

Naturaleza y alcance del capital social en las comunidades rurales

*Mireya Valdez David**

Recibido: 14 de marzo de 2012

Aceptado: 18 de abril de 2012

Nature and extent of social capital among members of rural communities

Palabras clave: Capital social, Naturaleza y alcance, Comunidades rurales.

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo explicitar la naturaleza y alcance del capital social presente en las relaciones de los integrantes de las comunidades rurales del municipio Andrés Eloy Blanco del Estado Lara (Venezuela). La metodología fue de tipo cualitativa y se utilizaron las técnicas de la Observación Directa, propias de todo proceso de investigación, así como la Observación Participativa, donde el investigador expuso sus puntos de vista con respecto a la información que se recabó. También se utilizó el método Etnográfico, que aplicado al estilo de vida de un grupo obstaculiza el establecimiento de redes sociales con mayor alcance. Se concluyó entonces que la naturaleza del capital social es espaciada, egocéntrica e informal, propia de los lazos fuertes de las relaciones afectivas; el alcance está caracterizado por relaciones de vinculación y asociación entre comunidades.

Key words: Social capital, Nature and its scope, Rural communities.

Abstract

This research aimed to explain the nature and extent of social capital present in relations among the members of a rural communities in Andres Eloy Blanco municipality of Estado de Lara (Venezuela). The methodology was qualitative and used direct observation, which is inherent in all research processes, as well as participatory observation, where the researcher shared his points of view based on the information that was gathered. Ethnographic method was also used. When applied to the lifestyle of a group of people, it hinders the establishment of social networks with the results allowed to make explicit that the nature and of social capital extent in these communities is emerging, which hinders the establishment of social networks. It was concluded that the nature of social capital is spaced, egocentric and informal, own of the ties of affective relationships; the range is characterized by relationships of linkage and association between communities.



* Magíster en Educación y candidata a Doctor en Ciencias Humanas. Vinculada al Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico y Tecnológico (CDCHT) de la Universidad Centroccidental "Lisandro Alvarado" (UCLA) de Barquisimeto, Estado Lara. mireyavaldez@ucla.edu.ve; mvaldez_ve@yahoo.com

Introducción

La participación de los integrantes de las comunidades para hacerle frente a los problemas y necesidades diarias, propicia la formación de lazos que representan la manifestación y presencia de capital social. Los autores coinciden en que este capital hace referencia a la confianza, cooperación y reciprocidad entre individuos, y se expresa a través de la participación comunitaria en la búsqueda y el logro de cambios significativos en su entorno.

La acción del capital social es de fundamental importancia para el desarrollo, pues si se potencian sus componentes también es posible incrementar la participación de los actores en la resolución de los problemas de las comunidades. Con la intención de destacar el vínculo social del desarrollo, algunos autores sociológicos han elaborado modelos de comportamiento resaltando la acción de la reciprocidad, la confianza y la cooperación, elementos centrales en la interacción individuo-sociedad, bajo un componente de normas y valores que orientan las relaciones establecidas en pro del desarrollo de las comunidades.

El capital social involucra a los actores en una red estructural donde cada uno aporta sus recursos para el uso de los demás y se beneficia, a su vez, de los recursos aportados por los otros. En el caso de las organizaciones encargadas de fomentar el desarrollo en las comunidades, abre la posibilidad de autoobservarse en las tramas de relaciones de las que participan y a través de las

cuales se relacionan con la comunidad. Esta particularidad del capital social se estudia a través de sus tres dimensiones: estructural, de recursos y relacional.

En todos los grupos humanos se encuentra presente la acción colectiva. Y, desde luego, en las investigaciones académicas, se hace referencia a estudios acerca de esta capacidad de organización y participación de los individuos agrupados para tal fin, llámense empresa, comunidad, universidad o grupos de trabajo, la mayoría de ellos referidos al sector urbano. Así, el capital social es uno de los elementos que lleva a estos grupos a participar en las organizaciones, redes y asociaciones.

Pero, precisamente, esta investigación hizo referencia al capital social de las comunidades rurales, específicamente las ubicadas en el municipio Andrés Eloy Blanco del Estado Lara (Venezuela), porque al igual que las urbanas, estas comunidades presentan características que las identifican como grupos humanos reunidos para alcanzar fines comunes, condición importante para la manifestación de capital social. De allí que el desarrollo del estudio permitió develar la naturaleza y describir el alcance de este capital, visualizando su multidimensionalidad, basándose en la capacidad colectiva de estas comunidades rurales para tomar decisiones, en busca de metas y beneficios comunes.

Mediante ella se cumplieron entonces los siguientes objetivos:

Objetivo general

Explicitar la naturaleza y alcance del capital social presente en las relaciones de los integrantes de las comunidades rurales para la conformación de redes socioproductivas en pro de su desarrollo.

Objetivos específicos

- Identificar la naturaleza del capital social presente en las relaciones de los integrantes de las organizaciones productivas rurales de las comunidades del municipio Andrés Eloy Blanco del Estado Lara.
- Analizar el alcance del capital social en las relaciones de los integrantes de las organizaciones productivas rurales de las comunidades del municipio Andrés Eloy Blanco del Estado Lara.

Marco teórico

El capital social

En los últimos años, el concepto de capital social se insertó y se desarrolló con rapidez y sin demasiada clarificación de su estatus teórico y alcances empíricos, pasando a ser un nuevo ingrediente de política pública social, en particular en aquellos casos de superación de la pobreza.

En la actualidad, son contados los programas y proyectos sociales de desarrollo que en su fundamentación, justificación, objetivos y/o planificación no hagan referencia al término Capital Social.

Lo más importante del capital social refiere a la capacidad colectiva de tomar decisiones y actuar conjuntamente para perseguir objetivos de beneficio común. Esta capacidad se deriva de componentes de la estructura social tan diversos como la confianza, los valores, la cultura, las redes, las asociaciones y las instituciones. No obstante, el capital social no involucra solo sus beneficios ni tampoco aquellas partes de la sociedad que lo hacen posible, sino ante todo la capacidad adicional de quienes pueden realizar acciones en común, sobre los que solo actúan individualmente, es decir la capacidad de acción colectiva (Putnam, 1993).

El capital social posee elementos constitutivos que lo diferencian de los otros tipos de capital. Los diferentes autores que lo han estudiado han dejado constancia de ello. En el siguiente cuadro se presentan resúmenes de las diferentes definiciones abordadas por estos autores.

Cuadro 1. Autores introductorios

Autores	Definiciones de Capital Social
Bourdieu (1985)	Es el agregado de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo entre los grupos.
Coleman (1990)	Está representado por los recursos socioestructurales que constituyen un activo de capital para el individuo y facilitan ciertas acciones de individuos que están dentro de esta estructura y que les permite relacionarse.
Putnam (1993)	Representa los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la acción y la cooperación para beneficio mutuo, entendido este en forma generalizada. El trabajo en conjunto en una comunidad es más fácil cuando se cuenta con abundante Capital Social.
Portes (1998)	Es un concepto relacional que permite pensar que los individuos insertados en una trama de relaciones aportan recursos más o menos aptos para fijar posición en la estructura social.

Fuente: Elaboración propia 2011. Con base en las definiciones de los autores introductorios

Según la definición de estos autores, el concepto de Capital Social se desarrolla con base en los siguientes elementos: agregado de valor entre los integrantes de un grupo o comunidad, red de relaciones, recursos socioestructurales presentes en una estructura, presencia de confianza, cooperación y asociación entre individuos y recursos aportados por los individuos en la estructura social.

Todos estos elementos reunidos en un solo contexto conforman una estructura básica que da origen a una definición consensualmente aceptada por otros autores, quienes las tomaron como base para estudiar la naturaleza del concepto. Lo destacado del concepto en cuestión es que representa beneficios para una colectividad, en el caso

que, efectivamente, se encuentre presente en la red de relaciones de esa colectividad.

Con relación a otros autores, que hemos llamado complementarios se presenta la siguiente información en la tabla 2:

Los elementos manejados en estas definiciones son: la presencia de normas, instituciones y organizaciones, confianza, ayuda recíproca y cooperación, vinculación con la cotidianidad, normas como promotores de la confianza y cooperación y, lo que es más importante, la relevancia de la cultura en el fomento del desarrollo.

Por último, veamos lo que plantean otros autores contemporáneos:

Cuadro 2. Autores complementarios

Autores	Definiciones de Capital Social
Granovetter (1973)	El Capital Social es una forma particular de entender los diferentes tipos de estructuras relacionales de intercambios productivos que se establecen en las redes sociales.
Fukuyama (1995)	El Capital Social son normas y valores compartidos que promueven la confianza y la cooperación social, constituye una forma utilitaria de ponderar la relevancia del factor cultural en el proceso de desarrollo, partiendo de la premisa de que no todas las culturas son proclives a fomentar el crecimiento económico. Solo las culturas en las que prevalece un alto activo de Capital Social están presentes en las sociedades desarrolladas.
Durston (2000)	El Capital Social hace referencia a las normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza, la ayuda recíproca y la cooperación e identifica tres tipos de beneficios a los que contribuye: reducir los costos de transacción, producir bienes públicos y facilitar la constitución de organizaciones de base.

Fuente: Elaboración propia 2011. Con base en las definiciones de los autores complementarios

Cuadro 3. Autores complementarios

Autores	Definiciones de Capital Social
Kliksberg (1999)	Los componentes claves del Capital Social son los valores de la confianza interpersonal, de la capacidad de asociatividad, de la conciencia cívica y los valores de la ética. Este autor critica duramente, como grave error de la economía tradicional, el que estos valores fundamentales hayan sido marginados en la formulación de estrategias para promover el desarrollo y la lucha contra el hambre y la marginalidad.
Koka y Prescott (2002)	Es un constructo multidimensional, cuyo valor no puede ser medido de manera directa, sino que la aproximación al mismo se hace mediante la identificación y medida de una serie de dimensiones. En la dimensionalidad se encuentran sus características fundamentales: la relación entre grupos en una estructura determinada.
Bonnewitz (2003)	Es el posicionamiento del espacio social a través de la relación entre individuos, permitiendo la interacción y ayuda mutua para el logro de beneficios comunes.

Fuente: Elaboración propia 2011. Con base en las definiciones de los autores complementarios

En consecuencia, el Capital Social representa la confianza, la reciprocidad y la cooperación manifestada a través de las relaciones entre grupos, conformados en redes, en donde se encuentran los recursos socioestructurales que cada grupo posee y –a través de la idiosincrasia cultural, característica particular de cada uno de ellos– les permite relacionarse y asociarse para desarrollar instituciones y organizaciones duraderas y sostenibles, dando lugar al trabajo en comunidad en pro de objetivos comunes. Todo ello bajo la reglamentación de normas y valores, en algunos casos, incluso sancionadoras, acatados por todos.

Dimensiones del capital social

El estudio realizado por Galán y Castro (2004), tomado como referencia para la presente investigación, hizo un análisis de las relaciones interorganizacionales como fuente de capital social. Para estos autores, la multidimensionalidad del mismo comprende tres dimensiones en sí:

La dimensión estructural: pone de manifiesto el tejido de relaciones que posee una organización o comunidad. En tal sentido, *esta dimensión trata de abarcar toda la interacción social que se produce en la red, centrándose en las propiedades del sistema social y de la red de relaciones como un todo* (Nahapiet y Ghoshal, 1998). De este modo, la localización de los contactos de una comunidad en una estructura social de interacciones, le proporcionará una serie de ventajas o beneficios. Las redes deben ser entendidas así como los elementos estructurales del

capital social, pues su contenido en términos de capital social se refiere a las normas de confianza y reciprocidad que operan al interior de tales estructuras.

Por todo lo anterior es claro que los nexos sociales son canales por los que fluyen los recursos y la información. A través de las interacciones sociales, un actor puede ganar acceso a otros recursos. Así, una organización tendrá más oportunidades para intercambiar o combinar sus recursos con otras organizaciones en la medida que esté relacionada con otros compañeros de la red. Por tanto, un actor que sea central en una red de interacciones tendrá un mayor potencial para combinar e intercambiar recursos con otros actores debido a su ventaja de ubicación en ella (Tsai y Ghoshal, 1998).

La dimensión relacional: se refiere a las características y atributos de las relaciones, como la confianza y otros incentivos complejos que se derivan principalmente de la historia y reputación de la comunidad (Gulati, R., Nohria, N. y Zaheer, A. y otros, 2000). Por tanto, la dimensión relacional trata de señalar en qué medida las acciones económicas, sociales, políticas, culturales y otras, son afectadas por la calidad de las relaciones entre los actores.

La dimensión recursos: se refiere al grado en el cual los actores de la red poseen recursos valiosos. Cuando dos comunidades empiezan a confiar entre sí, aumenta su predisposición a compartir recursos sin preocuparse respecto a

que la otra parte vaya a tomar ventaja. Adler y Kwon (2002) expresan:

La no consideración de los recursos como una dimensión del capital social, conllevaría el riesgo de que dicho capital se convirtiese en un concepto con escasa utilidad real, pues, el valor que podrían proporcionar las relaciones que el actor focal tiene cuando los actores que conforman la red no tienen recursos que movilizar, sería realmente escaso o nulo.

Es importante enfatizar que esta dimensión no se refiere exclusivamente al recurso económico depositado en la red: incluye el conocimiento que se tenga acerca de esos recursos, que permiten a las organizaciones desarrollarse y entrar en el mundo globalizado. La tecnología, la información, la comunicación y lo más relevante, el conocimiento que los actores perfeccionen en ellos, es, por así decirlo, el poder que tienen en la red.

Método

Diseño general del proceso de investigación

La metodología a partir de la cual se abordó la investigación involucró los procesos de la investigación cualitativa. Se utilizó el método de la observación en sus dos facetas: la Observación Directa, propia de todo proceso de investigación y la Observación Participativa, donde el investigador expuso sus conceptos con respecto a la información que se recabó.

Se utilizó también el método Etnográfico,

aplicado al estilo de vida de un grupo de personas habituadas a vivir juntas. A través de este método se describieron e interpretaron las realidades observadas desde el punto de vista conceptual de los protagonistas.

Recolección y descripción de la información

En el proceso de investigación cualitativa etnográfica, la recolección de la información se realiza en el lugar donde se origina. El investigador debe tener cuidado para no deformar, distorsionar o perturbar la verdadera realidad del fenómeno que se estudia. Tampoco debe descontextualizar los datos aislándolos de su entorno natural. En palabras de Martínez (2001), *todo esto exige que la información sea recogida en la forma más completa posible (detalles, matices y aspectos peculiares sobre lenguaje, vestidos, costumbres, rutinas) y que el estudio sea orientado ecológicamente en el sentido del objeto.*

Unidades de análisis

En los procesos de investigación se establece un grupo de criterios que dan una imagen global sobre el grupo al que se dirige el estudio. De este modo se ubica a los grupos que posean las características determinadas con antelación, para lograr acceso a ellos y comenzar el estudio. *La selección de la muestra en un estudio etnográfico requiere que el investigador especifique con precisión cuál es la población a investigar, usando criterios que pueden basarse en consideraciones teóricas o conceptuales, intereses personales, circunstancias situacionales* (Martínez, 2001).

Para efectos de esta investigación, las comunidades rurales del municipio Andrés Eloy Blanco del Estado Lara constituyeron la población seleccionada, que por ser netamente agrícola reúne las características propias de las mismas. Los criterios para esta selección fueron: la escogencia de dos grupos, el primero fue conformado por los presidentes de cinco Consejos Comunales y por un representante de la comunidad en aquellas que carezcan de la figura de consejo comunal. A este último se le denominó actor independiente, a fin de considerar las opiniones que cada uno de ellos tiene sobre el tema.

El segundo grupo fue conformado por los representantes de las organizaciones de apoyo a las comunidades como unidades productivas. Los representantes de estas organizaciones fueron: Un promotor del Banco Agrícola de Venezuela, un representante del FONDAS (Fondo para el Desarrollo Agrario Socialista), un representante de Inapymi (Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria), un representante de FONCREI (Fondo de Crédito Industrial), un promotor de la CVA-Café (Corporación Venezolana Agraria), el presidente de GRAN CASA (Gran Café Sanare) y el director de FUNDACAFÉ.

Técnicas de recolección de la información

Para este estudio, las técnicas de recolección de la información utilizadas fueron: el cuestionario abierto y la entrevista no estructurada. Ambos fueron diseñados para develar la naturaleza del

capital social en las organizaciones productivas de las comunidades rurales, así como para describir su alcance. En su organización se tomaron en cuenta las categorías de la multidimensionalidad del capital social explicadas anteriormente. Al grupo integrado por los representantes de los Consejos Comunales y el representante independiente, se les aplicó el cuestionario abierto, estructurado con base en el Cuestionario Integrado para la medición del Capital Social elaborado por expertos del Banco Mundial en el año 2002.

Al grupo integrado por los representantes de las organizaciones que brindan apoyo a las unidades productivas rurales de este municipio, se les aplicó una entrevista no estructurada.

Procedimientos en el análisis de la información

Los resultados obtenidos en el cuestionario abierto y las entrevistas no estructuradas se analizaron a través de dos momentos generales en el proceso de investigación cualitativa etnográfica: primero, la categorización y el análisis de los contenidos; segundo, la interpretación y teorización.

La categorización se realizó según la multidimensionalidad del capital social, esto es, apoyándose en sus tres dimensiones: estructural, relacional y recursos. De esta manera se facilitó el proceso de identificar estructuras verbales y determinar su función, es decir, de categorizar las expresiones escritas y orales de los integran-

tes de los dos grupos de análisis, para luego dar las interpretaciones teóricas adecuadas. Luego se realizó el proceso de análisis de los contenidos, mediante el que se dio explicación objetiva asignada a los símbolos verbales (categorías).

El segundo momento consistió en la interpretación y teorización de la información. La interpretación es el modo natural de los seres humanos para discernir. La teorización, en el método etnográfico, no es sino expresión de la interpretación que se haga de la información recabada.

Categorías de las dimensiones del capital social

En función de la investigación, para develar la naturaleza y describir el alcance del capital social, se efectuó la categorización de la multidimensionalidad del mismo tomando en cuenta lo siguiente:

1. En relación a la Dimensión Estructural, las categorías Densa y Espaciada se basaron en la teoría de la existencia de los agujeros estructurales (Burt, 2000), quien a su vez se apoya en la teoría de la fortaleza de los lazos débiles de Granovetter (1973). Por otro lado, dentro de la misma dimensión, las categorías Egocéntrica y Exocéntrica, se basaron en la clasificación que realizó Lomnitz (1975) acerca de la existencia de los tipos de redes, y en especial de las redes sociales. La categorización de Formales e Informales, se basa en las definiciones de Putnam (1993). Esta

indica las características estructurales de las redes como un compromiso cívico, de valor.

2. Con respecto a la Dimensión Relacional, referida al tipo de relación establecida entre los actores de las diferentes organizaciones, las categorías de Vinculación, Asociación y Cooperación, se basaron en la clasificación realizada por Espinoza (1999), que trata acerca de la naturaleza y el alcance de las relaciones entre organizaciones. La categorización Vertical y Horizontal, tuvo su fundamento en la clasificación que Putnam (1993) realizó de las redes, haciendo énfasis en que la horizontalidad de las relaciones en las redes estimulan la cooperación. También se apoyó en la fortaleza de los lazos débiles de Granovetter (1973), así como en los tipos de capital social: Unión, Puente y Escalera.
3. Por último, en la Dimensión Recursos, la categorización Limitado-Extenso se basó también en la teoría de los agujeros estructurales de Burt (2000), ya que las posibilidades de saber en dónde se encuentran las oportunidades, permiten un mayor acceso a los recursos de las redes.

Resultados

A continuación se presentan los resultados del análisis realizado a los cuestionarios y a las entrevistas, que permitieron explicitar la naturaleza y el alcance del capital social en las comunidades rurales del municipio Andrés Eloy Blanco del Estado Lara.

Categorización	Análisis de contenido
Estructural: Densa Espaciada Egocéntrica Exocéntrica Formales Informales	<p><u>1er. Grupo de análisis. Presidentes de Consejos Comunales</u></p> <p>Consejo Comunal 1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se rigen por reglamento interno de la organización. - Normativa reflejada en la realización de reuniones y asambleas. - Cohesión familiar en la tenencia de la tierra. - Dependencia en cuanto a la comercialización de sus productos a través de la organización Gran Casa. <p>Consejo Comunal 2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existencia de reglamentos internos. - Valor a la Ley de Cooperativas. - Arraigo en la tenencia de la tierra. Influencia de lazos familiares. - Dependencia comercial de Gran Casa. <p>Consejo Comunal 3</p> <ul style="list-style-type: none"> - Influencia familiar con respecto a la tenencia de la tierra. - Dependencia organizacional y comercial con respecto a Gran Casa. <p>Consejo Comunal 4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Influencia familiar con respecto a la tenencia de la tierra. - Dependencia organizacional y comercial con respecto a Gran Casa. - Desmotivación con respecto al valor de la cooperación con otras organizaciones. <p>Consejo Comunal 5</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de normas y reglamento interno. - Total dependencia de Gran Casa. - Establecimiento de lazos con otras cooperativas. <p>Representante independiente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Influencia total de la familia en la tenencia, manejo y comercialización de lo que producen. - No están alineados con Gran Casa, lo consideran un intermediario más. - Establecen lazos con otras organizaciones para la comercialización de sus productos. <p><u>2do. Grupo de análisis. Representantes de las organizaciones de apoyo a la actividad productiva del municipio</u></p> <p>Actor 1: Banco Agrícola de Venezuela</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presencia de reglamentos y normas en las cooperativas. - Lazos con Gran Casa. - Aumento del nivel de vida de los productores a través de la relación con Gran Casa. - Sometimiento de las cooperativas a las normas y reglamentos de la organización Gran Casa. <p>Actor 2: FONDAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presencia de cooperativas con normativas y reglamentos. - Influencia familiar en las organizaciones cooperativas. - Dependencia con respecto a la organización Gran Casa para la comercialización y distribución de sus productos. - Poco acceso a cooperativas del entorno. <p>Actor 3: Inapymi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presencia de cooperativas con sus normas y reglamentos. - Establecimiento de lazos con otras cooperativas para el intercambio de productos. <p>Actor 4: FONCREI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Agrupación en cooperativas a través de la iniciativa de líderes locales. - Lazos con las organizaciones Gran Casa y Fundacafé. - Dependencia socioeconómica con respecto a Gran Casa y Fundacafé. <p>Actor 5: CVA-Café</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presencia de cooperativas con normas y reglamentos. - Lazos con las cooperativas de su entorno a través de su relación con la organización Gran Casa. - Dependencia con respecto a Gran Casa para la obtención de beneficios socioeconómicos.

	<p>Actor 6: Gran Casa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Agrupación de cooperativas en organizaciones de segundo nivel, normadas y reglamentadas. - Apoyo de esta organización a los agricultores para la diversificación de la producción. - Lazos con otras cooperativas a través de esta organización. <p>Actor 7: FUNDACAFÉ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organización de cooperativas familiares con sus normas y reglamentos. - Al convertirse en socios de Gran Casa se rigen por las normas y reglamentos de esta organización. - Grandes posibilidades de beneficios sociales a través del aporte a Gran Casa, que es entregado en parte a esta fundación.
<p>Relacional: Vinculación Asociación Cooperación Horizontal Vertical</p>	<p>1er. Grupo de análisis. Representantes de Consejos Comunales</p> <p>Consejo Comunal 1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fuerte relación entre los integrantes de la cooperativa. - Relaciones puntuales de comercialización con cooperativas del mismo municipio. - Relación de dependencia con respecto a Gran Casa. <p>Consejo Comunal 2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fuerte relación intragrupo. - Relación de dependencia con Gran Casa. - Poca relación con cooperativas del entorno. <p>Consejo Comunal 3</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dependencia de Gran Casa. - Relación con otras cooperativas a través de Gran Casa. <p>Consejo Comunal 4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dependencia con la organización Gran Casa. - Establecimiento de lazos con otras cooperativas a través de Gran Casa. <p>Consejo Comunal 5</p> <ul style="list-style-type: none"> - Poca relación con otras cooperativas. - Relación de dependencia con respecto a Gran Casa. - Representante independiente. - Relación fuerte entre familias. - No existe relación con Gran Casa u otras cooperativas. - Relación comercial con intermediarios puntuales. <p>2do. Grupo de análisis. Representantes de las organizaciones de apoyo a la actividad productiva del municipio</p> <p>Actor 1: Banco Agrícola de Venezuela</p> <ul style="list-style-type: none"> - Relaciones fuertes entre los integrantes de las cooperativas familiares. - Relaciones puntuales de intercambio de productos con cooperativas del entorno. - Relaciones de comercialización y distribución de productos a través de la organización Gran Casa. <p>Actor 2: FONDAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Relación de esta organización con Gran Casa para asistencia a los agricultores. - Poca relación de las organizaciones con su entorno por la presencia de líderes que se oponen a ello. <p>Actor 3: Inapymi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Relación puntual de intercambio de rubros con cooperativas del entorno. - Relación de dependencia con respecto a Gran Casa. - Obtención de beneficios sociales y económicos de estas organizaciones rurales a través de Gran Casa. <p>Actor 4: FONCREI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Relación más o menos directa con agricultores de la zona. - Establecimiento de relaciones con Gran Casa para la comercialización y distribución de los productos de los agricultores. - Búsqueda de beneficios socioeconómicos a través de Gran Casa para los agricultores. <p>Actor 5: CVA-Café</p> <ul style="list-style-type: none"> - Poca conocimiento de la relación comercial de las cooperativas con otros agricultores de la zona. - Relación fuerte con Gran Casa para la comercialización de los productos de los agricultores.

	<p>Actor 6: Gran Casa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Relación fuerte con las cooperativas para el aprovechamiento de lo que producen. - Organización de ferias campesinas para el intercambio de productos entre cooperativas. - Liderazgo en la relación con las cooperativas. - Desarrollo de programas sociales a través de Fundacafé. <p>Actor 7: Fundacafé</p> <ul style="list-style-type: none"> - Relación fuerte con las cooperativas en brindarles asistencia social. - Relación de dependencia con Gran Casa en relación a la búsqueda de beneficios para los integrantes de las cooperativas asociadas a estas dos organizaciones. - Administración de los aportes de las cooperativas, fruto del producto de sus cosechas, representado en un 5% de sus ganancias.
<p>Recursos: Limitado Extenso</p>	<p><u>1er. Grupo de análisis. Representantes de Consejos Comunales</u></p> <p>Consejo Comunal 1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Poco acceso a los recursos de las otras cooperativas. - No accesan a los recursos depositados en las redes de las organizaciones locales y regionales. - Poco conocimiento de técnicas avanzadas de siembra, riego y cosecha. - Poco acceso a la tecnología informática. <p>Consejo Comunal 2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nulo al acceso, al conocimiento, tecnología e información que posean otras organizaciones como la universidad. <p>Consejo Comunal 3</p> <ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de acceso al conocimiento, tecnología e información a través de las relaciones que establezcan con la organización Gran Casa. - Interés en adoptar otras tecnologías para complementar la artesanal. <p>Consejo Comunal 4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplicación de tecnología artesanal a las siembra y cosecha de sus productos. - Poco acceso al conocimiento, tecnología e información actualizados del mercado. - Posibilidad de acceso al conocimiento, tecnología e información a través de las relaciones establecidas con Gran Casa. <p>Consejo Comunal 5</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acceso al conocimiento, tecnología e información a través de una relación puntual con la universidad. - Dependencia con respecto a Gran Casa para que establezca relaciones de cooperación con la universidad para poder beneficiarse en el manejo de la tecnología. - Representante independiente. - No accesan al conocimiento, tecnología e información depositados en otras organizaciones. <p><u>2do. Grupo de análisis. Representantes de las organizaciones de apoyo a la actividad productiva del municipio</u></p> <p>Actor 1: Banco Agrícola de Venezuela</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los agricultores tienen la oportunidad de apropiarse de recursos brindados por otras organizaciones a través de Gran Casa. <p>Actor 2: FONDAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de alianzas con la universidad para la transferencia de ciencia y tecnología. - Posibilidad de acuerdos de una relación de estos agricultores con la universidad a través de Gran Casa. <p>Actor 3: Inapymi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apoyo entre cooperativas para el intercambio de tecnología artesanal, son puntuales los casos. - Elaboración de planes de desarrollo asistidos por Gran Casa que les permita obtener acceso al conocimiento, tecnología e información depositados en otras organizaciones. <p>Actor 4: FONCREI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aceptación por parte de las cooperativas de la relevancia del conocimiento, la tecnología y la información para sus siembras y cosechas. - Desarrollo de programas de capacitación de parte de esta organización para los productores agrícolas.

	<p>Actor 5: CVA-Café</p> <ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de acceso al conocimiento, la tecnología y la información a través de relaciones con organizaciones capacitadas para ello. <p>Actor 6: Gran Casa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reconocimiento de la falta de recursos como la ciencia, la tecnología y la información. - Poco adiestramiento a las cooperativas para administrar y comercializar sus productos. - Propuesta para establecer una relación de trabajo con la universidad que les permita a las cooperativas el acceso al conocimiento, la tecnología y la información. <p>Actor 7: Fundacafé</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organización de talleres puntuales de capacitación para los integrantes de las cooperativas. - Necesidad de establecer relaciones de trabajo y capacitación con organizaciones capacitadas para ello.
--	---

Fuente: Elaboración propia 2011. Con base en el análisis del cuestionario y las entrevistas

Síntesis conceptual. Teorización e Interpretación

Naturaleza y Alcance del Capital Social en el municipio Andrés Eloy Blanco

En su estructura el capital social de estas comunidades rurales es de naturaleza espaciada, egocéntrica e informal. Es decir, espaciada porque las comunidades están conformadas por grupos familiares en los que la cohesión con otras comunidades es baja. Muy al contrario de la relación que establecen los miembros de un mismo grupo, se produce con ello la presencia de lazos fuertes entre los integrantes de una misma organización.

Su naturaleza también es egocéntrica. En primer lugar, porque los jefes del grupo familiar son los encargados de organizar las cooperativas y establecer las normas y reglamentos de acuerdo con la Ley Nacional de Asociaciones Cooperativas; y en segundo lugar, porque, en lo pertinente a la relación con otras organizaciones, se apoyan en Gran Casa, entidad en la que depositan su confianza, pues se encarga de facilitarles la adquisición de créditos, además de ofrecerles beneficios sociales y económicos.

Por último, la naturaleza del capital social es informal por el predominio de relaciones afectivas entre los integrantes de las cooperativas, de modo que a pesar de poseer normas y reglamentos estipulados en sus estatutos, el valor de la afectividad está por encima de estos.

En cuanto al alcance del capital social en estas comunidades, se puede concluir que las relaciones que establecen con el entorno son de vinculación, es decir, son muy puntuales en lo que se refiere a la satisfacción de necesidades específicas de las organizaciones. Esto se observó en las relaciones de intercambio y la adquisición de productos por muy bajo precio en las ferias campesinas, donde cada cooperativa acude para ofertar lo que tiene y adquirir un bien o servicio que le resuelva algún problema. Es de resaltar que la creación de estas ferias está a cargo de la organización Gran Casa apoyada por los Consejos Comunales de cada sector. Al finalizar las ferias también culmina la relación entre cooperativas, ya que la necesidad puntual de algún bien o servicio queda cubierta.

En relación al alcance de la relación con Gran Casa, se puede decir que es de asociación, ya que los beneficios son bilaterales y las cooperativas socias de esta organización obtienen beneficios sociales y económicos como la tramitación de sus créditos y adquisición de insumos para sus siembras. Sin embargo, al vender la cosecha deben aportarle el 5% a Gran Casa, entidad que se apoya en su brazo social (Fundacafé) con la promesa de proveer de viviendas dignas, salud y educación de calidad. Además, este aporte también se utiliza para cubrir los gastos administrativos que pueda generar Gran Casa para agilizar los trámites crediticios de las cooperativas.

También se observó una relación vertical entre las comunidades y la organización Gran Casa, ya que las relaciones entre ellas es asimétrica y de dependencia. Se infiere entonces que el alcance del capital social en estas comunidades rurales tiene como cualidad primordial establecer lazos con otras organizaciones cooperativas en una relación puntual de vinculación. Este alcance también se caracteriza por la disposición a tender puentes asociativos con la organización Gran Casa. Incluso la información dada por el productor independiente, no organizado en ninguna cooperativa, permitió develar un capital social de bases débiles, caracterizado por la poca disposición a establecer relaciones, sean de vinculación o asociación, con otras organizaciones.

Puede entonces asegurarse que la naturaleza y alcance del capital social de estas organizacio-

nes rurales es incipiente, lo cual obstaculiza el establecimiento de redes organizacionales que debieran existir en las relaciones entre organizaciones. Debido a esto, el acceso a los recursos depositados en las redes organizacionales, como el conocimiento, la tecnología, la información y los recursos económicos, es limitado. La desconfianza de los jefes de las cooperativas hacia las organizaciones locales y regionales impide que estas puedan ofrecerles la capacitación que necesitan para elevar la calidad de sus productos. Para esto último han delegado la responsabilidad en Gran Casa, que debe encargarse de establecer relaciones con estas organizaciones en beneficio de las cooperativas rurales.

Conclusiones

Se concluye, en primer lugar, que el capital social de las comunidades rurales del municipio Andrés Eloy Blanco del Estado Lara se caracteriza por la influencia del grupo familiar en la organización de las cooperativas. Las relaciones internas entre sus integrantes se conforman, en efecto, con base en los nexos familiares de vecindad y amistad. Cada uno de sus miembros cuenta así con parientes políticos, amigos de la infancia, compañeros de escuela, colegas de trabajo, vecinos y conocidos que potencialmente, al reunirse, son portadores de capacidades y recursos en estas organizaciones familiares.

En segundo lugar, la presencia de los líderes o caciques, representados por el jefe de la familia, no permite el establecimiento de relaciones

interorganizacionales, es decir, existe resistencia en establecer relaciones de intercambio y servicio con otras organizaciones del Estado, limitándose a las que realizan a través de Gran Casa. Los integrantes de las cooperativas no han permitido que otros actores, como la Universidad, establezcan una relación de cooperación que los fortalezca en la parte tecnológica, ayudándolos, con ello, a aumentar su capacidad productiva. Todo esto determina que el acceso a los recursos depositados en estas redes de relaciones organizacionales sea limitado.

Para finalizar, teniendo como base la revisión de la teoría de Burt (2000) acerca de la construcción del capital social, así como la teoría de los lazos débiles de Granovetter, y la de Putnam y Coleman, se concluye que la naturaleza del capital social de las comunidades rurales del municipio Andrés Bello es espaciada, egocéntrica e informal, propia de los lazos fuertes predominantes en las relaciones afectivas y familiares. Debido a ello, el alcance del capital social de estas organizaciones rurales presenta una relación de vinculación entre cooperativas del municipio puntuales y esporádicas, además de una relación de asociación con respecto a Gran Casa. Esta relación es propia de las relaciones formales que establecen las normas y reglamentos por los cuales se deben regir las organizaciones rurales asociadas a ellas, y que restringe la posibilidad de que estas organizaciones crucen los agujeros estructurales existentes y accedan de forma directa a los recursos que podrían acumular si establecieran relaciones interorganizacionales.

Referencias

- Adler, P. y Kwon, S. (2002). Social Capital. Prospects for a new concept. En: *Academy Management Review*, pp. 17-40.
- Bonnewitz, P. (2003). *La sociología de Pierre Bourdieu*. Buenos Aires: Editorial Nueva Visión.
- Bourdieu, P. (1985). Las formas de Capital. En: *Handbook of Theory and Research the Sociology of Education*. New York: Ed. Richardson.
- Burt, Ronald (2000). *The network structure of social capital*. University of Chicago and European d'Administration d'Affairs (INSEAD).
- Coleman, J. (1990). *Fundamentos de Teoría Social*. Cambridge Massachussets: Ed. Belknap Press.
- Durston, J. (2000). ¿Qué es el capital social comunitario? Serie Políticas Sociales de la CEPAL. En: *División de Desarrollo Social*, No. 38. Santiago de Chile, pp. 16-44.
- Espinoza, R. (1999). *Naturaleza y alcance de la relación Universidad-Sector Productivo*. Maracaibo: Editorial de la Universidad del Zulia.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. En: *Third World Quarterly*. Vol. 22, pp. 85-92.
- Galán, J. y Castro, I. (2004). *Las relaciones interorganizacionales como fuente de capital social*. En: [www.universiabusinesreview](http://www.universiabusinesreview.com) Revisado en 2009/07/15.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. En: *American Journal of Sociology*. Vol. 78.

- Gulati, R.; Nohria, N. y Zaheer, A. (2000). Strategic networks. En: *Strategic Management Journal*, 21, pp. 203-215.
- Kliksberg, B. (1999). *El Capital Social: Dimensión olvidada del desarrollo*. Caracas: Editorial Panapo.
- Koka, B. y Prescott, J. (2002). Alianzas estratégicas como Capital Social: una visión multidimensional. En: *Strategic Management Journal*. No. 23. New York, pp 79-81.
- Lomnitz, L. (1975). *¿Cómo sobreviven los marginados?* México: Ed. Siglo Veintiuno Editores.
- Martínez, M. (2001). *La Investigación Cualitativa Etnográfica en Educación*. México: Editorial Trillas.
- Nahapiet, J.; Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual capital, and the Organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2): pp. 242-266.
- Portes, A. (1998). Capital Social: Orígenes y aplicaciones en la Sociología moderna. *Revista anual de Sociología*. 24:1, pp. 1-24.
- Putnam, R. (1993). *Para hacer que la Democracia funcione*. Caracas: Editorial Galac.
- Tsai, W.; Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: the role of intrafirm networks. *Academy of Management Journal*, Vol. 41(4), pp. 464-74.