

# **El capital social en los sistemas territoriales rurales: avance para su identificación y medición**

*Diosey Ramón Lugo-Morin*

---

## **Resumen**

Adaptarse a la dinámica económica actual en el marco de la globalización requiere explorar las potencialidades de los sistemas territoriales rurales y sus actores sociales. Esta necesidad parte de que los agricultores como base de todo sistema agroproductivo ubiquen esquemas incluyentes. En esta lógica, el capital social juega un papel estratégico en el territorio rural debido a la relevancia que tiene la dinámica reticular en su prosperidad económica. En este sentido, sobre la base de una amplia revisión de la literatura acerca del capital social y el análisis de dos estudios de caso se propone, por una parte, identificar y examinar las formas de capital social que se establecen en los sistemas territoriales rurales; por el otro, explorar sus posibilidades de medición. El estudio identificó y analizó siete formas de capital social asociadas a los sistemas territoriales rurales, asimismo se avanzó en su medición. Finalmente, el análisis aporta elementos que enriquecen las bases conceptuales y científicas del capital social.

Palabras clave: agricultores, capital social, desarrollo rural, medición.

## **Abstract**

### **The social capital in the rural territorial systems: advance for its identification and measurement**

To adapt to the present economic dynamics within the framework of the globalisation requires to explore the potentialities of the rural territorial systems and their actors. This necessity starts off of which the farmers as he bases of all agroproductive system locate schemes including. In this logic, the social capital plays a strategic role in the rural territory due to the relevance that has networking dynamics in its economic prosperity. In this sense, on the base of an ample revision of literature about the

social capital and the analysis of two studies of case, purpose identify and examine the forms of social capital that settle down in the rural territorial systems; also to explore its possibilities of measurement. The study identified and analyzed seven forms of associated social capital to the rural territorial systems, also balance sheet in its measurement. Finally, the analysis contributes elements that enrich the conceptual and scientific bases of the social capital.

Key words: farmers, social capital, rural development, measurement.

---

## Introducción

La idea básica de capital social es que la familia, los amigos y socios de una persona constituyen un activo de suma importancia, al que puede recurrir en momentos de crisis, disfrutar como un fin en sí mismo y, también, utilizar para obtener ganancias materiales. Ahora, lo dicho respecto de los individuos también vale para los grupos. Por el contrario, el impacto que provoca la ausencia de lazos sociales puede ser igualmente significativo. Por ejemplo, una característica decisiva de la persona pobre es justamente que no es miembro —a veces, por exclusión expresa— de ciertas redes e instituciones sociales que podrían servir para obtener puestos de trabajo buenos y seguros o una vivienda decente (Wilson, 1987; Woolcock y Narayan, 2000). Los sistemas territoriales rurales no escapan a esta realidad: muchas veces el pequeño productor agrícola ve perdida su cosecha por no estar conectado a las redes de comercialización o cómo su lógica racional individual en algunos casos le impide acceder y manejar información, por ejemplo para la consecución de financiamiento.

Las situaciones previas, entre otras, son las causas de que el capital social sea uno de los conceptos más estudiados en el marco de las ciencias sociales. La causa principal, como señalan Woolcock (1998), Durston (1999), Bebbington y Perreault (1999), Dasgupta y Serageldin (1999), Woolcock y Narayan (2000), Ostrom y Ahn (2003), Moyano (2008), Da Silva y Salanek (2009), Kanazawa y Savage (2009), Owen y Videras (2009), Carmo (2010), e Isabirye, Isabirye y Akol (2010) en sus estudios tanto teóricos como empíricos en una variedad de ámbitos productivos, en particular el medio rural, es que funciona como un mecanismo relacional que detona la prosperidad económica.

La publicación de una importante cantidad de investigaciones asociadas al concepto de capital social en el marco de los territorios rurales es amplia y más aún si se consideran otros ámbitos como la democracia, la participación política y la cultura cívica. Una revisión de la bibliografía existente sobre capital social da cuenta de su vasto acervo, una búsqueda simple en las principales

bases de datos académicas, introduciendo las palabras clave Capital Social, en *Oxford Journal* da como resultado 267 593 referencias bibliográficas; Jstor (164 601); Wiley-Blackwell (134 704); Redalyc (24 431); EBSCOhost (2978); Annual Reviews (2069) y BioOne (1 142), corroborando lo señalado.

Sin embargo, son pocas las publicaciones que han avanzado en la medición de las distintas formas de capital social, entre ellas se cita a la Iniciativa Capital Social del Banco Mundial, con Grootaert *et al.*, (2004), Ibáñez, Lindert y Woolcock, (2002), Grootaert y Van Bastelaer (2002). Otros estudios son los avances de Narayan y Pritchett (1997), Knack y Keefer (1997), y Lyon (2000). La Iniciativa Capital Social del Banco Mundial señala que se ha avanzado en la medición del capital social empleando las variables redes, organización, institución y cooperación como elementos relevantes, pero también reconoce que los esfuerzos han sido insuficientes debido a la diferenciación conceptual y la ambigüedad de algunas de sus variables (red, organización) (2010). En el caso de Narayan y Pritchett (1997), los autores elaboran una medida del capital social en el sector rural de Tanzania, empleando básicamente las variables organización y confianza. En su estudio encontraron que la participación campesina en grupos y organizaciones locales, democráticas, heterogéneas y activas aumenta los ingresos de las unidades domésticas, detonando la producción colectiva de ciertos bienes y la difusión de nuevas técnicas agrícolas. En esta lógica, Knack y Keefer (1997) también emplean la variable confianza en sinergia con las normas en su estudio pero con una perspectiva más amplia. Los autores encontraron que en los países donde los resultados reflejaban la conveniencia de cumplir ciertas normas sociales, el crecimiento del PIB per cápita entre 1980 y 1992 era superior. Finalmente, en el trabajo de Lyon (2000), el autor identifica y examina la importancia de la dinámica reticular en Ghana y cómo la inserción del sector agrícola en esta dinámica influye en su competitividad.

Lo anterior apunta a que el proceso de construcción de las medidas de capital social se ha centrado en la utilización de las variables organización, confianza y normas; que si bien son avances, deja un vacío importante debido a la riqueza conceptual del capital social. En este sentido, en un intento por cubrir la deficiencia descrita, el presente estudio tiene un objetivo doble; por una parte, identificar y examinar las formas de capital social que se establecen en los sistemas territoriales rurales; por el otro, explorar sus posibilidades de medición.

Para el logro de los objetivos planteados el estudio se valió del método cualitativo con apoyo en el estudio de caso como técnica de investigación. La cual se define como un proceso de indagación que se caracteriza por el examen detallado, comprensivo, sistemático y en profundidad del objeto de

interés (Arzaluz, 2005). Metodológicamente se cree apropiado el uso de esta técnica porque posibilita identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones y su estructura dinámica. En esta lógica, se analizarán dos estudios de caso; uno en América Latina y el otro en Europa. Lo anterior permitirá identificar los distintos atributos y relaciones que emergen del sistema. Como soporte del estudio se consideró la construcción de un marco analítico que abarcó los conceptos de territorio rural, actores sociales en el medio rural, relaciones que emergen en el ámbito territorial y capital social.

## **1. Marco analítico**

### *El territorio rural y el sistema*

Las políticas de ajustes estructurales instrumentadas en la década de los ochenta y noventa sin duda no sólo marcaron el inicio de la reconfiguración de los territorios rurales en América Latina, sino también en el viejo continente; algunos de los elementos que explican el origen e impacto de estas políticas se detallan seguidamente.

Cronológicamente sucedieron varios eventos que dieron paso a las reconfiguraciones de los territorios rurales en América Latina; los cambios ocurridos en los años setenta del siglo XX marcaron la pauta con un cambio de estrategia de Estados Unidos en la relación con el comercio de productos agropecuarios (expansión de las exportaciones de cereales), frente a este fenómeno (dependencia alimentaria externa) los países del tercer mundo promovieron un conjunto de proyectos orientados a la autosuficiencia alimentaria.

En los ochenta, producto de la Ronda Uruguay, las pretensiones norteamericanas eran promover un conjunto de desregulaciones del sector industrial y un desmantelamiento de los programas de apoyo al sector agropecuario, hecho que lograron. Las grandes empresas agroindustriales transnacionales fueron factor relevante en el establecimiento de las políticas que influyeron en el comercio exterior, donde muchas de esas firmas hoy día controlan el comercio mundial de alimentos, destacan Cargill y Archer Daniel Midland, entre otras.

En los noventa, para evitar el colapso de las economías de América Latina, las agencias internacionales promueven las exportaciones no tradicionales, pero esas políticas lo que realmente pretendían era la liberación del comercio y ajustes estructurales. Lo que originó que la pequeña agricultura comenzara a desaparecer debido a la asignación regresiva de recursos financieros y económicos.

Este reacomodo de las economías latinoamericanas producto de las influencias del sistema agroalimentario mundial provocó una crisis en los mercados internos y creó las condiciones para que la dependencia agroalimentaria alcanzara altos niveles; una vez controlados los mercados de los productos agropecuarios y su transformación, sobrevino la apropiación de los mercados de insumos y tecnología.

En el caso de Europa la situación no fue muy diferente. Según Mormont (1994), la agricultura cambió de significado en el espacio rural europeo. No sólo porque los agricultores pasan a ser una minoría, sino porque las relaciones de la agricultura con el espacio se modificaron. Uno de los rasgos principales de la agricultura europea es el establecimiento de redes sociales con los actores de los mercados de productos e insumos, situación que debe su origen a las políticas de ajuste estructural que en su momento adoptó la Unión Europea.

Paralelamente, las distintas regiones agrarias de Europa compiten cada vez más en un mercado deslocalizado en el que la proximidad no constituye ya una ventaja decisiva. Hay fuertes divergencias en la evolución de las agriculturas regionales, dependiendo de que las regiones puedan o no inscribirse en la dinámica de la modernización, aspecto que ha generado una geografía de regiones especializadas; pero las industrias agroalimentarias tienden a concentrarse en las regiones industriales dinámicas, lo que aumenta las disparidades regionales y crea una jerarquía económica entre las regiones agrarias (Mormont, 1994).

En el corazón de la Europa industrial se perfila una Europa rural central que comparte muchas características de la industria: agricultura intensiva y de alta productividad que emplea relativamente poca mano de obra. La población de estas regiones rurales, muy integradas en los circuitos industriales y comerciales, está urbanizada y trabaja en la ciudad, en la industria o los servicios. En la Europa rural periférica la situación es distinta debido a que sufren desventajas vinculadas a las condiciones naturales (suelos, climas, topografía), pero sobre todo a su distancia geográfica y social de los polos industriales de Europa (Mormont, 1994). Esta recomposición de los territorios rurales europeos ha sido modelada históricamente y ha impactado en sus sociedades agrarias y sistemas de producción.

Los escenarios descritos en alusión a la agricultura latinoamericana y europea han tenido un efecto sobre el accionar del pequeño productor y campesino en el desarrollo de su práctica productiva. En esta lógica, la construcción de redes sociales para sustentar su práctica ha sido fundamental, pero los arreglos que emergen son diferenciados y caracterizados por procesos relacionales donde se distinguen, por un lado, las relaciones de negociación, subordina-

ción, conflicto, cooperación y confianza; por el otro, las instituciones formales e informales y las organizaciones que están siendo afectadas debido a la intervención del sector gubernamental. Las evidencias empíricas y teóricas sustentan lo señalado (Pérez, 1979; Lowe, Murdoch y Ward, 1997; Durston, 1999; Rubio, 2004; Macías *et al.*, 2006; Gutiérrez, 2006; Lagarrigue, 2006; Falcón, 2006; Modrego y Sanclemente, 2007; Mora, 2008; Moyano, 2008; Ramírez, 2008; Ostrom, 2009; Lugo-Morin *et al.*, 2010).

Por último, el análisis genera un par de interrogantes: ante las condiciones descritas, ¿cómo es posible articular una política pública o un programa de desarrollo basado en el concepto de capital social? ¿Qué puede llevar a un pequeño productor agrícola y campesino a unirse a un colectivo para iniciar o mantener una actividad productiva? Es posible que ambas respuestas se encuentren en la medida que podamos identificar, manejar y medir las distintas formas de capital social.

En esta lógica, es importante reconocer en el pequeño productor el grado de inserción que tiene en un sistema. De acuerdo con Crozier y Friedberg (1990), los actores sociales en su totalidad son quienes, dentro de las restricciones que les impone el sistema, disponen de un margen de libertad que emplean de manera estratégica en sus interacciones con los otros.

Una implicación importante de los actores sociales en el sistema ha sido la tensión en el hecho de que los actores son seres sociales y culturales. Como tal, sus relaciones son constituidas y obligadas por reglas. Estas son la base sobre la cual se organizan y regulan sus interacciones, interpretan y predicen sus actividades. La mayoría de la actividad social humana está organizada y regulada por reglas y sistemas de reglas sociales producidas y reproducidas. Los procesos de la regla: fabricación, interpretación y aplicación de reglas sociales —así como su reformulación y transformación— son universales en el colectivo humano (Burns, Baumgartner y DeVille, 2002; Tena-Sánchez y Güell-Sans, 2011). Lo anterior nos permite insertar al pequeño productor en un sistema donde el territorio es fundamental para su accionar. En este sentido, bien podríamos referirnos a un sistema territorial rural, que para el presente estudio estará definido como un entramado de redes que generan procesos relacionales diversos entre actores en un contexto agroproductivo. Las relaciones que se establecen tienen dos dimensiones: la primera está referida a la funcionalidad de las relaciones, es decir, si son reactivas (surgen ante la necesidad de responder a problemas ya existentes) o proactivas (intentan descubrir nuevas oportunidades). La segunda está referida a la estructura de las relaciones, es decir, si son asimétricas (que une o vincula) o simétricas (que tiende puentes). Estas dimensiones se alinean con los planteamientos de Caravaca, González y Silva (2005), y Gittel y Vidal (1998), respectivamente.

El funcionamiento de los sistemas y su importancia para el desarrollo local territorial puede evaluarse a partir de una serie de aspectos relacionados con la dinámica productiva e institucional. Por una parte, es importante tener en cuenta la relevancia que adquiere el sistema local en cuanto al espacio que promueve la competitividad de los actores sociales debido a que disminuye la incertidumbre de los actores económicos y contribuye a aumentar sus competencias técnicas y organizacionales, así como a generar externalidades que compensan las diferencias entre ellos (Yoguel, Borello y Erbes, 2009).

En síntesis, los sistemas territoriales rurales influyen en el desarrollo local e impactan positivamente en la creación e integración de procesos innovadores con la idea de responder a las dinámicas globales que puedan afectar a la diversidad de mercados con los cuales se vinculan o estén por insertarse. La cualidad reticular de su estructura, que deriva de sus actores sociales, le permite influir a nivel regional incidiendo en la dinámica económica, ya que es fuente de innovación y creación de conocimiento. En esta lógica, Lugo-Morin (2011a) destaca que el conocimiento no sólo es la clave en los procesos innovadores, sino también en las soluciones de mercados, debido a que está en constante evolución siendo continuamente re-valorizado y adaptado.

### *Los actores en el territorio rural*

El apartado previo destacó cómo a lo largo de las tres últimas décadas en América Latina y Europa el impacto de las políticas públicas orientadas a promover el desarrollo agrícola y rural han tenido efectos regresivos en los actores sociales y sus prácticas productivas en los distintos territorios rurales. Este hecho ha modificado la lógica racional de estos actores, redefiniendo sus estrategias de reproducción. Un primer paso para entender la lógica de los actores es su identificación y los tipos de arreglos que establecen entre sí.

Reconocer lo inédito, la singularidad, lo aleatorio de estos acontecimientos, supone analizar la realidad como posibilidad, rescatando para ello sus múltiples dimensiones; cualquier respuesta que intente estrecharla a un solo proceso o cualquiera de sus procesos a una sola de sus aristas, resulta unilateral y en consecuencia, poco explicativa. El mayor desafío, en momentos marcados por vertiginosos cambios, estriba pues en colocarse frente a la realidad a partir de conjeturas, de posibilidades, donde en ningún caso se puede llegar a transformar el contenido de dichas conjeturas en una teoría. En este sentido, abordar lo inédito desde la problematización de la realidad permite marcar los senderos que llevarán a reconocer el nuevo comportamiento

que el sistema puede adoptar al incorporarse las variaciones que supone la emergencia de nuevos sujetos y nuevas realidades (Calvillo y Favela, 1995).

Las posturas de Calvillo y Favela (1995) dan paso a la emergencia y protagonismo de nuevos actores sociales en el mundo rural, realidad que surge de la influencia de la lógica económica actual, caracterizada por una diversidad de procesos (negociación, subordinación, conflictos, cooperación) que detonan un sinnúmero de cambios que se expresan en la formulación de nuevas estrategias de reproducción por parte de las unidades domésticas (e.g. incremento del flujo migratorio, acceso a nuevos mercados, el auge protagónico de la mujer rural, la pluriactividad en el campo, la etnocompetitividad); los sistemas agroproductivos locales apuntalan estos cambios. En esta lógica capitalista, el accionar de los actores sociales ha sido continuo y cada vez más marcado en la actualidad, animada por la apropiación de la riqueza que genera el campo, entre otros aspectos (Raub y Weesie, 1990; Vilas, 1995; Murdoch, 2000; Iglesias, 2005; Collins y Quark, 2006; García y Castellano, 2007; Martinelli, 2007; Paniagua-Mazorra, 2008).

En el tema de la emergencia de los nuevos actores sociales del mundo rural en un marco económico globalizado, es pertinente señalar cuáles son esos actores. Todo sistema productivo agrícola tiene agricultores, proveedores de bienes y servicios agrícolas, agentes de comercialización y agentes de transformación. ¿Hay algo de nuevo en los actores sociales mencionados previamente o hablamos de nuevos procesos y realidades? El análisis desglosado de los actores sociales permitirá despejar dicha interrogante.

### *Agricultores*

Todo agricultor tiene básicamente dos rasgos que lo distinguen: tierra y conocimiento. Un tercer elemento es el capital. Este último permitirá la movilidad de los dos primeros, posicionándolo estructuralmente en el sistema productivo al cual esté vinculado. Las características mencionadas se extienden a casi todas las personas que tienen como actividad productiva la agricultura.

Otras definiciones son más extensas, como la de Rubio (2006a), que señala que desarrolla primordialmente actividades técnicas de producción, se desempeña en la transformación de materia prima en un bien final, no separa trabajo de capital; su potencial está asociado a sus habilidades manuales y a su disposición para el desarrollo de procesos productivos. La mayor parte del tiempo se dedica al proceso productivo, mientras que las actividades administrativas y de mercadeo son marginales.

En la actualidad el agricultor ha tenido que adaptarse y re-valorizar los elementos (fragmentación de la intervención gubernamental, deslocalización de la agricultura, emergencia de procesos de subordinación, disparidades regionales que promueven una jerarquización económica) de un modelo de desarrollo neoliberal que cada vez los excluye más. El esquema adaptativo y la re-valorización le han permitido el despliegue de estrategias reproductivas, como el caso de la acción colectiva, las redes sociales y la pluriactividad (Ramírez, 2008; Carton de Grammont, 2010; Lugo-Morin *et al.*, 2010; y Lugo-Morin, 2011b). Esta última, desde la perspectiva de Carton de Grammont (2010) es una organización sistémica donde la actividad más lucrativa marca la dinámica del trabajo familiar.

En este contexto, los agricultores han construido espacios intersticios<sup>1</sup> a partir de cierta autonomía sobre el proceso productivo en cuanto a qué, cuándo y cómo producir. Lo anterior dota al agricultor de mecanismos que contrarrestan su exclusión de la dinámica económica actual.

### *Proveedores de bienes y servicios agrícolas*

Se tiene la idea de que en la medida que las unidades de producción sean competitivas, en esa medida harán un uso óptimo de los mercados de bienes y servicios. Esta idea tiene como base las economías de escalas que se definen como la reducción de los costos unitarios ante incrementos en los volúmenes de producción. Muñoz y Santoyo (2000) señalan que en el caso de la actividad agropecuaria, esta reducción de los costos por unidad de producto obtenido se atribuye esencialmente a las siguientes causas:

- Los grandes volúmenes de producción están asociados, en general, a grandes compras de insumos, lo que otorga al comprador un mayor poder de negociación ante los proveedores de fertilizantes, semillas y pesticidas; y logra por lo tanto conseguir precios más bajos, mejores condiciones de entrega y plazos más favorables para el pago.
- Los costos fijos de producción, es decir, aquellos que resultan del uso de maquinaria e instalaciones, se distribuye entre un mayor número de unidades producidas. Además, dichos costos aumentan en menor proporción que la capacidad de los equipos.
- Las escalas de producción mayores permiten emplear servicios e instrumentos de apoyo a los que no se puede acceder con pequeñas escalas:

<sup>1</sup> Para profundizar véase el estudio de Lugo-Morin *et al.* (2010).

investigación y desarrollo tecnológico, establecimiento de redes de venta o canales de distribución nacional e internacional, sistemas de información y asesoría técnica especializada.

- Aun cuando estrictamente no son economías de escala, pues se manifiestan por el lado de los ingresos de la empresa y no de los costos, es de sobra conocido que a mayor concentración de la oferta, la capacidad de negociación del vendedor aumenta y mejoran sus condiciones de mercadeo.
- El dinamismo del mercado de bienes y servicios agrícola está asociado al tamaño de las explotaciones agrícolas, Warman (2001) señala la importancia estratégica que tienen la pequeña explotación y los pequeños productores. Se ha propuesto como una salida racional el desarrollo de economías de escalas; sin embargo, dicha propuesta tiene muchas imprecisiones cuando se considera a los pequeños productores. En este sentido, la organización emerge como una solución capaz de integrar a los pequeños productores.

Los servicios están asociados básicamente a su capacidad de abasto, financiamiento y comercialización. De acuerdo con Muñoz y Santoyo (2000), los servicios que requieren los productores rurales para incrementar su competitividad son de muy diversa índole; entre ellos se pueden destacar:

- Servicios de abasto, que permiten a los productores rurales la adquisición de materias primas, insumos, equipos y tecnología en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad.
- Servicios de apoyo al financiamiento, como formulación y evaluación de proyectos de inversión; el desarrollo de mecanismos de administración del riesgo; asesoría, gestión y contratación de préstamos; la solución de controversias ligadas a los créditos y captación de ahorro.
- Servicios tecnológicos, con el propósito de facilitar el uso de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos, así como de asesoría técnica calificada.
- Servicios de comercialización, que mediante la promoción, normalización y consolidación de la oferta permitan una mejor participación de los productores en los mercados. Se incluye también en este grupo los servicios ligados a la información de mercado, al transporte y al acondicionamiento de productos agropecuarios, a las demandas contra prácticas económicas desleales, a la representación y asesoría en negociaciones comerciales.
- Servicios de capacitación y asesoría especializada, que permitan un mejor desempeño de las unidades de producción.

### *Agentes de comercialización*

La dinámica de cambios en el proceso de comercialización de los sistemas productivos agrícolas tiene su origen a partir de la instrumentación de los modelos de sustitución de importaciones y neoliberal.

De acuerdo con Lugo-Morin *et al.* (2010) en la comercialización de la producción hortícola se identifican dos tipos de capital: el comercial<sup>2</sup> con intermediarios locales y el empresarial<sup>3</sup> con emparadoras y exportadoras, así como cadenas de comercio: *i) intermediarios locales*: son denominados localmente como intermediarios, operan con capital comercial, es un sector que vive en la región, con un conocimiento del sistema productivo, especialmente de los agricultores que les permite establecer acuerdos para la comercialización. Poseen recursos económicos para transacciones diarias, son dueños de medios de transportes y pueden o no poseer tierras. Estos actores, debido al conocimiento del ámbito regional y su experiencia, ubican a los pequeños productores en sus predios, estableciendo arreglos de compras inmediatas, negociando el precio. Este sector por lo general no realiza inversiones productivas; *ii) empresas emparadoras y exportadoras*: este sector posee un alto capital económico e infraestructura. Se localizan geográficamente donde se ubican los grandes centros de producción agrícola. Se vinculan a la producción a través de agricultores que tienen un liderazgo regional para establecer compromisos de compra-venta. Algunas empresas para posesionarse en el mercado regional rentan bodegas en los municipios con mayor producción. Demandan rubros de excelente calidad ofreciendo buenos precios y; *iii) empresas comerciales*: son conocidas como tiendas de autoservicio, cadenas de comercio o comercializadores, poseen capital e infraestructura y pueden o no pertenecer a la región de la cual se proveen.

### *Agentes de transformación*

El marco de apertura y liberalización del mercado ha conducido a la transformación productiva y modernización, creando condiciones para lograr un sector agrícola competitivo y sostenible, con un enfoque de mercado que considera aspectos como tecnología e innovación, sanidad e inocuidad, y capacidades agroempresariales y comerciales (Gortari y Santos, 2009).

<sup>2</sup> El capital comercial es aquel que permite soportar las transacciones de compra-venta de productos sin realizar inversión.

<sup>3</sup> El capital empresarial no sólo soporta las operaciones de compra-venta de productos, sino que también se emplea para realizar inversiones (infraestructura, tecnología, transporte).

En este sector se identifica el capital empresarial y, al igual que el sector de comercialización, se localiza en las regiones productivas; esta tendencia de localización se evidencia en los trabajos de Echánove (2000) y Mormont (1994). Es un sector que invierte en infraestructura e investigación. Esta última está orientada al conocimiento y manejo de la inocuidad en los productos de alta demanda en el mercado agroalimentario internacional.

Desde la perspectiva de Calvillo y Favela (1995) es válido considerar que el papel de la mujer en el mundo rural ha adquirido una relevancia sin precedentes. Fuera de esto se ha observado la emergencia de nuevos procesos y realidades que han impactado en el accionar del actor social que hace vida en los sistemas territoriales rurales.

Estos actores (agricultores, proveedores de bienes y servicios agrícolas, agentes de comercialización y agentes de transformación) descritos anteriormente, por sí solos no son funcionales en el marco de la dinámica económica actual, su interdependencia es necesaria para el sostenimiento de sus respectivas actividades productivas. Ante este hecho deben organizarse y establecer relaciones, sean de tipo reactivas o proactivas, que les garantice su permanencia en la dinámica económica territorial. Estas formas de capital social (instituciones, organización y relaciones) adquieren relevancia en un marco de permanencia y desarrollo económico local porque pueden ser usadas como recursos para realizar sus intereses, son atributos de los individuos que acrecientan sus posibilidades para resolver sus problemas de acción colectiva. Este último aspecto es considerado una vía de desarrollo agrícola y rural incluyente. Para abordar cada una de estas formas de capital social es preciso detallar cómo se establecen, cómo afectan y sus posibilidades de medición, así como entender el concepto de capital social y cómo se moviliza, en este último elemento es de importancia entender el concepto de relación social.

### *El capital social*

El enfoque del capital social surgió como resultado del desasosiego con la visión teórica por mucho tiempo dominante en la sociología norteamericana, el estructural funcionalismo de Parsons (González, 2003); a la que varios estudiosos habían criticado por el excesivo énfasis puesto en las normas, en detrimento de los motivos de los actores, y porque llevaba a poner la mirada en las determinaciones estructurales de “arriba hacia abajo”, descuidando el papel de las estructuras y relaciones sociales de menor nivel en la estructuración de la sociedad (Cuéllar y Bolívar, 2009).

Por otro lado, hacia principios de los setenta, Granovetter había iniciado una línea de trabajo sobre la intensidad de las redes sociales (Granovetter, 1973). El desarrollo de esta línea de investigación, según Cuéllar y Bolívar (2009), permitió a Coleman nutrirse para proponer su enfoque del capital social.

Históricamente, el capital social se ha venido enriqueciendo conceptualmente de los aportes de un número importante de autores (Coleman, 1988; Putnam, 1995; Kolankiewicz, 1996; Jackman y Miller, 1998; Portes, 1998; 2000; Woolcock y Narayan, 2000; Adger, 2003; Letki, 2006; Gertler, Levine y Moretti, 2006; Reimer *et al.*, 2008; Owen y Videras, 2009; Cassar y Wydick, 2010), lo que explica su amplitud, pero a su vez esta situación ha generado dificultades de orden metodológico, lo que en consecuencia afecta los intentos para su medición (Snijders, 1999; Cox, 2007; Sabatini, 2009).

De acuerdo con Newton (1997), el capital social puede ser entendido en términos de *normas-valores*; *redes* o *consecuencias*; elementos que ciertamente están presentes en la realidad cotidiana, pero su sinergia en el marco de una definición puede traer confusión conceptual. Por ejemplo, el capital social entendido en términos de normas y valores se refiere a colectividades, mientras que entendido como redes, el énfasis se hace en las relaciones interpersonales. Lo anterior exige una revisión de algunas de las investigaciones seminales sobre el capital social con el objeto de aproximarnos a una delimitación conceptual.

El uso del concepto de capital social, en referencia a las instituciones y formas de las relaciones sociales, se remonta al estudio de Hanifan sobre el papel de las comunidades en la satisfacción de las necesidades de los individuos. Hanifan no realiza una comparación explícita entre capital social y otras formas de capital, sino que lo usa de manera figurativa para referirse a los aspectos de la vida que son tangibles (propiedades personales, dinero) e intangibles (buena voluntad, amistad, relaciones sociales) (Ostrom y Ahn, 2003; y Farr, 2004).

En la misma lógica de Hanifan, pero desde la perspectiva tangible, Putnam (1995) señala que el capital social son normas de reciprocidad y las redes de compromiso cívico. Concepto que según Tarrow (1996: 396) es normativo, lo que lleva a una inclinación de valor positivo. Mientras que para Coleman (1988) el aspecto intangible adquiere relevancia debido a que las acciones de los individuos pueden afectar el desarrollo social de las organizaciones, aquí las interacciones tienen un papel relevante; lo que lo lleva a definir el capital social de acuerdo con su estructura y que no es una sola entidad, sino más bien el conjunto de entidades que presentan dos elementos en común: la estructura social con la que cuentan y la facilidad que ésta brinda a los actores para realizar cier-

tas acciones. En la definición de Bourdieu (2002), el capital social es derivado de la sinergia del capital cultural y económico configurado en un espacio social, donde los agentes y grupos son estructuralmente diferenciados y donde cada uno es provisto de manera importante por algunos de los capitales.

Para Woolcock y Narayan (2000), el capital social es definido como las normas y redes que permiten la acción colectiva. Estos autores parten de la idea de que el capital social es un activo de importancia al cual la familia, los amigos y socios pueden recurrir en momentos de crisis, o sencillamente utilizar para obtener ganancias materiales. Pero es importante resaltar que lo dicho anteriormente no sólo funciona con individuos, también se aplica a los grupos. En esta misma línea, Burt (2004) destaca la importancia del capital social como mecanismo de acceso a los recursos dado por la posición de los actores de determinados grupos con relación a otros.

La definición de Woolcock y Narayan (2000) mencionada previamente cumple diversos propósitos. En primer lugar, reconoce la relevancia de la confianza y la reciprocidad como resultado de un proceso reiterativo y no de consecuencias, como propone Portes (1998). En segundo lugar, esta definición permite distinguir diferentes dimensiones del concepto en cuestión y reconoce que las diversas comunidades tienen mejor acceso a unas que a otras. En tercer lugar, se reconoce que tanto las personas como las comunidades o grupos pueden apropiarse del capital social y que la estructura de las propias comunidades depende, en gran parte, de su relación con el Estado.

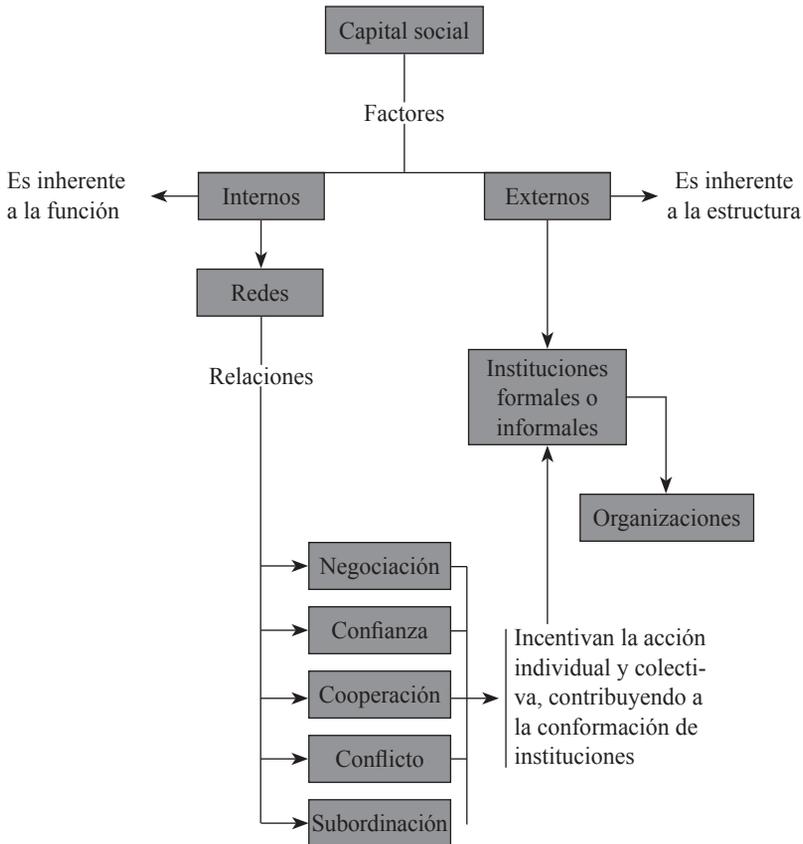
A manera de síntesis, nos encontramos con propuestas donde la unidad de análisis es de importancia: Para Hanifan la unidad de análisis es a nivel de grupo y cómo éste satisface las necesidades individuales. En Bourdieu la unidad de análisis está dada a nivel individual y grupal y de las obligaciones sociales que llevan a éstos a actuar. Coleman por su parte establece como unidad de análisis la comunidad o el grupo, desde un punto de vista cerrado. Finalmente, Putnam visualiza la unidad de análisis desde una óptica social, específicamente a nivel de regiones o países.

Partiendo de la consideración previa, se perciben dos corrientes definitorias que se ordenan en estructural y funcional (Figura 1), ambas o alguna de ellas pueden indistintamente ubicar su unidad de análisis a nivel individual o grupal.

En la definición estructural los principales representantes son Coleman y Putnam. Estos autores enfatizan en la calidad grupal, la cual es identificada por su organización y las instituciones (formales e informales) que las configuran. Mientras que en la definición funcional las relaciones son fundamentales; se caracteriza porque las relaciones son una fuente de recursos materiales e información, los principales representantes son Bourdieu y Burt.

**Figura 1**

Modelo de configuración  
del capital social en los sistemas territoriales rurales



Para el presente estudio, todo individuo o grupo puede establecer conexiones, estas conexiones sustentan su permanencia en un marco institucional formal e informal y, por último, los dos aspectos anteriores por definición requieren un mínimo de organización. Bajo las consideraciones previas, se define capital social como redes sociales que se ubican en distintos niveles de análisis, cuya emergencia y permanencia requiere un marco institucional, (formal e informal) que a su vez genera distintas expresiones organizativas.

En términos de precisar la idea central de la definición que se propone, queda claro que toda relación social es susceptible de generar capital social. Lo anterior adquiere significado en los territorios rurales contemporáneos, donde individuos y grupos constantemente están estableciendo conexiones con sus pares para crear y mantener estrategias de reproducción social en un marco histórico y de identidad. Esta idea se aproxima a lo señalado por Gutiérrez (2006), que considera que cada comunidad rural entiende y vive los cambios de una manera específica, atendiendo a su cultura, su historia y sus experiencias. El desarrollo, en su más amplia acepción, no sólo pasa por las estructuras económicas, sino que también posee una dimensión plenamente humana, ligada al individuo y a su percepción del mundo.

### *La relación social*

Por relación social debe entenderse la realidad inmaterial (que está en el espacio-tiempo) de lo interhumano, es decir, aquello que está entre los actores sociales. Como tal, constituye orientarse y obrar recíproco, distinguiéndose de lo que está en los actores —individuales o colectivos— considerados como polos o términos de la relación. Esta *realidad entre*, hecha conjuntamente de elementos *objetivos* (independientes de los sujetos: propiedades del sistema de interacción como tal) y *subjetivos* (dependientes de la subjetividad: condiciones y características de la comunicación intersubjetiva), es la esfera en que se definen tanto la distancia como la integración de los individuos respecto a la sociedad: de ella depende si, en qué forma, medida y cualidad, el individuo puede distanciarse o implicarse respecto a otros individuos y a las instituciones (Donati, 1986).

Este último autor, en conjunto con Gottman (1982), ha realizado interesantes aportes al pensamiento relacional. El primero sostiene que el cambio social debe ser caracterizado y comprendido en términos relacionales, esta perspectiva posibilita identificar regularidades, y es el medio que enfatiza en el abordaje de las formas y relaciones a través de las cuales existe una apropiación del plustrabajo, y que pueda trazar el desarrollo histórico del sistema agrario (1986, 1993). El segundo enfatiza en la búsqueda de un lenguaje científico para describir las relaciones en un marco de cambio relacional; es decir, el tránsito desde un *pensamiento entitativo* (no relacional) que razona y observa *por entidades*, queriendo conocer aquello que existe en sí y por sí (a partir de categorías), hasta un *pensamiento relacional* que opera distinguiendo reflexivamente *por relaciones*, orientándose de cualquier manera a la construcción del propio objeto (lo que existe-en-relación).

En el planteamiento previo, de acuerdo con la postura de Donati (1993), pasamos de un modo de organizar mapas cognitivos y simbólicos que atribuyen las cualidades a los entes a partir de su naturaleza —sin contemplar el contexto relacional en que dichos entes se sitúan y existen—, a un modo de pensar que organiza los propios mapas cognitivos y simbólicos atribuyendo las cualidades a los entes, pero no a partir de una supuesta identidad, sino definiendo tal identidad como realidad relacional de un *ente-en-un-contexto*.

En el contexto rural, los señalamientos previos de Donati (1986; 1993) y Gottman (1982) adquieren relevancia. Pero la relación es algo más que mapas cognitivos y simbólicos, implica también el proceso de intercambio. De acuerdo con Herrera (2000), desde la perspectiva relacional el intercambio es el núcleo y motor que impulsa las relaciones sociales. Lo anterior implica no reducir el intercambio a mera categoría económica, ya que todo intercambio posee una estructura interna compleja y articulada en diversas dimensiones, irreductibles entre sí, como los valores, las normas, las finalidades y los medios que utiliza. El análisis de dos estudios de caso diferenciados geográficamente expone las relaciones que emergen en un contexto de intercambios y cómo estas relaciones adquieren significado en un marco de estrategias reproductivas.

## **2. Estudios de caso en América Latina y Europa**

En el presente apartado se analizan dos estudios de caso; el primero está asociado a la acción colectiva y procesos relacionales que giran en torno a los pequeños productores hortícolas del municipio de Acatzingo, del estado de Puebla, México. El segundo precisa la necesidad de la asociatividad agraria como un aspecto fundamental para identificar las formas del capital social en la agricultura y el sector agroalimentario de España. En ambos estudios se identifican y describen procesos relacionales que se gestan al interior de sus territorios, así como instituciones (formales e informales) y organización.

### *Estudio de caso en México*

El estudio es una contribución de Lugo-Morin (2010), y analiza ampliamente el sistema productivo hortícola del municipio de Acatzingo, del estado Puebla, y sus actores sociales. El análisis valoró la organización del sistema y

las relaciones que establecen los actores en su interior. El trabajo plantea como objetivo estudiar la acción colectiva a través de redes sociales propiciadas por los actores sociales del sistema hortícola del municipio de Acatzingo, como mecanismo que interviene en el acceso a la renta que genera el sistema e incide en la dinámica productiva de los pequeños productores hortícolas.

El estudio caracteriza a los actores sociales del sistema productivo hortícola del municipio de Acatzingo, identificando a pequeños productores hortícolas, casas comerciales, viveros, despachos de certificación sanitaria, organizaciones gubernamentales, intermediarios locales y empresas emparadoras y exportadoras, así como cadenas de comercio (tiendas de autoservicios). Estos actores se agrupan en tres componentes: el proceso productivo agrícola, los bienes y servicios para la producción y la comercialización. En el primero se identifica a pequeños productores que integran unidades de producción que se caracterizan por: la propiedad de la tierra, el conocimiento local, la fuerza laboral y los recursos económicos; que les permite cierta autonomía referente a qué, cuándo, cómo y cuánto producir. En el segundo componente se identifican diversos actores sociales: casas comerciales, viveros, despachos de certificación sanitaria, instituciones gubernamentales; la mayoría de los actores mencionados se ubican cerca de los centros de producción, cuentan con capital y cierto nivel de especialización, lo que les permite atender la demanda en servicios y bienes. Por último está el componente de la comercialización, que agrupa dos tipos de capital: comercial y empresarial.

En el interior de cada componente previamente descrito se genera un proceso de interacción entre los actores por la apropiación de la renta del sistema hortícola; situación que detona procesos relacionales propios, producto de la dinámica productiva de su componente, y que en algunos casos son articulados por instituciones informales constituidas históricamente, que necesariamente proyectan distintas formas de organización.

Como resultado de las interacciones, Lugo-Morin (2010) señala que los actores sociales establecen relaciones de negociación, cooperación, subordinación, confianza y conflicto en una atmósfera de arreglos, intereses y necesidades económicas, en un intento por apropiarse de la renta que genera el sistema. Lo anterior conduce a los actores sociales a construir estrategias de acción colectiva debido a que estructuralmente son diferenciados, siendo la base del sistema los pequeños productores hortícolas. La dinámica reticular generada, según el autor, se deriva de tres situaciones de acción colectiva: dos emprendimientos y una restricción. La primera se establece en torno a los recursos hídricos para uso agrícola, los grupos de interés se construyen por la cooperación de sus miembros y los elementos articuladores son el grado de

respeto que ha ganado la sociedad históricamente, la confianza y el grado de capitalización. La segunda gira en torno a la conformación de una organización de pequeños productores hortícolas que nace bajo cimientos de confianza y cooperación. La última situación está referida a un problema de acción colectiva que se limita a la comercialización, se considera de relevancia porque hay pequeños productores que participan en los dos primeros emprendimientos, pero no se ponen de acuerdo para vender sus productos de forma concertada. Estos actores, a pesar de pertenecer a un mismo territorio, detentan diferentes comportamientos racionales que no coinciden entre los distintos componentes que integran al sistema hortícola de Acatzingo.

Lo anterior sugiere que los actores sociales del sistema hortícola han construido dos sistemas de acción: el primero se limita a individuos atomizados, desconfiados y racionales. Estos actores se vinculan en su *strictu sense* al componente de comercialización. El segundo se limita a la acción colectiva, donde existen múltiples individuos, en la cual una proporción importante tiene funciones utilitarias no egoístas; es decir, toman en cuenta los intereses de otras personas así como los propios al tomar decisiones. En esta lógica, el accionar racional y las redes sociales que tejen los actores sociales adquieren importancia desde una perspectiva relacional. Asimismo, el patrón de vínculos establecidos en un determinado sistema, en referencia a un actor en particular, permite determinar algunas cualidades en términos estructurales de una red, y en consecuencia inferir en su dinamización a través de un índice.

### *Síntesis e interpretación*

El estudio muestra cómo el territorio es objeto de múltiples interacciones entre diversos actores, dinámica reticular que ha animado la concreción de un sistema territorial rural en torno a la producción hortícola, donde sus actores han podido insertarse en el intercambio global. De acuerdo con Lugo-Morin (2011a), la apertura comercial en la zona de estudio, a partir de 1994 con el Tratado de Libre Comercio de América Norte (TLCAN), posibilitó que una parte de los sistemas agroproductivos se insertaran en los mercados globales, siendo el de mayor éxito el sistema hortícola. Si consideramos lo señalado por Caravaca, González y Silva (2005), y Gittell y Vidal (1998), hay dos dimensiones en cuanto a las relaciones que allí se establecen, una en términos de funcionalidad y otras referidas a su estructura. El estudio de caso evidencia cómo el entramado reticular generó procesos relacionales que creó oportunidades para los actores sociales del sistema.

*Estudio de caso en España*

El estudio de Moyano (2008) sobre la base empírica de la agricultura y el sector agroalimentario de España, hace una aproximación al enfoque del capital social, mostrando los orígenes del concepto y su incorporación a los estudios sobre desarrollo, así como las dimensiones analíticas utilizadas en el ámbito de la investigación empírica. En segundo lugar muestra los ejes del proceso de articulación de intereses a través de asociaciones y comenta los distintos tipos de capital social generado. En tercer lugar se analiza el asociacionismo en la agricultura y el sector agroalimentario, y se presenta un modelo para estudiar el capital social vinculado a cada tipo de asociación. Finalmente, se analizan los casos de algunas asociaciones de importancia en este sector, que se estudian de acuerdo con el modelo, los tipos de capital social que generan, mostrando la mayor o menor relevancia de cada una de ellas en los procesos de desarrollo rural. En la lógica planteada, el trabajo tuvo como objetivo analizar la realidad diversa y compleja de la agricultura y el sector agroalimentario en materia de vertebración social a través de asociaciones, y ver los distintos tipos de capital social que se generan y su contribución al desarrollo rural.

El autor señala la relevancia de dos perspectivas en el marco del capital social: la primera, el *embeddedness* (enraizamiento, incrustación o inserción). Tres ideas surgen alrededor de este concepto: en primer lugar es que todas las formas de intercambio económico están enraizadas (*embedded*) en relaciones sociales; de ahí que muchas instituciones económicas sólo puedan explicarse por las relaciones sociales en que están insertas —se puede poner el ejemplo de pequeñas empresas, tales como muchas explotaciones familiares agrarias, cuya permanencia no puede explicarse con criterios de viabilidad económica, sino por su funcionalidad social—; esta idea fue introducida por Granovetter (1985). La segunda idea es que el proceso de enraizamiento (*embeddedness*) se produce de distintas formas: como lazos sociales, como formas asociativas, como prácticas culturales, como contextos políticos, etc., todas ellas con efectos importantes en la conformación de las oportunidades y constricciones a que se enfrentan los individuos cuando emprenden proyectos de desarrollo. La última idea es que los beneficios que en una comunidad concreta se obtienen de ese proceso de enraizamiento van siempre acompañados de costes, y que el cálculo de esos beneficios y costes cambia conforme avanza el proceso de desarrollo. Con el fin de establecer si el proceso de enraizamiento (*embeddedness*) en una situación dada provoca costes o beneficios para el desarrollo, algunos analistas comenzaron a sugerir que era necesario complementar esta primera perspectiva del capital

social con una segunda, y así surge la de *autonomy* (autonomía), la cual está referida al grado de autonomía con que los miembros de una comunidad tienen posibilidad de relacionarse con otros individuos, grupos o áreas de interés situados fuera de su propio grupo de referencia.

La combinación óptima de esas dos perspectivas (*embeddedness* y *autonomy*) se convirtió en el elemento fundamental del marco teórico que la nueva sociología del desarrollo utilizaba para analizar los niveles macro y micro de los procesos de desarrollo económico. Se pensaba que encontrando para cada realidad empírica la combinación óptima de esas dos dimensiones, podrían resolverse algunos de los “dilemas de la acción colectiva” —concretamente, el problema de explicar por qué la gente coopera en ausencia de mecanismos de carácter obligatorio— que han ocupado a los investigadores sociales desde el comienzo de la sociología como disciplina científica (Moyano, 2008). En este sentido, a la luz de determinadas experiencias, algunos estudios empíricos han señalado que altos niveles de capital social (desde la perspectiva de enraizamiento) pueden ser positivos en la medida que dan a los individuos de una comunidad apoyo y acceso a recursos privilegiados. Pero también han señalado que pueden ser negativos si restringen las posibilidades de autonomía individual y favorecen el *free-riding* (gorroneo) sobre los recursos de la comunidad (Olson, 1965).

Partiendo de las consideraciones teóricas previas, Moyano (2008) hace un análisis exploratorio de algunas asociaciones agrarias en España, destacando que los actores sociales establecen relaciones de negociación, cooperación, confianza y conflicto en un marco de intereses individuales.

### *Síntesis e interpretación*

El trabajo da cuenta de la complejidad de los sistemas agroproductivos españoles y sus niveles de inserción; para entender los procesos que se gestan al interior de estos sistemas, el autor analiza las asociaciones que emergen de la estructura del sistema identificando básicamente dos atributos en los actores; el grado de inserción y su autonomía. Estos atributos son catalogados como estratégicos en el accionar de los actores sociales. En el primero, Granovetter (1973; 1985) señala que el enraizamiento es esencial en las formas de intercambio económico, así como en el plano reticular. Mientras que Crozier y Friedberg (1990) sostienen que los actores sociales, en su totalidad, son quienes dentro de las restricciones que les impone el sistema disponen de un margen de libertad que emplean de manera estratégica en sus interacciones con los otros. Estos atributos, al igual que en el primer estudio de caso,

son generadores de un entramado reticular que originan distintos procesos relacionales entre los actores sociales de un sistema.

Ambos estudios, a pesar de la diferenciación geográfica (México y España), identifican y comparten procesos relacionales (relaciones de negociación, cooperación, confianza y conflicto) en un marco institucional definido con estructuras organizativas bien diferenciadas. Lo anterior adquiere significado en los territorios rurales contemporáneos, donde individuos y grupos constantemente están estableciendo conexiones con sus pares para crear y mantener estrategias de reproducción social en un marco histórico y de identidad, donde los procesos relaciones son la fuente de las formas de capital social que emergen al interior de todo sistema territorial rural.

### **3. Las formas de capital social y sus posibilidades de medición**

El análisis de los estudios de caso permite constatar que el capital social es de relevancia en los sistemas territoriales rurales al menos en México y España. En este sentido, resaltar las interacciones que surgen entre los actores sociales es de importancia en la identificación y el análisis de las formas de capital social. De acuerdo con Semitiel y Noguera (2004), los actores sociales adoptan sus decisiones inmersas en una red de relaciones sociales que proporciona oportunidades, pero también restricciones, dependiendo de cuál sea la posición que ocupen en ella. Lo anterior sugiere hacer un análisis pormenorizado de las siete formas de capital social que se han identificado: relaciones de negociación, cooperación, subordinación, confianza, conflicto, instituciones (formales e informales) y organización.

Siguiendo a Stevens (1958), una relación de negociación no solamente implica la acción de discutir cuestiones comunes entre dos partes con el propósito de conseguir un acuerdo, sino también está referida a un intercambio mínimo de información. Para Battaglia (2003) es un procedimiento en el cual se intercambian ideas, donde ambos negociadores han modificado las originales y sufrido una transformación: el intercambio aquí es la esencia del proceso. Para el presente estudio se definirá la relación de negociación como un proceso de intercambio interdependiente entre dos partes con el propósito de conseguir un arreglo. Durante la construcción del arreglo pueden originarse dos formas de negociación; simétrica o asimétrica. Estas formas determinan la posición estructural en la dinámica reticular. Por otra parte, Gittel y Vidal (1998) señalan que las redes sociales asimétricas generan capital social “que une o vincula” (*bonding*), mientras que las redes simétricas generan capital social

“que tiende puentes” (*bridging*). Este último desde la perspectiva de Granovetter (1973), es considerado por definición como lazo débil.

Estar en una posición estructural es, en sí misma, un recurso escaso debido a que determina el acceso a otros recursos. Por ejemplo, miembros de un sistema agroproductivo logran ventajas de sus ubicaciones como controladores o intermediarios. Un controlador con acceso a un líder de una organización con frecuencia obtiene riqueza, prestigio, influencia, uso de los recursos de la organización, y está en una mejor posición para hacer arreglos beneficiosos. Un intermediario entre dos conglomerados de redes con frecuencia toma una parte de los recursos que circulan a través de esa posición. De hecho un intermediario podría impedir la transitividad si se empeña en impedir la formación de vínculos directos entre conglomerados. En virtud de su posición estructural, los intermediarios no pueden ser miembros plenos de ninguno de los conglomerados. Con frecuencia su misma marginalidad significa que no son plenamente confiables porque ninguno de los conglomerados puede ejercer un control social efectivo sobre ellos (Goffman, 1963; Marsden, 1983).

Las relaciones de negociación en una dinámica reticular determinan las estructuras en oportunidades debido a que ellas se trasladan de un lugar a otro, al igual que el actor las establece.

Con referencia a las relaciones de cooperación, Miller (2007) sugiere que éstas se inscriben en una atmósfera de preferencias sociales, normas de reciprocidad y comportamientos altruistas, o bien existe algún sistema de sanciones que, a través de una transformación en la estructura del juego, hace que la cooperación se convierta en una estrategia racional. Para Alter (2008) la cooperación no es ni el resultado de una obligación con carácter reglamentario, ni el resultado de una rutina profesional. Representa una acción colectiva que implica un sistema de intercambio específico. Este intercambio no es económico, no está dictado por el interés económico. Tampoco es tradicional: los operadores de un servicio eligen a sus compañeros de intercambios. Es socioprofesional: descansa sobre una base cultural que permite saber dar y recibir, así como la articulación y circulación de las informaciones intercambiadas por los operadores. Siguiendo este orden de ideas, Sánchez-Cuenca (2007) sugiere la necesidad de mirar hacia las motivaciones morales en la conformación de las relaciones de cooperación.

Para el presente estudio la ubicación de las relaciones de cooperación emergerá cuando dos o más actores incurren en acuerdos normados por instituciones formales o informales para intercambiar información de interés o recursos. Este tipo de relaciones en la mayoría de los casos se concretan en el plano simétrico y su conformación está asociada a la práctica de la

honestidad o confianza entre los actores sociales. El estudio de Chaudhuri, Sopher y Strand (2002) da cuenta de lo señalado, lo que sugiere que las relaciones de cooperación y confianza coexisten simbióticamente.

Las relaciones de subordinación están asociadas a los elementos de dependencia y jerarquización. De acuerdo con Rubio (2004; 2006) y Falcón (2006), este tipo de relaciones se identifican claramente en los sistemas territoriales rurales de México y han sido históricamente construidas. Un ejemplo es el pago de productos agrícolas por debajo de su valor, que en la mayoría de los casos no se compensan con subsidios similares a los que imperan en los países centrales. De esta forma los pequeños productores permanecen en una especie de crisis permanente como resultado de la subordinación, situación que posibilita un desgaste de su forma productiva. En el caso del presente estudio se definirá como un proceso de interdependencia que se construye entre actores sociales con posiciones estructurales diferenciadas. Este tipo de relaciones por definición son asimétricas, aunque también pueden darse del tipo simétrico; se establecen en una atmósfera de arreglos, intereses y necesidad económicas, puede ser consentida o no por una de las partes.

Las relaciones asimétricas se dan entre actores donde predomina la dominación y la dependencia por una de las partes, lo que implica un estatus diferenciado debido a que se establecen relaciones con actores de menor estatus. En el caso de las relaciones simétricas se dan entre actores de igual o mayor estatus y su mecanismo de articulación son las alianzas, estas con la finalidad de tener oportunamente un control político y apoyo económico. Estas alianzas se establecen tanto en el plano formal como informal, pero son estas últimas las que le permiten al actor tender puentes y dinamizar su entorno político-económico.

Con respecto a las relaciones de confianza, son consideradas como ingrediente principal del capital social (Herrerros, 2004; y Luna y Velasco, 2005). Para Herrerros (2004) se construye en torno a individuos extraños de los cuales se carece de información respecto de si son o no dignos de confianza. Para Luna y Velasco (2005) pueden ser definidas como un conjunto de expectativas positivas sobre los demás o, más específicamente, sobre las acciones de los demás. Posee tres elementos que la caracterizan: interdependencia, incertidumbre y expectativa positiva. Este tipo de relaciones se concretan tanto en el plano simétrico como el asimétrico. Para el presente estudio su definición estará enmarcada a lo señalado por Luna y Velasco (2005).

Las relaciones de confianza suponen adherirnos a valores, instituciones o hábitos de comportamiento establecidos. La evidencia empírica mostrada por Vázquez-Valencia y Aguilar-Benítez (2010) sugiere que los valores y las instituciones tanto formales como informales en un marco organizacional

con criterios instrumentales son componentes relevantes en la conformación de las relaciones de confianza.

En este sentido, Nooteboom (2010) señala que el valor extrínseco, económico, de la relación de confianza reside en el hecho de que permite la interacción entre personas y entre organizaciones, y que puede reducir los costos de transacción. Ser capaz de confiar produce una ventaja competitiva. Esto es válido cuando las relaciones producen alto valor agregado debido a la inversión mutua en la relación para beneficiarse de las oportunidades de capacidades complementarias, o cuando hay gran incertidumbre, como en la innovación, que limita el control a través de contratos o supervisión.

Por último, están las relaciones de conflicto que, siguiendo a Laca (2006), son un proceso interactivo entre dos o más protagonistas a lo largo del cual éstos van decidiendo la estrategia o el estilo de confrontación, son influidos inicialmente en estas decisiones por la evolución de sus intereses. En tiempos actuales este tipo de relaciones se construyen en sociedades crecientemente competitivas, es decir, tienen una base económica y puede ser de naturaleza interna o externa. Para Bernard (1950) nacen cuando las metas perseguidas por las partes son mutuamente excluyentes, en el sentido de que si la meta de una se cumple, será a expensas de la otra. En el conflicto interno, las metas son buscadas por diferentes componentes del sistema social, y el costo lo soportará el componente más débil del sistema. En el conflicto externo, un sistema social se beneficiará a expensas del otro, si gana. Desde de la perspectiva de Coleman (1988) esta forma de capital social representaría una externalidad negativa. Para el presente trabajo se enmarcará en la interacción entre dos partes con intereses antagonicos o que no tienen interés en cooperar, y se ubica tanto en el plano simétrico como asimétrico.

De todas las relaciones examinadas anteriormente (negociación, cooperación, subordinación y confianza), las relaciones de conflicto pueden ser consideradas una forma negativa de capital social debido a que utilizan la estrategia de la confrontación para tener acceso a los recursos tanto tangibles como intangibles. La intención de no cooperar o construir un conflicto es de importancia en aquellos casos donde la coordinación entre actores no es posible.

La revisión previa ha permitido conocer cada una de las formas de capital social derivada de los procesos relacionales que construyen los actores sociales de un sistema territorial rural. La configuración de las relaciones que emergen de estos procesos fortalece y anima a la conformación de nuevas instituciones formales e informales, que a su vez permitirán la identificación de grupos de interés como organizaciones estructuradas con intereses colectivos bien definidos y concertados.

Con referencia a las instituciones (formales e informales), North las define:

como un conjunto de limitaciones formales e informales, creadas por los seres humanos o surgidas espontáneamente de sus relaciones, y de mecanismos para hacer cumplir obligatoriamente sus acuerdos. Las limitaciones formales son normas escritas, como las constituciones, leyes y contratos, cuya modificación implica grados de dificultad diferentes. Dichas normas, que regulan los intercambios y definen los derechos de propiedad, crean incentivos para la acción de los individuos. Los individuos con intereses comunes se agrupan en organizaciones, con el fin de aprovechar las oportunidades creadas por las instituciones (cooperativas de agricultores, asociaciones de ganaderos, etc.). Las limitaciones informales son costumbres, tradiciones, convenciones y códigos de conducta culturalmente heredados. (North, 1990)

La cultura, según la definición adoptada por North (1990), es un conjunto de conocimientos, valores y otros factores que influyen sobre la conducta, transmitidos de generación en generación por la enseñanza y la imitación. Cuando las limitaciones formales son poco claras o de difícil cumplimiento, los acuerdos suelen realizarse confiando en las limitaciones informales, o no realizarse. De acuerdo con Woolcock y Narayan (2000), cuando a los ciudadanos se les despoja de servicios y beneficios, las redes informales son las que sustituyen al Estado y construyen las bases sobre las que se fundan las estrategias para enfrentar la adversidad.

En este sentido, las formas institucionales informales animadas por relaciones de producción y un emergente tejido social están adquiriendo una importancia sin precedentes en los sistemas territorios rurales, que a su vez actúan como un elemento que configura dichos espacios. Para efecto del presente trabajo se asumirá la definición de North (1990).

Con respecto a las organizaciones, éstas se erigen y toman cuerpo en la medida que las instituciones formales o informales se definen y se re-definen en la lógica de adaptarse a las exigencias del contexto.

A manera de síntesis se señala que desde la perspectiva analítica del presente estudio el capital social es una construcción social que debe sus formas a las interacciones entre individuos. Dichas interacciones han animado históricamente procesos relacionales que han permitido la emergencia de instituciones formales e informales, a la vez que la intervención gubernamental construye otras (instituciones). Lo anterior supone escenarios donde pueden aflorar oportunidades y restricciones; en este marco se incentivan la acción individual y colectiva, originando en consecuencia organizaciones compuestas por individuos que comparten intereses comunes.

Partiendo del planteamiento previo y sobre la base del análisis de redes sociales (ARS),<sup>4</sup> es válido considerar que las interacciones mencionadas son susceptibles de ser medidas. El ARS posee las herramientas analíticas capaces de medir todas las relaciones que emergen de un individuo o sistema una vez identificadas. Con una perspectiva de redes se puede avanzar en la comprensión de fenómenos sociales “micro” (agricultores) y “meso” (comunidades, sistemas agroproductivos locales); es decir, aquellos fenómenos que derivan de los actores sociales en los que se presentan simultáneamente interacciones individuales, instituciones y estructuras sociales observables empíricamente. Con las redes podemos observar interacciones en el marco de estructuras sociales diferenciadas que las influyen, condicionan o permiten (Lugo-Morin, 2011b).

De acuerdo con Burt (1982), la existencia de las relaciones obliga a formular los intereses como relativos y sometidos a las limitaciones y oportunidades ofrecidos por la estructura en que los individuos están inmersos. Al mismo tiempo que los actores están condicionados por la estructura social concreta en que se hallan, la (re)producen por medio de sus interacciones cotidianas. Así pues, aparece un bucle entre la acción y las relaciones existentes, dado que la acción puede consistir en crear una relación, modificando con ello la red, que a continuación tendrá una influencia en la acción, y así sucesivamente.

### *Modelo de medición para el capital social en los sistemas territoriales rurales*

La propuesta de medición se basa en el trabajo de Lugo-Morin (2010). Consiste en identificar previamente las relaciones existentes en un sistema productivo. Identificadas las relaciones, se miden utilizando UCINET 6 (Borgatti, Everett y Freeman, 2002) y empleando los indicadores densidad y agujeros estructurales.

Uno de los principales atributos estructurales de una red social es la densidad de relaciones, que puede ser interpretada como una medida de la intensidad de los vínculos entre los actores (Porras, 2001; White y Harary, 2001). En el caso particular de una red perteneciente a un sistema productivo, ésta mide el número de vínculos. En el caso de este estudio, el índice de densidad es indicativo de los vínculos más importantes.

La idea de que existan agujeros en la estructura de interacción social en redes de individuos representa simplemente el desinterés mutuo entre los ac-

<sup>4</sup> Para profundizar y ver los aspectos clave en el análisis de redes sociales véase la guía inicial de Lugo-Morin (2011b).

tores sobre sus actividades y su formación, y es natural en toda red social. El concepto representa una especie de introspección estructural que aísla los flujos de información de los individuos ubicados en lados opuestos del agujero. De esta manera, los nodos que los aprovechen tienen la oportunidad de intermediar en el flujo de información, generando oportunidades de control sobre la información que poseen los actores anidados en cada extremo, conexión que sin su participación no existiría. Esto es, por definición, para aquellos que sepan sacar ventaja, capital social (Velázquez y Rey Marín, 2007). Así, aquellos actores cuyas relaciones atraviesan los agujeros estructurales tienen ventajas competitivas, dadas por la capacidad de acceder a más información, de ejercer algún grado de control sobre los grupos desconectados.

La medición de las instituciones formales e informales corresponderá a un indicador dicotómico, su uso en una expresión matemática estaría enfocado a ser un ponderador social. En cuanto a las organizaciones, éstas serán examinadas también por UCINET 6 (Borgatti, Everett y Freeman, 2002) empleando el indicador centralidad.

### Cuadro 1

#### Las formas de capital social en la estructura del sistema territorial rural

<i>Capital social</i>	<i>Indicador</i>	<i>Resultado</i>	<i>Impacto</i>
Relaciones (negociación, cooperación, confianza, subordinación y conflicto)	Densidad y agujero estructural	Densidad: mide el grado de intercambios. Agujero: controla el flujo de información en la estructura de intercambios.	Anima las innovaciones sociales y tecnológicas, y la forma de capital social “une o vincula”.
Instituciones (formal e informal)	Ponderador dicotómico	Formal: sí, intervención en términos de políticas; no, intervención directa. Informal: sí, viabilidad del capital social; no, poca viabilidad del capital social.	Permite orientar las acciones y la forma de capital social “tiene puentes”.
Organizaciones	Centralidad	Centralidad: mide la posición del agricultor en la estructura de intercambios.	Posibilita fortalecer el capital social colectivo dentro y fuera del sistema.

Fuente: elaboración propia.

Esta medida se refiere a la importancia relativa de un actor dentro de la red social. En este caso, el análisis de centralidad permite identificar actores individuales que concentran el poder relacional dentro de las redes sociales. Las conexiones que establece un actor son vistas como un activo valioso, permitiéndole al actor tomar posición en la estructura de intercambios entre los agentes (Burt, 2004).

Así, resulta evidente que el desafío que plantea la perspectiva de redes para la teoría, la investigación y la formulación de políticas en relación con el capital social es identificar las condiciones en las cuales es posible aprovechar los múltiples aspectos positivos del capital social constituido por redes sociales asimétricas “de unión” —característico de las comunidades pobres—, mantener su integridad y a la vez ayudar a estos pobres a acceder a las instituciones formales, así como a acumular un *stock* de capital social que “tiende puentes”, tal como sostienen Woolcock y Narayan (2000). En el Cuadro 1 se puede observar cómo las formas de capital social impactan el sistema agroproductivo, situación que podría poner en ventaja a pequeños productores agrícolas que por lo general son la base de cualquier sistema agroproductivo.

## Conclusiones

Los resultados de la revisión de la literatura y el análisis de los estudios de caso sustentan que el concepto de capital social es básicamente relacional, lo que constituye una oportunidad para movilizar recursos (tangibles e intangibles) que detonen la prosperidad económica territorial. En este sentido, se identificaron y analizaron siete formas de capital social: cinco inherentes a la función (relaciones de negociación, cooperación, confianza, subordinación y conflicto) y dos inherentes a la estructura (instituciones formales e informales y organizaciones). De las formas identificadas seis generan capital social “positivo” y sólo una genera capital social “negativo”. Es importante destacar que existen otras formas de capital social que pueden estar presentes en los sistemas territoriales rurales, tales como relaciones de parentesco, amistad, entre otras, pero no se consideraron debido a que el análisis de los estudios de caso no las identificó como relevantes.

Con base en la cualidad relacional del concepto de capital social y la posibilidad de medir la estructura de las relaciones a partir de un ARS, se propuso un modelo a nivel teórico para avanzar en la medición de las formas de capital social identificadas. En este sentido, el concepto de capital social permite resaltar la emergencia de una perspectiva socioeconómica, así como

explicar mejor y con mayores argumentos el desempeño económico; en un contexto donde tanto las redes asimétricas (unen o vinculan) como las simétricas (tienden puentes) proyectan las potencialidades de los pequeños productores agrícolas insertos en un sistema agroproductivo. Lo anterior incide en la formulación y evaluación de buenas políticas públicas orientadas al desarrollo agrícola y rural.

Para incorporar el concepto de capital social en la formulación de políticas públicas es necesario; *i*) crear un marco de intervención que facilite la identificación y análisis de los procesos relacionales al interior de los sistemas agroproductivos; *ii*) el sector gubernamental debe estar convencido de que el capital social es un bien (privado y público) transferible; *iii*) las instituciones informales, como generadoras de “puentes”, deben ser incentivadas sin llegar a la intervención directa, de esta forma se combatiría la pobreza rural de manera eficiente y; *iv*) la idea del concepto de capital social es amplio y sin frontera ideológica, esto permite su uso sin reservas.

Recibido: abril de 2011

Revisado: enero de 2012

Correspondencia: Av. 13/Casa 41/Urbanización La Mora/La Victoria/Edo. Aragua/C.P. 2121/Venezuela/correo electrónico: morin@colpos.mx

## Bibliografía

- Adger, Neil (2003), “Social Capital, Collective Action and Adaptation to Climate Change”, *Economic Geography*, vol. 79, núm. 4, pp. 387-404.
- Alter, Norbert (2008), “El dar y el egoísmo como fundamento de la cooperación entre pares”, *Administración y Organizaciones*, vol. 11, núm. 21, diciembre, pp. 31-45.
- Arzaluz S., Socorro (2005), “La utilización del estudio de caso en el análisis local”, *Región y Sociedad*, núm. 32, pp. 107-144.
- Banco Mundial (2010), *Capital social*, en URL <http://go.worldbank.org/TQ69E9ZTT0>, fecha de consulta septiembre de 2010.
- Battaglia, Elvira (2003), “Interés y negociación internacional, viejas prácticas en nuevo escenario”, *Invenio*, vol. 6, núm. 10, pp. 65-90.
- Bebbington, Anthony y Thomas Perreault (1999), “Social Capital, Development and Access to Resources in Highland Ecuador”, *Economic Geography*, vol. 75, núm. 4, pp. 395-418.
- Bernard, Jessie (1950), “Where is the Modern Sociology of Conflict?”, *American Journal of Sociology*, vol. 56, núm. 1, pp. 11-16.
- Borgatti, Stephen, Martin Everett y Lipton Freeman (2002), *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*, Harvard, Analytic Technologies.

- Bourdieu, Pierre (2002), *Capital cultural, escuela y espacio social*, México, Siglo XXI.
- Burns, Tom, Thomas Baumgartner y Philippe DeVille (2002), "Actor-system Dynamics Theory and its Application to the Analysis of Modern Capitalism", *Canadian Journal of Sociology*, vol. 27, núm. 2, pp. 211-243.
- Burt, Ronald (2004), "Structural Holes and Good Ideas", *American Journal of Sociology*, vol. 110, núm. 2, pp. 349-399.
- Burt, Ronald (1982), *Toward a Structural Theory of Action*, Nueva York, Academic Press.
- Calvillo, Miriam y Alejandro Favela (1995), "Los nuevos sujetos sociales. Una aproximación epistemológica", *Sociológica*, vol. 10, núm. 28, mayo-agosto, pp. 251-278.
- Caravaca, Inmaculada, Gema González y Rocío Silva (2005), "Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial", *Eure*, vol. 31, núm. 94, pp. 5-24.
- Carmo, Renato Miguel do (2010), "Albernoa Revisited: Tracking Social Capital in Portuguese Village," *Sociologia Ruralis*, vol. 50, núm. 1, pp. 15-30.
- Carton de Grammont, Hubert (2010), "La evolución de la producción agropecuaria en el campo mexicano: concentración productiva, pobreza y pluriactividad", *Andamios*, vol. 13, núm. 13, pp. 85-117.
- Cassar, Alessandra y Bruce Wydick (2010), "Does Social Capital Matter? Evidence from a Five-country Group Lending Experiment", *Oxford Economic Papers*, vol. 62, núm. 4, mayo, pp. 715-739.
- Chaudhuri, Ananish, Barry Sopher y Paul Strand (2002), "Cooperation in Social Dilemmas, Trust and Reciprocity", *Journal of Economic Psychology*, vol. 23, núm. 2, abril, pp. 231-249.
- Coleman, James (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *The American Journal of Sociology*, vol. 94, supplement, pp. S95-S120.
- Collins, Janet y Amy Quark (2006), "Globalizing Firms and Small Communities: the Apparel Industry's Changing Connection to Rural Labor Markets", *Rural Sociology*, vol. 71, núm. 2, pp. 281-310.
- Cox, Eva (2007), "The Functional Value of Social Capital", *Australian Journal of Social Issues*, vol. 42, núm. 4, pp. 503-512.
- Crozier, Michel y Erhard Friedberg (1990), *El actor y el sistema: las restricciones de la acción colectiva*, México, Alianza.
- Cuéllar, Óscar y Gardy Bolívar (2009), "Capital social hoy", *Polis*, vol. 8, núm. 22, pp. 1-15.
- Dasgupta, Partha y Ismail Serageldin (eds.) (1999), *Social Capital: a Multifaceted Perspective*, Washington, World Bank.
- Da Silva, Christian Lúiz y Pedro Salanek Filho (2009), "Capital social y cooperativismo agropecuario: una evaluación del funcionamiento de la cooperativa COPACOL/Paraná/Brasil", *Revista de Ciencias Sociales*, vol. 15, núm. 1, enero-marzo, pp. 50-67.
- Donati, Pierpaolo (1993), "Pensamiento sociológico y cambio social: hacia una teoría relacional", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, núm. 63, julio-septiembre, pp. 29-51.

- Donati, Pierpaolo (1986), *Introduzione alla sociologia relazionale*, Milán, Franco-Angeli.
- Durston, John (2002), *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural*, Santiago, Serie Libros de la CEPAL, CEPAL.
- Durston, John (1999), "Construyendo capital social comunitario", *Revista de la CEPAL*, núm. 69, pp. 103-118.
- Echánove, Flavia (2000), "La industria mexicana de hortalizas congeladas y su integración a la economía estadounidense", *Investigaciones Geográficas*, núm. 43, pp. 105-121.
- Falcón, Romana (2006), "El arte de la petición: rituales de obediencia y negociación, México, segunda mitad del siglo XIX", *Hispanic American Historical Review*, vol. 83, núm. 3, pp. 467-500.
- Farr, James (2004), "Social Capital: a Conceptual History", *Political Theory*, vol. 32, núm. 1, pp. 6-33.
- García, Ligia y Geovanny Castellano (2007), "Los sistemas productivos locales como alternativa para el desarrollo del Municipio La Ceiba (Estado Trujillo, Venezuela): un enfoque prospectivo", *Agroalimentaria*, vol. 12, núm. 25, diciembre, pp. 123-134.
- Gertler, Paul, David Levine y Enrico Moretti (2006), "Is Social Capital the Capital of the Poor? The Role of Family and Community in Helping Insure Living Standards against Health Shocks", *Economic Studies*, vol. 52, núm. 3, pp. 455-499.
- Gittell, Ross y Avis Vidal (1998), *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*, California, Sage.
- Goffman, Erving (1963), *Stigma*, New Jersey, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- González, Luis (2003), "La presencia de Talcott Parsons en el trabajo teórico de Niklas Luhmann", *Reflexión Política*, vol. 5, núm. 10, pp. 48-57.
- Gortari, Rebeca de y María Josefa Santos (2009), "El acceso a los mercados: ejemplo de construcción de capacidades entre pequeños productores rurales en México", *Memorias del 4º Congreso Internacional de Sistemas de Innovación para la Competitividad: hacia la inteligencia competitiva*, Guanajuato.
- Gottman, John (1982), "Temporal Form: toward a New Language for Describing Relationships", *Journal of Marriage and the Family*, vol. 44, núm. 4, pp. 943-962.
- Granovetter, Mark (1985), "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, pp. 481-510.
- Granovetter, Mark (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, vol. 78, núm. 6, pp. 1360-1380.
- Grootaert, Christiaan, Deepa Narayan, Veronica Nyhan y Michael Woolcock (2004), *Measuring Social Capital: an Integrated Questionnaire*, Working Paper N° 18, Washington, World Bank.
- Grootaert, Christiaan y Thierry van Bastelaer (eds.) (2002), *Understanding and Measuring Social Capital: a Multidisciplinary Tool for Practitioners*, Washington, World Bank.
- Gutiérrez, Liliana (2006), "El capital social campesino y la lógica de la acción colectiva", *Revista de Antropología Rural*, núm. 1, pp. 59-68.

- Herrera, Manuel (2000), "La relación social como categoría de las ciencias sociales", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, núm. 90, pp. 37-77.
- Herreros, Francisco (2004), "¿Por qué confiar? Formas de creación de confianza social", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 66, núm. 4, pp. 605-626.
- Ibáñez, Ana María, Kathy Lindert y Michael Woolcock (2002), *Social capital in Guatemala: a Mixed Methods Analysis*, Technical Paper N° 12, Washington, World Bank.
- Iglesias, David (2005), "Los sistemas productivos como estrategia de desarrollo local ante la globalización", *Revista Aportes*, núm. 30, pp. 33-50.
- Isabirye, Brian, Moses Isabirye y Anne Akol (2010), "Picturing Adoption of Below-Ground Biodiversity Technologies among Smallholder Farmers around Mabira Forest, Uganda", *Tropicultura*, vol. 28, núm. 1, pp. 24-30.
- Jackman, Robert y Ross Miller (1998), "Social Capital and Politics", *Annual Review of Political Science*, núm. 1, pp. 47-73.
- Kanazawa, Satoshi y Joanne Savage (2009), "An Evolutionary Psychological Perspective on Social Capital", *Journal of Economic Psychology*, núm. 30, pp. 873-883.
- Knack, Stephen y Philip Keefer (1997), "Does Social Capital Have an Economic Pay-off. A Cross-country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, núm. 4, pp. 1251-1288.
- Kolankiewicz, George (1996), "Social Capital and Social Change", *The British Journal of Sociology*, vol. 47, núm. 3, pp. 427-441.
- Laca, Francisco (2006), "Cultura de paz y psicología del conflicto", *Estudios Sobre las Culturas Contemporáneas*, vol. 12, núm. 24, pp. 55-70.
- Lagarrigue, Andrés (2006), "El espacio rural desde la perspectiva del desarrollo territorial", *Revista de Antropología Rural*, núm. 1, pp. 69-81.
- Letki, Natalia (2006), "Investigating the Roots of Civic Morality: Trust, Social Capital and Institutional Performance", *Political Behavior*, vol. 28, núm. 4, pp. 305-325.
- Lowe, Philip, Jonathan Murdoch y Neil Ward (1997), "Redes en el desarrollo rural: más allá de los modelos exógenos y endógenos", *Revista Agricultura y Sociedad*, núm. 82, pp. 13-43.
- Lugo-Morin, Diosey Ramón (2011a), "La etnocompetitividad: un paso adelante en su medición", en Adriana Martínez M., Alejandro García G. y Pedro López de Alba (coords.), *Innovación, transferencia tecnológica y políticas. Retos y oportunidades*, Guanajuato, CONCYTEG, Conacyt, Plaza y Valdés, Universidad Iberoamericana, pp. 203-224.
- Lugo-Morin, Diosey Ramón (2011b), "Análisis de las redes sociales en el mundo rural: guía inicial", *Revista de Estudios Sociales*, núm. 38, pp. 129-142.
- Lugo-Morin, Diosey Ramón (2010), *La acción colectiva rural y dinámica reticular de los actores sociales en el altiplano poblano. Un estudio de caso*, Puebla, Colegio de Postgraduados, tesis de doctorado.
- Lugo-Morin, Diosey Ramón, Javier Ramírez-Juárez, José Arturo Méndez-Espinoza y Benjamín Peña-Olvera (2010), "Redes sociales asimétricas en el sistema hortícola del valle de Tepeaca", *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. X, núm. 32, pp. 207-230.

- Luna, Matilde y José Luis Velasco (2005), "Confianza y desempeño en las redes sociales", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 67, núm. 1, pp. 127-162.
- Lyon, Fergus (2000), "Trust, Networks and Norms: the Creation of Social Capital in Agricultural Economies in Ghana", *World Development*, vol. 28, núm. 4, pp. 663-681.
- Macías, Alma Delia, Miguel Sánchez, Juan Alberto Paredes y Sonia Emilia Silva (2006), "Organización campesina, factores culturales y estrategias de sobrevivencia. El caso de la Federación de Sociedades de Solidaridad Social de la Cordillera del Tentzo, Puebla", *Revista Regiones y Desarrollo Sustentable*, núm. 10, pp. 63-95.
- Marsden, Peter (1983), "Restricted Access in Networks and Models of Power", *American Journal of Sociology*, vol. 88, núm. 4, enero, pp. 686-717.
- Martinelli, Alberto (2007), "Evolution from World System to World Society", *World Futures*, vol. 63, núms. 5-6, pp. 425-442.
- Miller, Luis Miguel (2007), "Coordinación y acción colectiva", *Revista Internacional de Sociología*, vol. 65, núm. 4, pp. 161-183.
- Modrego, Félix y Ximena Sanclemente (2007), "La red de comercialización de la fresa en Michoacán, México: una mirada estructural", *Debates y Temas Rurales*, núm. 7, noviembre.
- Mora, Jairo (2008), "Persistencia, conocimiento local y estrategias de vida en sociedades campesinas", *Revista de Estudios Sociales*, núm. 29, abril, pp. 122-133.
- Mormont, Marc (1994), "La agricultura en el espacio rural europeo", *Revista Agricultura y Sociedad*, núm. 71, pp. 17-49.
- Moyano, Eduardo (2008), "Capital social y acción colectiva en el sector agrario", *Revista Española de Sociología*, núm. 10, pp. 15-37.
- Muñoz, Manrribio y Horacio Santoyo (2000), "Un mercado de servicios: elemento esencial para el desarrollo de las pequeñas empresas rurales", en Antonio Yúnez-Naude (comp.), *Los pequeños productores rurales en México: las reformas y las opciones*, México, El Colegio de México, pp. 293-354.
- Murdoch, Jonathan (2000), "Networks-a New Paradigm of Rural Development?", *Journal of Rural Studies*, vol. 16, núm. 14, pp. 407-419.
- Narayan, Deepa y Land Pritchett (1997), *Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania*, Policy Research Working Paper 1796, Washington, World Bank.
- Newton, Kenneth (1997), "Social Capital and Democracy", *American Behavioral Scientist*, vol. 40, núm. 5, pp. 575-586.
- Nooteboom, Bart (2010), "La dinámica de la confianza: comunicación, acción y terceras partes", *Revista de Economía Institucional*, vol. 12, núm. 23, pp. 111-133.
- North, Douglas (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University.
- Olson, Mancur (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University.
- Ostrom, Elinor (2009), "Las reglas que no hacen cumplir son mera palabrería", *Revista de Economía Institucional*, vol. 2, núm. 21, pp. 15-24.

- Ostrom, Elinor y T. K. Ahn (2003), "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 65, núm. 1, pp. 155-233.
- Owen, Ann y Julio Videras (2009), "Reconsidering Social Capital: a Latent Class Approach", *Empirical Economics*, vol. 37, núm. 3, pp. 555-582.
- Paniagua-Mazorra, Ángel (2008), "La individualización del mundo rural. Dimensiones analíticas para ¿un concepto generalizable?", *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. 8, núm. 27, pp. 639-659.
- Pérez, Manuel (1979), "El conflicto en el campesinado", *Agricultura y Sociedad*, núm. 10, pp. 245-271.
- Porras, José Ignacio (2001), "Policy Network o red de políticas públicas: una introducción a su metodología de investigación", *Estudios Sociológicos*, vol. XIX, núm. 3, pp. 721-745.
- Portes, Alejandro (2000), "The Two Meaning of Social Capital", *Sociological Forum*, vol. 15, núm. 1, pp. 1-12.
- Portes, Alejandro (1998), "Social Capital: its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review Sociological*, núm. 24, pp. 1-24.
- Putnam, Robert (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, vol. 1, núm. 1, pp. 65-78.
- Ramírez, Javier (2008), "Ruralidad y estrategias de reproducción campesina en el valle de Puebla, México", *Cuadernos Desarrollo Rural*, vol. 5, núm. 6, pp. 37-60.
- Raub, Werner y Jeroen Weesie (1990), "Reputation and Efficiency in Social Interactions: an Example of Network Effects", *American Journal of Sociology*, vol. 96, núm. 3, pp. 626-654.
- Reimer, Bill, Tara Lyons, Nelson Ferguson y Geraldina Polanco (2008), "Social Capital as Social Relations: the Contribution of Normative Structures", *The Sociological Review*, vol. 56, núm. 2, pp. 256-274.
- Rubio, Blanca (2006), "Territorio y globalización en México: ¿un nuevo paradigma rural?", *Revista Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 12, pp. 1047-1054.
- Rubio, Blanca (2004), "La fase agroalimentaria global y su repercusión en el campo mexicano", *Revista Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 11, pp. 948-956.
- Rubio, Luz Mery (2006a), "Caracterización empresarial de algunos productores de hortalizas orgánicas en la Sabana de Bogotá y alrededores", *Cuadernos de Desarrollo Rural*, núm. 57, pp. 133-163.
- Sabatini, Fabio (2009), "Social Capital as Social Networks: a New Framework for Measurement and an Empirical Analysis of its Determinants and Consequences", *The Journal Socio-Economics*, núm. 38, pp. 429-442.
- Sánchez-Cuenca, Ignacio (2007), "Cooperar por principio", *Revista Internacional de Sociología*, vol. LXV, núm. 46, pp. 11-35.
- Semitiel, María y Pedro Noguera (2004), "Los sistemas productivos regionales desde la perspectiva del análisis de redes", *Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, vol. 6, núm. 3, pp. 1-26.
- Snijders, Tom (1999), "Prologue the Measurement of Social Capital", *La Revue Tocqueville*, vol. XX, núm. 1, pp. 27-44.

- Stevens, Carl (1958), "On the Theory of Negotiation", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 72, núm. 1, pp. 77-97.
- Tarrow, Sidney (1996), "Making Social Science Work Across Space and Time: a Critical Reflection on Robert Putnam Making Democracy Work", *American Political Science Review*, vol. 90, núm. 2, pp. 389-397.
- Tena-Sánchez, Jordi y Ariadna Güell-Sans (2011), "¿Qué es una norma social? Una discusión de tres aproximaciones analíticas", *Revista Internacional de Sociología*, vol. 69, núm. 3, pp. 561-583.
- Vázquez-Valencia, Roberto e Ismael Aguilar-Benítez (2010), "Organizaciones lecheras en los Altos Sur de Jalisco: un análisis de las interacciones productivas", *Revista Región y Sociedad*, vol. XXII, núm. 48, pp. 113-144.
- Velázquez, Alejandro y Luis Rey Marín (2007), "El valor agregado de las redes sociales: propuesta metodológica para el análisis del capital social", *Revista Hispana para el Análisis de Redes*, vol. 13, núm. 5, pp. 1-20.
- Vilas, Carlos (1995), "Actores, sujetos, movimientos: ¿dónde quedaron las clases?", *Sociológica*, vol. 10, núm. 28, pp. 61-89.
- Warman, Arturo (2001), *El campo mexicano en el siglo XX*, México, FCE.
- White, Douglas y Frank Harary (2001), "The Cohesiveness of Blocks in Social Networks Node Connectivity and Conditional Density", *Sociological Methodology*, núm. 31, pp. 305-359.
- Wilson, William (1987), *The Truly Disadvantaged*, Chicago, University of Chicago.
- Woolcock, Michael (1998), "Social Capital and Economic Development: toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework", *Theory and Society*, vol. 27, núm. 2, pp. 151-208.
- Woolcock, Michael y Deepa Narayan (2000), "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy", *The World Bank Research Observer*, vol. 15, núm. 2, pp. 225-249.
- Yoguel, Gabriel, José Borello y Analía Erbes (2009), "Argentina: cómo estudiar y actuar sobre los sistemas locales de innovación", *Revista CEPAL*, núm. 99, pp. 65-82.

### Acerca del autor

Diosey Ramón Lugo-Morin es doctor y maestro en ciencias por el Colegio de Postgraduados (COLPOS), en México y actualmente se desempeña como consultor. Su área de interés es el desarrollo rural sustentable. Entre sus publicaciones podemos mencionar "Análisis de redes sociales en el mundo rural: guía inicial", *Revista de Estudios Sociales*, núm. 38, 2011, pp. 129-142; y "Redes sociales asimétricas en el sistema hortícola del valle de Tepeaca", *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. X, núm. 32, 2010, pp. 207-230.