructura organizativa y efectos sobre el barrio) que pueden promover e incrementar la construcción de capital social dentro de la comunidad;
- 3) Los tipos de relaciones que pueden darse a nivel inter-organizacional (formas de cooperación entre las organizaciones, sus propósitos, la frecuencia de la relación, los intercambios, el grado de compromiso y los conflictos existentes).

Siguiendo a Mulford (1984), en el análisis de redes sociales es importante tener en cuenta sus propiedades.

I. Estructura de la red

- *Tamaño*: número de organizaciones en la red.
- *Densidad*: Proporción de organizaciones en la comunidad que son miembros de la red.
- *Conectividad*: El grado en que las organizaciones están relacionadas entre sí.
- *Heterogeneidad*: La diversidad de actividades llevadas adelante por las organizaciones.

II. Agrupamientos o sub-redes dentro de las redes

- *Agrupamiento*: El número de agrupamientos de organizaciones al interior de la red que están inter-conectadas.
- *Superposición*: El grado en el cual los agrupamientos se superponen entre sí.

- *Apertura*: La proporción de conexiones a organizaciones externas al agrupamiento
- *Conectividad*: La medida en que las organizaciones en un grupo están conectadas entre sí.

III. Organizaciones individuales en las redes

- *Organizaciones claves*: Organizaciones con mayor número de relaciones en la red.
- *Organizaciones de enlace*: Aquellas que conectan dos o más agrupamientos pero que no son miembros de ninguno.
- *Organizaciones puente*: Aquellas que son miembros de más de un agrupamiento.

Si entendemos que un recurso fundamental y de vital importancia que se genera en las redes es el capital social, es necesario exponer brevemente la metodología para medirlo.

Las comunidades se conforman a partir de entretreídos complejos de redes de relaciones sociales en los que están involucrados diversos actores. Las formas informales de sociabilidad se vuelven cruciales para el sostenimiento del nivel del capital social en una comunidad. Las organizaciones dentro de un mismo territorio establecen relaciones de diversas intensidades con diferentes tipos de actores sociales. De este modo, a partir de la intensidad de sus conexiones generan y se vuelven portadoras de distintos tipos de capital social.

Consideramos importante estudiar no solo el funcionamiento y origen de las redes, sino también los efectos concretos que este tipo de organización alcanza al interior de la comunidad en la que se encuentra inserta y los efectos que posee en tanto desarrollo comunitario, procurando considerar las particularidades que cada una de las redes presenta y la forma en que se logra la articulación de diferentes actores.

Principalmente las organizaciones al conectarse entre sí con el objeto de ayudarse mutuamente y establecer, entre ellas, relaciones recíprocas de solidaridad; conforman redes a partir de las cuales se genera y acumula capital social de unión. Si logran vincularse con organizaciones de otros barrios cercanos y relativamente similares socio-demográficamente, desarrollan capital social de vinculación. En los casos de organizaciones que logran establecer vínculos con fundaciones, organismos estatales o grandes empresas, logrando atravesar los agujeros estructurales presentes, sus posibilidades de acción se incrementan, en tanto que entre otras cuestiones logran obtener información referente

a lo que sucede en entornos lejanos al propio. Se trata de capital social de puente (Forni, Siles et. al., 2004). Trabajos posteriores (Forni, Nardone, 2007) han señalado que: “(las) redes horizontales densas sostienen la cooperación al interior de la comunidad, pero las redes que logran atravesar los agujeros estructurales alimentan una cooperación más amplia”.

Por lo tanto, al momento de analizar el capital social y las redes inter-organizacionales existentes a nivel comunitario creemos crucial indagar acerca de la participación en las organizaciones de la sociedad civil, las motivaciones para hacerlo, cómo se conformaron las organizaciones locales, la historia de las redes inter-organizacionales, los vínculos que establecen fuera de la comunidad, entre otras cuestiones. Ello colaborará en dar cuenta de la complementariedad entre las relaciones cercanas y las redes que tienden puentes entre diferentes tipos de actores sociales.

En el presente trabajo hemos presentado diferentes ejemplos de proyectos de desarrollo comunitario, dentro de los cuáles puede establecerse una diferencia esencial en tanto la relación que mantengan con el Estado y la importancia que haya tenido éste en la gestación y desarrollo de la red. Es de gran importancia distinguir entre aquellas experiencias en donde el Estado apela a comunidades, se dirige a ellas y de algún modo promueve su constitución y su participación en tareas de gobierno y, por el otro, (cuando) las comunidades se (auto) activan, para conformar sus perfiles identitarios, recreados a través de distintas prácticas y articulando sus demandas a autoridades de diferentes tipos. (De Marinis, 2005)

Conclusión

En el presente trabajo vimos que el capital social es un recurso que se genera y acumula en las relaciones entre las personas u organizaciones. Las redes sociales, como expresión organizacional de la valorización del capital social, constituyen un aporte fundamental al desarrollo de una comunidad en tanto fomentan la cooperación y fortalecen la acción colectiva, mutuamente, beneficiosa.

Hemos visto diversas aplicaciones que se han hecho en torno a las redes en nuestro país, poniendo el énfasis en el desarrollo comunitario, el empoderamiento y la formulación de políticas.

El capital social puede contribuir, en gran medida, a fortalecer los lazos de la sociedad civil y a los excluidos se les abre la oportunidad de pasar de ser población objetivo para convertirse en actores protagónicos de su destino. Cuando el capital social presente es mayor, aumentan también las capacidades de empoderamiento.

Asimismo, y teniendo presente que la utilidad práctica del capital social para la política pública, forma parte del debate actual desde el ámbito gubernamental se puede contribuir al fomento de capital social. Este concepto es una expresión fundamental en tanto noción que resalta la necesidad de agregar a las políticas sociales (y a las relaciones sociales en general) valores como la confianza y el compromiso cívico, a los fines de alcanzar una estrategia de lucha contra la pobreza y exclusión, que se traduzca en una sociedad más equitativa, participativa y auto-sostenida.

Al analizar el capital social a nivel comunitario en zonas de exclusión social, se parte de la base que la segmentación y el aislamiento son rasgos característicos de la pobreza. Bajo estas circunstancias puede decirse que las comunidades, de estar aisladas, poseen recursos materiales escasos y en cuanto a los activos no tangibles, pueden o no tener capital social en sus redes con lazos fuertes. Tener este tipo de capital social es necesario para llevar a cabo actividades que impliquen confianza en los otros (por ejemplo, para iniciar un emprendimiento económico). A nivel organizacional, la interrelación con otras organizaciones mediante la constitución de alianzas horizontales, conformando redes, es una manera fundamental de supervivencia.

Si se concluye que el proceso de segmentación lleva implícita la homogeneidad social en los contactos de las personas pobres, sus consecuencias se traducen en pocas oportunidades de superar su situación actual. Es por ello que en el análisis de estos conceptos es importante tomar en cuenta los vínculos que las personas y las organizaciones de la comunidad establecen tanto dentro como fuera de ésta (en términos generales, relaciones horizontales y verticales entre las organizaciones y grupos, y con agentes externos, respectivamente), para conocer los distintos tipos de capital social que se generan, en tanto si se expanden las redes y se fortalecen los lazos débiles, ello facilitaría y ampliaría los recursos.

Para que el capital social colabore o fomente la integración social, revirtiendo el desequilibrio entre incluidos y excluidos, se necesita tanto del empoderamiento como de altos niveles de actividades en asociaciones (altos niveles de asociatividad, como proclama Putnam), una gran red de vínculos transversales entre los individuos, grupos y organizaciones, y el acceso a circuitos no excluidos estrechando lazos por fuera del círculo más inmediato.

Por ende, si una causa de la situación de exclusión está dada por el déficit de capital social de los pobres en tanto escasez de redes ricas de recursos, las políticas sociales deberían tomar en consideración la promoción de los valores que encarna el capital social.

Referencias

- Aldrich, H. & Pfeffer, J. (1976). Environments of Organizations. *Annual Review of Sociology*, 2, 79-105.
- Banco Mundial (1997). Expanding the Measure of Wealth: Indicators of Environmentally Sustainable Development. *Business & Economics, World Bank Publications*.
- Baranger, D.(2000). Sobre estructuras y capitales: Bourdieu, el análisis de redes y la noción de capital social. *Revista de Antropología*, 2, 41-63.
- Bombal, I.; Garay, C. & Potenza, F. (2003). *Organizaciones de la sociedad civil y políticas sociales en la Argentina de los '90*. Buenos Aires: Editorial CEDES-San Andrés.
- Burt, R. (2000). The Network Structure of Social Capital. *Pre print for a chapter in Research in Organizational Behaviour*, 22, pp. 1 - 83, Recuperado de <http://faculty.chicagobooth.edu/ronald.burt/research/files/NSSC.pdf>
- Centro Nacional de Organizaciones de la Comunidad (CENOC) (1997). *Foro Nacional de Hábitat II*. Secretaría de Desarrollo Social, Presidencia de la Nación, Buenos Aires, Argentina.
- Celis, A.& Forni, P. (2007). De los satélites geoestacionarios y las boyas oceánicas a los productores pampeanos: La red de generación y diseminación de información climática potencialmente útil para la actividad agropecuaria en la región pampeana (Argentina). *Revista Redes*. vol. 14, núm. 28, -noviembre, 2008, pp. 19-46 Universidad Nacional de Quilmes, Argentina. Recuperado en: http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/907/Resumenes/90717083001_Resumen_1.pdf
- Chisholm, R. F. (1996). On the Meaning of Networks. *Group & Organization Management*, 21(2), 216-235.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Dabas, E. (2006). Viviendo Redes. En E. Dabas (ed.): *Viviendo redes. Experiencias y estrategias para fortalecer la trama social* (pp. 23-33). Buenos Aires: Ediciones Ciccus.
- Dabas, E. & Nuñez, R. (2006). Visibilizando redes comunitarias. En E. Dabas (ed.) *Viviendo redes. Experiencias y estrategias para fortalecer la trama social* (pp. 303-319). Buenos Aires: Ediciones Ciccus.
- De Marinis, P. (2005). 16 comentarios sobre la(s) sociología(s) y la(s) comunidad(es). *Papeles del CEIC*, 15, pp. 2-39. Recuperado de <http://www.ehu.es/CEIC/papeles/15.pdf>

- Durston, J. (2000). ¿Qué es el capital social comunitario?. En Serie Políticas Sociales N° 38 CEPAL, Santiago de Chile. Recuperado de: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/4885/lcl1400.pdf>
- Forni, P. (2001). Las redes Inter-Organizacionales y el desarrollo de las ONGs de base. Estudios de caso en el Gran Buenos Aires durante la década del noventa. *Organizacoes & Sociedade, Escola de Administracao da Universidade Federal da Bahia, Salvador*, 8 (20), pp 1-14. Recuperado de <http://www.revistaoes.ufba.br/viewarticle.php?id=54&layout=abstract>
- Forni P. & Coniglio V. (2003). Capital Social y Organizaciones Comunitarias en Cuartel V, Moreno. *Documento de trabajo IDICSO*, 11, pp.1-33 Recuperado de <http://www.salvador.edu.ar/csoc/idicso/docs/sdti011.pdf>
- Forni, P., Siles, M. & Barreiro, L. (2004). ¿Qué es el Capital Social y cómo Analizarlo en contextos de Exclusión? *Julian Samora Research Institute. JSRI Research Report #35*, 32 págs.. Disponible en: www.jsri.msu.edu
- Forni, P. & Nardone, M. (2007). ¿Cómo generar capital social en contextos de exclusión?: Experiencias de organizaciones comunitarias y sus redes sociales. *Revista Temas Sociológicos*, 12, 145-169.
- García Delgado, D. (1994). *Estado y sociedad: La nueva relación a partir del cambio estructural*. Buenos Aires: Ed. Tesis-Norma y FLACSO.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *Sociological Theory*, 1 Recuperado de: http://www.personal.si.umich.edu/~rfrost/courses/SI110/readings/In_Out_and_Beyond/Granovetter.pdf
- Guidobono, N. (2002). Mesas por Cultivo: una forma de organización en Red, Trabajo presentado en el I Congreso Nacional de Políticas Sociales. Bernal, Argentina. Recuperado de <http://ps.unq.edu.ar/ponencias/986.rtf>
<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/3/7903/P7903.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl#top>.
- Latour, B. (2007). *Nunca hemos sido modernos. Ensayo de antropología simétrica*. Argentina: Siglo Veintiuno Editores.
- Maya Jariego, I. (2004). Sentido de comunidad y potenciación comunitaria. *Apuntes de Psicología*, 22(2), 187-211.
- Merlinsky, G. & Rofman, A. (2004). Los programas de promoción de la economía social: ¿Una nueva agenda para las políticas sociales? En: Forni, F. (comp.), *Caminos Solidarios de la economía argentina. Redes innovadoras para la integración* (pp. 161-191). Buenos Aires: Ediciones Ciccus.
- Merklen, D. (2005). *Pobres ciudadanos. Las clases populares en la era democrática argentina, 1983-2003*. Buenos Aires: Editorial Gorla.
- Ministerio de Desarrollo Social (MDS) (2007). *La construcción pública del De-*

- sarrollo Local. La experiencia del Plan Nacional Manos a la Obra, 2006.* Ministerio de Desarrollo Social- PNUD, Buenos Aires.
- Mulford, Ch. L. (1984). *Interorganizational Relations: Implications for Community Development.* New York: Human Sciences Press.
- Nardone M. & García G. (2006). Los grupos solidarios de microcrédito y la generación de capital social. Estudio de caso en Cuartel V, Partido de Moreno, Gran Buenos Aires. *Documentos de Trabajo del IDICSO, 35, pp. 1-161.* Recuperado de <http://www.salvador.edu.ar/csoc/idicso/docs/sdti035.pdf>
- Perrow, Ch. (1986). *Complex Organizations. A Critical Essay.* USA: McGraw-Hill.
- Podolny, J. & Page, K. (1998). Network Forms of Organization. *Annual Review of Sociology, 22* (1) 57-77.
- Portes, A. (1999). Capital Social: Sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna. En Carpio, J. & Novacovsky, I. (comps.), *De Igual a Igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales* (pp. 243-266), Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Portes, A., (2000). The Two Meanings of Social Capital. *Sociological Forum, 15*(1), 1-13.
- Powell, W. & Cummings, L.L.(Eds.). (1994). *Research in Organizational Behavior* (vol. 12), Greenwich: CT, JAI Press.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work.* New Jersey: Princenton University Press.
- Speck, F. (1977). *Naskapi.* Norman: University of Oklahoma Press.
- Svampa, M. (2008). *Cambio de época. Movimientos sociales y poder político.* Buenos Aires: Siglo XXI.
- Trist, E.L. (1983). Referent Organizations and the Development of Inter-Organizational Domains. *Human Relations, 36,* 269-84.
- Uphoff, N. (2003). El capital social y su capacidad de reducción de la pobreza. En Atria R., Siles M. Arriagada I., Robison L y Whiteford S. (Eds) *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma.* Santiago de Chile: CEPAL – M.S.U. Recuperado en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/6/11586/Indice.pdf>

Notas

1 Consideramos como ONGs a “...las asociaciones sin fines de lucro legalmente constituidas que brindan servicios, movilizan intereses, alientan la autonomía y actúan como propulsoras para mejorar las condiciones de vida y las oportunidades de los ciudadanos. Las ONGs de base o comunitarias, a su vez, son aquellas cuyos miembros son beneficiarios o bien integran la comunidad en la que éstos se encuentran” (Forni, 2001).

2 Forni P. & Coniglio V. (2003).