

Capital social y acción colectiva en el sector agrario

Social capital and collective action in farming sector

EDUARDO MOYANO ESTRADA
Instituto de Estudios Sociales Avanzados del CSIC (España)
emoyano@iesa.csic.es

RESUMEN

En este trabajo se analiza el asociacionismo en el sector agroalimentario desde la perspectiva del capital social, valorando el papel desempeñado por los distintos tipos de asociaciones en las dinámicas de desarrollo que tienen lugar en las zonas rurales. El autor plantea a modo de hipótesis inicial que el capital social generado por las asociaciones agrarias (sean cooperativas, sindicatos, organizaciones profesionales, asociaciones sectoriales, etc.) es diferente según el tipo de asociación que lo produce, de tal modo que, en algunos casos, puede ser un capital útil para emprender dinámicas de desarrollo, mientras que en otros puede dificultar la viabilidad de tales dinámicas. En este trabajo propone un marco teórico que, basándose en el modelo multidimensional de Woolcock, analice el capital social generado por las asociaciones agrarias y su contribución al desarrollo de las zonas rurales.

Palabras clave: desarrollo rural, cooperativismo, sindicalismo agrario, capital social, sociología rural.

ABSTRACT

This paper analyses organized interests in agriculture and food sector, as well as the role of farmers' organisations in the development of rural areas from social capital approach. The author states that social capital produced by farmers' organizations is different according to the kind of association (co-operatives, farmers unions, producers organizations, etc.). In fact, some farmers' associations produce a kind of social capital which is a very useful resource to encourage interesting strategies of rural development, whereas in other associations social capital can even restrict such strategies and become an obstacle to guarantee their

sustainability in the future. This paper proposes a theoretical framework (based in the Woolcok's multidimensional model) to analyse the different kinds of social capital produced by farmers' organizations and their importance for rural development.

Keywords: *rural development, co-operativism, farmers unions, social capital, rural sociology.*

INTRODUCCIÓN

La agricultura ha sido considerada un sector donde impera el individualismo. A esa idea, ya tópica, ha contribuido sin duda la imagen del agricultor independiente, cuando no aislado en explotaciones dispersas, que decide con un alto grado de autonomía sus estrategias pensando sólo en los intereses particulares que le afectan a él y su familia (de ahí la noción de «familismo amoral» de la que hablan sociólogos y antropólogos para referirse al campesinado).

Sin embargo, si se observa con detenimiento la realidad de la agricultura moderna, nos encontramos un panorama diferente, marcado por el alto índice de vertebración social existente y por su elevada densidad asociativa. Es frecuente que los agricultores estén integrados en una o varias asociaciones de distinta naturaleza: bien para defender sus intereses generales (como las organizaciones profesionales, también denominadas sindicatos agrarios), bien para articular sus intereses específicos en tanto que productores vinculados a una determinada rama agrícola o ganadera (como las organizaciones sectoriales), bien para adquirir en común insumos o comercializar sus producciones (como las cooperativas), bien para gestionar recursos hidráulicos en una determinada zona regable (como las comunidades de regantes), bien para intervenir en la regulación de los mercados (como las organizaciones de productores en el sector hortofrutícola), bien para realizar de forma conjunta tratamientos de sanidad animal (como las asociaciones de defensa sanitaria) o fitosanitarios (como las ATRIA), bien para velar por la calidad de las producciones en algunos sectores (como las denominaciones de origen).

El asociacionismo se ha convertido también en una seña de identidad del sector agroalimentario en las sociedades modernas, puesto que la vinculación entre productores e industrias ha dejado de ser tratada en el nivel individual, para canalizarse cada vez más a través de estructuras interprofesionales en las que los diversos eslabones de la cadena están representados mediante sus respectivas asociaciones. En esas estructuras asociativas de segundo o tercer grado, se aprueban estrategias comunes para hacer más competitivo el correspondiente sector, se adoptan decisiones y acuerdos para regular las relaciones entre el ámbito de la producción agraria y el de la transformación y comercialización y, en definitiva, se construye consenso entre grupos potencialmente conflictivos que buscan definir un interés general que no sea la yuxtaposición de intereses individuales, sino el resultado de superar los particularismos de cada grupo en beneficio del conjunto de la respectiva cadena agroalimentaria.

La importancia del asociacionismo en las políticas de desarrollo ha sido destacada por diversos autores desde la perspectiva del «capital social», al considerar las asociaciones como resultado de la confianza entre individuos y valorarlas como base de nuevos esfuerzos colectivos para emprender proyectos que benefician al conjunto de la comunidad. R. Putnam en su trabajo ya clásico sobre Italia (1993) señalaba, refiriéndose al conjunto de la sociedad y no sólo al mundo rural de este país latino, que uno de los factores que mejor explican las diferencias observadas, en cuanto a nivel de desarrollo, en las regiones italianas es el desigual grado de asociacionismo existente entre ellas, de modo que allí donde se da mayor densidad asociativa (es decir, mayor número de asociaciones) cabe esperar un nivel más elevado de desarrollo económico y social. Esta observación, apoyada en una ingente cantidad de datos empíricos, le sirvió a R. Putnam para profundizar en el concepto de «capital social»

que venía utilizándose en la sociología del desarrollo, señalando que una de las formas en que se expresa en la práctica este concepto es el número de asociaciones existentes en una determinada sociedad, densidad que muestra el grado de *embeddeness* (o enraizamiento) de la sociedad analizada. El trabajo de R. Putnam tuvo el valor de ampliar el enfoque del capital social a la dimensión asociativa, pero recibió muchas críticas, tanto por la metodología empleada, como por la simplificación con la que analizaba un fenómeno tan diverso como el asociacionismo.

A los efectos de este artículo, me limitaré a comentar el acierto o desacierto de esa iniciativa, anticipando ya mi opinión en el sentido de considerar que la densidad asociativa puede ser un buen indicador de «capital social», pero hay que distinguir previamente entre los distintos tipos de asociaciones y distinguir también el tipo de capital social que cada una de ellas produce, de modo que podamos valorar cuáles contribuyen a favorecer estrategias exitosas de desarrollo en las zonas rurales y cuáles no. En definitiva, nos encontramos ante distintos tipos de asociaciones y ante diferentes clases de capital social. El propósito de este trabajo es 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. La base empírica de este trabajo será la realidad de la agricultura y el sector agroalimentario en España, con algunas referencias a la realidad europea, tema analizado por el autor desde hace varias décadas en su línea de investigación. En primer lugar, se hará una breve 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, se mostrarán los ejes del proceso de articulación de intereses a través de asociaciones y se comentarán los distintos tipos de capital social generado. En tercer lugar, se analizará el asociacionismo en la agricultura y el sector agroalimentario y se presentará un modelo para estudiar el capital social vinculado a cada tipo de asociación. Finalmente, se analizarán los casos de algunas asociaciones de gran importancia en este sector (organizaciones profesionales agrarias, cooperativas y asociaciones sectoriales), y se estudiarán, 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.

BREVE APROXIMACIÓN AL ENFOQUE DEL CAPITAL SOCIAL

Orígenes del concepto

El concepto de «capital social» no es nuevo, sino que hunde sus raíces en los primeros trabajos de las ciencias sociales. Tal como señala Woolcock (2000), la idea de que es necesario que existan determinadas normas de cooperación para guiar las relaciones sociales entre los individuos, puede ya encontrarse en D. Hume y E. Burke al referirse a las transacciones económicas, si bien de un modo ambivalente. Por su parte, A. Smith ya señaló en su *Teoría de los Sentimientos Morales* que el mercado necesitaba de ciertas instituciones y normas de carácter moral para funcionar eficientemente, dado que su capacidad de autorregulación es

limitada. Los trabajos de los primeros sociólogos franceses del siglo XIX y, más tarde, los realizados en el marco de las tradiciones marxista, durkheimiana y weberiana de la sociología clásica, enfatizaron el papel de las instituciones y las normas sociales, planteando muchas de las ideas que ahora se incluyen dentro de la noción de «capital social». Debates similares rodearon la entrada de la sociología en las universidades norteamericanas a través de la de Chicago a principios del siglo XX: el énfasis en la autonomía de las fuerzas sociales como factores determinantes en la configuración del desarrollo urbano servía para diferenciar a los primeros sociólogos de los hegemónicos economistas de entonces.

En los años sesenta, economistas neoclásicos, como Th. Schultz (1963) y G. Becker (1962), señalaron que la existencia de una población formada por ciudadanos con buenos niveles de salud y formación (estudios, educación, etc.) y bien preparados profesionalmente es un factor determinante para la buena utilización de los tres elementos considerados entonces como básicos en el crecimiento económico: el trabajo, la tierra y el capital. A ese factor le llamaron «capital humano», considerando que sin él de poco servía la presencia de estos otros tres factores básicos a la hora de impulsar el desarrollo económico.

Más tarde, al final de los años ochenta, sociólogos, politólogos y algunos economistas —que trabajaban en el campo de la *sociología económica* y que intentaban situarse en una posición intermedia combinando enfoques macro y microsociológicos para explicar el comportamiento económico de los individuos (Swedberg, 1991, y Swedberg y Smelser, 1994)— consideraron que el «capital físico» (tierra y capital) y el «capital humano» (nivel de estudios) eran insuficientes para explicar las diferencias en los procesos de desarrollo entre comunidades, señalando que en estos procesos intervenían otros factores no económicos de gran importancia explicativa y que, sin embargo, no eran tenidos en cuenta en el análisis.

Por eso, añadieron un tercer factor, que llamaron «capital social», recuperando una noción que estaba siendo utilizada en áreas diversas de la investigación social (concretamente en sociología de la cultura y la educación, gracias a los trabajos de P. Bourdieu y J. C. Passeron en Francia y J. Coleman en Estados Unidos). En esta nueva forma de capital se incluían determinados tipos de normas, valores y creencias (como la confianza entre vecinos, el respeto a la palabra dada o la credibilidad de las instituciones), así como redes sociales (de ahí que también se le suela denominar «capital relacional»), que, según esta perspectiva teórica, son importantes para el desarrollo porque favorecen la realización de acciones colectivas en beneficio de la propia comunidad y repercuten en el buen aprovechamiento de los otros tipos de capital (Fedderke et ál., 1999).

No obstante, y precisamente por no ser una noción de nuevo cuño, la utilización del concepto de «capital social» presenta el problema de que los autores que lo han recuperado en sus estudios sobre el desarrollo, lo han hecho sin prestar mucha atención ni a su historia intelectual, ni a su estatus ontológico, sino simplemente enfatizando aquellas dimensiones del mismo que les son más útiles para sus particulares propósitos investigadores. Por ello, nos encontramos con una noción polisémica que no presenta una acepción única en la comunidad científica, sino una gama de significados según la dimensión enfatizada.

La noción de 'capital social' en los estudios sobre desarrollo

Aunque los primeros estudios que utilizaron la noción de «capital social», tal como hoy se entiende, datan, como se ha señalado, de finales de los años setenta, el avance más significativo se produjo al final de los ochenta y durante toda la década de los noventa. Tal avance fue inducido por dos perspectivas diferentes dentro de la *nueva sociología del desarrollo*, a saber: en el nivel micro, la perspectiva de los llamados estudios étnicos sobre el empresario, asociados en gran medida a los trabajos de A. Portes (1998) y A. Portes y J. Sensenbrenner (1993); y en el nivel macro, la perspectiva de los estudios institucionalistas sobre las relaciones Estado-sociedad civil, asociados a trabajos como los de P. Evans (1995 y 1996). Estas perspectivas venían realizando sus investigaciones con escasa conexión entre sí, y eso a pesar de que proponían ideas susceptibles de ser utilizadas en una síntesis que podía haber sido de gran fertilidad para los estudios del desarrollo. En efecto, ambas perspectivas consideraban que el concepto de capital social podía definirse a partir de dos dimensiones fundamentales: *embeddedness* (enraizamiento, incrustación o inserción) y *autonomy* (autonomía).

Respecto a la dimensión de *embeddedness*, cabe señalar que fue incorporada a lo largo de los años ochenta en las investigaciones sobre desarrollo. Tres ideas comunes surgieron de los resultados de esas investigaciones empíricas. La primera —que recogía literalmente la tesis ya planteada por K. Polanyi en su clásica obra *The Great Transformation* (1957) e introducida más tarde en la sociología contemporánea por M. Granovetter (1985)— es la idea de 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 las 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—. La segunda idea es la de 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 los que se enfrentan los individuos cuando emprenden proyectos de desarrollo. La tercera es la de 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. Así, lo que en una fase inicial puede ser catalogado como beneficio, en una fase más avanzada puede haberse convertido en un coste para la continuidad del proceso de desarrollo. Por ejemplo, la existencia de un alto grado de enraizamiento de los individuos en su comunidad puede ser un factor positivo en una primera fase —al facilitar la ayuda mutua y la solidaridad entre ellos—, pero, una vez que el proceso está avanzado, ese *stock* de capital social en forma de integración puede convertirse en un factor de rigidez, cuando no de nepotismo o corrupción, y, en consecuencia, ser una traba para que dicha comunidad dé un salto cualitativo en su desarrollo (Moyano, 2001).

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 esa dimensión del capital social con una segunda dimensión: la de *autonomy* (autonomía). Esta segunda dimensión se refiere a un aspecto relevante para las dinámicas del desarrollo, cual es el grado de autonomía con la 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.

Hasta el final de los años ochenta, la búsqueda de una combinación óptima de esas dos dimensiones del capital social (*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.

Sin embargo, hacia mediados de los años noventa, sociólogos que trabajaban en el ya mencionado campo del empresariado étnico y del neoinstitucionalismo advirtieron de la dificultad de encontrar la combinación óptima de ambas dimensiones del capital social a la hora de analizar los procesos de desarrollo, debido a que estos procesos son protagonizados tanto por los individuos, como por las instituciones; de ahí que sea necesario analizar cómo se manifiestan tales dimensiones en el nivel micro (individual) y en el nivel macro (institucional), y valorar las diferentes formas que adquiere el capital social en esos dos niveles. Así, por ejemplo, mientras que en el nivel micro la noción de enraizamiento (*embeddedness*) se refiere, como hemos señalado, a los lazos intracomunitarios que se establecen entre los individuos de una comunidad y a las estrechas relaciones de éstos con sus grupos primarios de pertenencia, en el nivel macro dicha dimensión se refiere al grado de interacción entre entidades públicas, asociaciones y demás formas organizadas de articulación de intereses, así como de las sinergias que se producen entre ellas en el ámbito local o comarcal. Por su parte, la dimensión de autonomía (*autonomy*) se refiere en el nivel micro a las redes extracomunitarias —es decir, las redes que establecen los miembros de un grupo con los de otros grupos distintos del suyo—, mientras que, en el nivel macro, se refiere a la credibilidad y eficiencia de las instituciones encargadas de gestionar los asuntos colectivos (sean entidades públicas o privadas) en una comunidad (Woolcock, 1996 y 2000).

De ahí se deduce que la noción de «capital social» puede presentarse en la práctica de diversas formas según cómo se combinen esas dos dimensiones (*embeddedness* y *autonomy*) en los niveles macro y micro de los procesos de desarrollo. De la combinación de esas dos dimensiones, y a la luz de determinadas experiencias, algunos estudios empíricos han señalado que altos niveles de capital social (en su dimensión de enraizamiento) pueden ser positivos en la medida en que dan a los individuos de una comunidad apoyo y acceso a recursos privilegiados, al tiempo que reducen los costes de transacción (Fedderke et ál., 1999). Pero también han señalado que pueden ser negativos si restringen las posibilidades de autonomía individual, favorecen el *free-riding* (gorroneo) sobre los recursos de la comunidad (Olson, 1966) o promueven el nepotismo y el tráfico de influencias en las instituciones locales.

Tal modelo, basado en la combinación de las dimensiones de enraizamiento (*embeddedness*) y de autonomía (*autonomy*) en los niveles micro y macro, comenzó a encontrar

problemas cuando se intentaba aplicarlo al análisis dinámico de los procesos de desarrollo; es decir, cuando lo que se quería analizar no eran sólo las condiciones que permiten iniciar con éxito la fase de implementación de tales procesos, sino también conocer los factores que pueden condicionar su viabilidad y sostenibilidad en el medio y largo plazo, factores más relacionados con el entorno exterior que con el propio entorno local. Con objeto de superar las limitaciones del modelo elaborado por la perspectiva étnica del empresariado y por la perspectiva neoinstitucionalista, M. Woolcock (1998) propone un modelo-síntesis para analizar las dinámicas de desarrollo, ampliando las nociones de «enraizamiento» (*embeddedness*) y «autonomía» (*autonomy*) y analizando mejor cómo se manifiestan en los niveles macro y micro.

En el nivel micro, utiliza dos dimensiones: *integration* («integración intracomunitaria») —que incluye las relaciones de los individuos con los de su grupo de pertenencia, pero también con otros miembros de su comunidad, para la puesta en marcha de proyectos de acción colectiva orientados al desarrollo— y *linkage* («conexión extracomunitaria») —que incluye la participación de los ciudadanos en instituciones, redes sociales o asociaciones que trascienden el ámbito local en pro del desarrollo social y económico—. En el nivel macro, las dos dimensiones utilizadas son las siguientes: *institutional synergy* («sinergia institucional») —que incluye la cooperación entre instituciones, sean públicas o privadas— y *organizational integrity* («eficiencia organizativa») —que se refiere tanto a la credibilidad de las instituciones públicas y privadas que intervienen en las estrategias de desarrollo, como a la confianza que inspiran y a su capacidad para desarrollar las funciones que les corresponden—.

Este modelo ha sido utilizado en diversas investigaciones sobre desarrollo en zonas rurales (Moyano y Garrido, 2003), midiendo cada una de las cuatro dimensiones a través de diversos indicadores. En concreto, en estudios sobre la aplicación de las iniciativas Leader, los indicadores utilizados han sido los siguientes: el grado de confianza entre vecinos, el nivel de cooperación en actividades de desarrollo, la identidad comarcal, el grado de implicación en proyectos asociativos, el nivel de cooperación entre instituciones implicadas en el desarrollo local (ayuntamientos, mancomunidades, grupos de desarrollo rural), la confianza que inspiran estas instituciones y el grado de eficiencia en la prestación de servicios. Sin embargo, no se ha utilizado este modelo para analizar la importancia del movimiento asociativo en las dinámicas de desarrollo, por lo que hay que adaptarlo previamente al objeto de la investigación, siendo éste el objetivo de los siguientes apartados y la principal contribución de este artículo al debate sobre el capital social.

ASOCIACIONISMO Y CAPITAL SOCIAL

Como hemos señalado, uno de los aciertos de R. Putnam fue considerar la dimensión asociativa a la hora de analizar el capital social en su estudio sobre las diferencias de desarrollo de las regiones italianas. Sin embargo, su desacierto consistió en no utilizar un buen marco teórico adaptado al objeto de su investigación, y en simplificar en demasía la realidad del asociacionismo sin tener en cuenta la diversidad de este fenómeno y las distintas formas de capital social que genera. Su idea de utilizar la densidad asociativa como indicador

de capital social y considerarla como un elemento que favorece el desarrollo de una sociedad es interesante, aunque poco original, dado que, ya en el siglo XIX, uno de los grandes pensadores sociales europeos, A. de Tocqueville (1971), había planteado este asunto en su estudio sobre *La democracia en América*. Sin embargo, M. Olson (1982) en su trabajo *Auge y decadencia de las naciones* advertía de que la existencia de una estructura rígida de asociaciones puede ser un lastre para afrontar procesos de cambio. Esto nos conduce a profundizar en la tesis de R. Putnam y señalar que no todas las asociaciones existentes generan el mismo tipo de capital social y que no todo el capital social generado por ellas contribuye al desarrollo de la comunidad.

En la práctica, no es lo mismo, en efecto, que una comunidad esté vertebrada en organizaciones orientadas a la actividad religiosa (cofradías, hermandades, etc.), cultural (asociaciones folklóricas, artísticas, etc.) o recreativa (peñas, clubes deportivos, sociedades gastronómicas, etc.), o que lo haga a través de asociaciones orientadas a la actividad económica (cooperativas, consorcios, sociedades empresariales, etc.) o a la defensa y representación de intereses (sindicatos, organizaciones profesionales o patronales, etc.). Aunque todas esas asociaciones son, de algún modo, resultado de la confianza y cooperación entre vecinos y muestran el grado de enraizamiento e integración social existente en una comunidad, cada una de ellas genera clases diferentes de capital social. En unos casos, el capital social generado puede ser de gran utilidad para ocupar en un sentido lúdico el ocio y el tiempo libre de los ciudadanos, mientras que en otros casos puede serlo para conservar el patrimonio cultural de una comunidad o para mantener las tradiciones y la religiosidad popular. En las asociaciones orientadas a la actividad económica, por ejemplo, es evidente que el capital social que generan es de utilidad muy diferente al generado por las anteriores: ya sea la obtención de beneficios económicos que no podrían ser alcanzados con la acción individual; ya sea la ayuda mutua para hacer frente a la competencia del mercado; ya sea la adquisición en común de bienes y servicios. Lo mismo cabe decir de las asociaciones de tipo sindical o reivindicativo, en las que el capital social generado es útil como base de poder e influencia política.

Independientemente de la fuente de confianza que las genera y del tipo de capital social que producen, todas esas formas asociativas representan una base potencial para emprender proyectos de cooperación y desarrollo, si bien algunas son más propensas a ello que otras (Herrerros, 2005). Bien es cierto que el éxito de algunos modelos de desarrollo local se ha basado en aprovechar el tejido asociativo creado inicialmente para otros propósitos y en saberlo utilizar para fines relacionados con la actividad económica y el fomento de proyectos emprendedores en beneficio de la comunidad (por ejemplo, asociaciones culturales, religiosas o recreativas, que han sido la base de interesantes proyectos de desarrollo socioeconómico al aprovecharse con esta finalidad la confianza generada entre los socios y el espíritu de cooperación asentado en años de actividad y valores compartidos entre ellos). Pero también es verdad que, en bastantes ocasiones, estas formas asociativas son fuente de un tipo de capital social de escasa utilidad para emprender proyectos de desarrollo, cuando no representan un lastre para estos proyectos al absorber las energías ciudadanas en la realización de actividades cuya finalidad tiene que ver con el ocio, la religiosidad o la cultura, pero donde no tienen cabida otros propósitos. Muchas veces, ese tipo de capital social (en tanto que alta confianza entre vecinos y elevado nivel de enraizamiento e integración de los individuos en

sus grupos primarios) ha significado una inversión de recursos (en forma de tiempo y dinero de los ciudadanos) de alta rentabilidad para el logro de los objetivos pretendidos con estas asociaciones pero de escaso interés para el desarrollo de la comunidad.

Incluso en el caso de asociaciones creadas expresamente con fines emprendedores o con objetivos claramente orientados a la actividad económica (por ejemplo, cooperativas, consorcios, grupos de desarrollo, etc.) o a la defensa y representación de intereses (por ejemplo, sindicatos, organizaciones profesionales, etc.), el capital generado por ellas puede ser útil en las primeras fases de las estrategias de desarrollo en una comunidad, pero puede también convertirse en un lastre cuando se pretende avanzar en esas estrategias trascendiendo el ámbito local. Se conocen casos de estructuras sindicales o cooperativas que, habiendo sido elementos decisivos en las etapas iniciales de las dinámicas de desarrollo —ayudando a resolver los llamados «dilemas estáticos de la acción colectiva»—, son incapaces de adaptarse a los cambios, resistiéndose a modificar sus obsoletos discursos y estructuras organizativas y convirtiéndose en obstáculos para la consolidación de los proyectos a cuya creación tan eficazmente contribuyeron —dificultando la resolución de los que hemos llamado «dilemas dinámicos de la acción colectiva», es decir, aquellos problemas que dificultan la sostenibilidad de los proyectos de desarrollo—.

Estos problemas se presentan con bastante frecuencia en la realidad del movimiento asociativo: cooperativas que no son capaces de afrontar procesos de fusión o coordinación con otras cooperativas para abordar retos más avanzados en su ámbito de actividad; sindicatos que, enfrascados en luchas internas por el personalismo de sus dirigentes o la interferencia política, se muestran incapaces de afrontar la renovación de sus discursos y estrategias para responder al desafío de defender y representar eficazmente los intereses de sus afiliados; estructuras interprofesionales paralizadas por la incapacidad de los grupos implicados en ellas para alcanzar acuerdos y definir de forma conjunta el interés general de la cadena a la que pretenden vertebrar; grupos de desarrollo rural enrocados en estrategias excesivamente localistas que se convierten en rémora para avanzar en estrategias que trasciendan el ámbito local o comarcal.

En todos esos casos, se observa la ausencia de un adecuado equilibrio entre las distintas dimensiones de capital social a las que hemos hecho referencia siguiendo el modelo de Woolcock: integración intracomunitaria y conexión extracomunitaria en el nivel micro; y sinergia institucional y eficiencia organizativa en el nivel macro. Unas veces por exceso de integración social en su grupo de pertenencia (que impide a los individuos establecer relaciones de colaboración más allá del ámbito local e implicarse en acciones emprendedoras con individuos de otras comunidades); otras veces por falta de cooperación entre instituciones (que dificultan el desarrollo de sinergias entre ellas y provocan enfrentamientos desde estrategias particularistas y corporativas por el acceso a recursos y oportunidades en un territorio), y otras por deficiencias organizativas (que impiden una adecuada y eficiente prestación de servicios a sus asociados), el capital social generado en estas formas asociativas se consume en la propia asociación, cuando no se desaprovecha y se pierde sin aportar nada al desarrollo de la comunidad.

Por eso es importante analizar de forma conjunta, y no de manera aislada, cómo se manifiesta cada una de esas dimensiones del capital social en lo que al asociacionismo se refiere,

si queremos valorar la importancia de la acción colectiva en las dinámicas de desarrollo. Tratándose de un sector como la agricultura, donde, como hemos señalado, la presencia de asociaciones de diversa naturaleza es una de sus señas de identidad, analizar el tipo de capital social generado constituye una aportación útil al debate sobre el desarrollo en las zonas rurales.

CAPITAL SOCIAL Y ASOCIACIONISMO EN LA AGRICULTURA

Tal como hemos señalado, el panorama asociativo de la agricultura y el sector agroalimentario quizá sea uno de los más diversos y especializados funcionalmente, con organizaciones de distinta naturaleza y diferentes ámbitos de actividad (Moyano, 2002). Simplificando, podemos decir que en ese panorama destacan los siguientes tipos de asociaciones (véase Cuadro núm. 1): las que orientan su actividad a la defensa y representación de intereses (sindicatos, organizaciones profesionales, federaciones de cooperativas, asociaciones sectoriales de productores, interprofesiones, etc.); las que están especializadas en el desarrollo de algún tipo de actividad económica (cooperativas, sociedades agrarias de transformación, entidades comerciales, organizaciones de productores, etc.); los organismos corporativos, de adscripción obligatoria para la gestión de recursos comunes (cámaras agrarias, comunidades de regantes, consejos reguladores de denominaciones de origen, etc.). Junto a ellas, y en estrecha relación, figuran los grupos de desarrollo rural surgidos en el marco de la iniciativa Leader y del programa Proder, grupos de base social heterogénea, que, acogidos a fórmulas jurídicas diversas, se encargan de gestionar los correspondientes planes e impulsar iniciativas en pro del desarrollo de su comarca.

CUADRO 1
TIPOS DE ASOCIACIONES EN LA AGRICULTURA Y EL MUNDO RURAL

Asociaciones orientadas a la defensa y representación de intereses	<ul style="list-style-type: none"> • Sindicatos u organizaciones profesionales agrarias • Organizaciones sectoriales • Federaciones de cooperativas • Interprofesiones
Asociaciones orientadas a la actividad económica	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas • Sociedades comerciales • Asociaciones u organizaciones de productores • Consorcios
Asociaciones de tipo corporativo	<ul style="list-style-type: none"> • Cámaras agrarias • Consejos reguladores de denominaciones de origen • Comunidades de regantes
Asociaciones orientadas al desarrollo local	<ul style="list-style-type: none"> • Grupos de acción local (iniciativa Leader) • Grupos de desarrollo rural (programa Proder)

Centrándonos en el primer tipo de asociaciones (las orientadas a la defensa y representación de intereses), cabe señalar cuatro categorías: las que representan los intereses generales de los agricultores (sindicatos agrarios, también denominados organizaciones profesionales agrarias); las que vertebran intereses específicos de los productores vinculados a una determinada rama de la producción agrícola o ganadera (asociaciones sectoriales o especializadas); las que representan los intereses del cooperativismo (federaciones de cooperativas), y las que articulan los intereses concernientes a los distintos eslabones de una cadena agroalimentaria (interprofesiones). Todas ellas tienen en común el denominado problema del *free-rider* (problema del gorrón) (Olson, 1966), típico de las asociaciones que ofertan bienes públicos —bienes de cuyo disfrute no puede excluirse a nadie, por lo que benefician tanto a los individuos que contribuyen a su logro como a los que no, desincentivando la afiliación—, si bien más acentuado en unas que en otras, debido a su desigual capacidad para resolver este problema mediante incentivos selectivos.

Así, por ejemplo, una asociación sectorial (sea Anrogapor, en el porcino, o Asoprovac, en vacuno de carne) está en mejores condiciones para ofrecer esos incentivos al grupo restringido de productores vinculados a su correspondiente rama productiva (en forma de servicios de información avanzada sobre la evolución del sector y de asesoramiento técnico), que un sindicato u organización profesional (sea ASAJA, COAG o UPA), que ha de captar la atención del conjunto de los agricultores y animarlos a la afiliación mediante incentivos de difícil concreción y encaje en sus estructuras organizativas (gestión de las ayudas de la PAC, asesoramiento fiscal y jurídico, etc.). En el caso de las federaciones de cooperativas (como la CCAE), sus incentivos selectivos se dirigen no a los agricultores, sino a las cooperativas asociadas, prestándoles servicios de formación e información, así como asesoramiento especializado en temas relacionados con los mercados o con las regulaciones jurídicas del cooperativismo. Obviamente, en el caso de los organismos corporativos (sea una comunidad de regantes o un consejo regulador de una denominación de origen), gran parte del problema del *free-rider* queda resuelto con el carácter obligatorio de la adscripción, obligatoriedad que acompañan con normas sancionadoras para alcanzar los objetivos perseguidos en estas corporaciones. Algo parecido ocurre en las organizaciones interprofesionales, donde la extensión de normas resuelve en gran parte el problema del *free-rider*, al poder aplicarlas sobre el conjunto de los productores independientemente de cual sea su actitud y comportamiento.

Las asociaciones orientadas a las actividades económicas —cuya expresión más genuina en la agricultura son las cooperativas, aunque también encontramos formas no cooperativas como las agrupaciones de productores o los consorcios empresariales— se caracterizan por ofrecer bienes no públicos, de tal modo que sólo pueden beneficiarse de tales bienes los agricultores que están asociados a ellas. En estas asociaciones no se da con la misma intensidad que en las asociaciones de tipo reivindicativo el problema del *free-rider*, ya que el hecho de estar asociado constituye en sí mismo el principal incentivo selectivo. Por lo general, las relaciones entre los socios y el proyecto asociativo tienden a ser de carácter instrumental, y las funciones desarrolladas se basan principalmente en la prestación eficaz de servicios y la consecución de determinados objetivos de naturaleza económica (obtener buenos precios de venta de la producción en el mercado, adquirir a precios competitivos insumos y maquinaria, etc.).

El modelo de análisis

Para abordar el análisis de la dimensión asociativa del capital social y valorar sus efectos sobre las dinámicas de desarrollo siguiendo las bases del modelo de M. Woolcok, habría que proceder, como se ha señalado, a una adaptación de dicho modelo a la singularidad del objeto de investigación, es decir, al asociacionismo en la agricultura y el sector agroalimentario (Cuadro núm. 2).

En el nivel micro, y en lo que se refiere a la dimensión de *integración intracomunitaria*, parece lógico que deba recoger el grado de inserción de los agricultores en la vida social de su comunidad a través de su integración en asociaciones agrarias de ámbito local. En este sentido, los indicadores podrían ser no sólo el grado de participación de los agricultores en asociaciones formales (sindicatos, cooperativas, etc.) a nivel local, sino también su nivel de identificación con el proyecto asociativo en el que participan. De hecho, en muchas ocasiones la relación de un agricultor con su cooperativa o sindicato es una relación meramente formal, cuando no instrumental, sin mediar un proyecto colectivo con el que se identifique y le haga implicarse en el logro de objetivos más amplios que los meramente individuales. Si sólo tenemos en cuenta el primer indicador estaríamos midiendo de forma parcial esta dimensión de integración, sin valorar la intensidad de la misma. Parece razonable pensar que las condiciones para emprender estrategias comunes de desarrollo serán más elevadas en aquellas comunidades donde predominen asociaciones no sólo con una amplia base de asociados, sino capaces de atraer a los agricultores e identificarlos con su proyecto.

Continuando en el nivel micro del modelo, nos encontramos con la dimensión que hemos denominado *conexión extracomunitaria*. Teniendo en cuenta que con esta dimensión se trata de valorar la autonomía de los agricultores para establecer relaciones con otros individuos (sean o no agricultores) de fuera de su comunidad local o de sus grupos de pertenencia, utilizaremos como indicadores los siguientes: su participación en proyectos asociativos que trascienden el ámbito local (por ejemplo, asociaciones agrarias de ámbito comarcal o provincial) y su participación en procesos abiertos de acción colectiva donde se relacionan con individuos distintos a los de sus grupos de pertenencia (por ejemplo, empresarios o profesionales no vinculados a la agricultura en el seno de los grupos de desarrollo rural). En comunidades donde se observe la presencia de agricultores en estas redes asociativas amplias y heterogéneas, podremos esperar la existencia de un capital social más favorable a las dinámicas de desarrollo, que en otras comunidades donde la participación de los agricultores se limite a las viejas asociaciones cuyo ideal corporativista restringe su autonomía para implicarse en proyectos más amplios.

Entrando en el nivel macro del modelo, y en lo relativo a la dimensión de *sinergia institucional*, nos estamos refiriendo a las relaciones que se establecen entre las asociaciones agrarias, y entre éstas y las instituciones públicas, lo que nos hace considerar como indicadores los siguientes: el nivel de cooperación entre las asociaciones agrarias y no agrarias existentes en la comunidad local o comarcal (sindicatos, cooperativas, comunidades de regantes, grupos de desarrollo rural, consejos reguladores, etc.) y el grado de interacción de estas asociaciones con las instituciones políticas tanto locales o comarcales (ayuntamientos, mancomunidades, etc.), como de ámbitos territoriales más amplios (diputaciones, delegaciones de agricultura,

etc.), que intervienen en los procesos de desarrollo. Cabría esperar un mayor *stock* de capital social favorable al desarrollo en comunidades donde se dé un elevado nivel de sinergia entre instituciones, que en otras donde las asociaciones se guíen por lógicas particularistas y donde apenas se produzcan interacciones entre ellas.

CUADRO 2
INDICADORES DE LA DIMENSIÓN ASOCIATIVA DEL CAPITAL SOCIAL EN LA AGRICULTURA

Integración intracomunitaria	<ul style="list-style-type: none"> • Participación de los agricultores en la creación de asociaciones a nivel local • Identificación de los agricultores asociados con el proyecto asociativo
Conexión extracomunitaria	<ul style="list-style-type: none"> • Participación de los agricultores en asociaciones agrarias que trascienden el ámbito local • Participación de los agricultores en los grupos de desarrollo rural
Sinergia institucional	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperación entre asociaciones agrarias y no agrarias • Interacción de las asociaciones agrarias con las instituciones políticas
Eficiencia organizativa	<ul style="list-style-type: none"> • Valoración de los servicios prestados por las asociaciones a los agricultores asociados • Reconocimiento social e institucional de las organizaciones agrarias por parte de los poderes públicos y otros grupos de intereses

Finalmente, y siguiendo en el nivel macro, nos encontramos con la dimensión de *eficiencia organizativa*, una dimensión con la que, recordemos, se hace referencia a la credibilidad y competencia de las instituciones públicas y privadas en la prestación de servicios y en el desempeño de las funciones que les son propias. En lo que respecta a las asociaciones agrarias, su eficiencia puede medirse a través de dos indicadores: la valoración de la cantidad y calidad de los servicios prestados a sus socios o afiliados, y el grado de reconocimiento social e institucional que reciben en el ejercicio de sus funciones. Cabría esperar que se generase un capital social de mayor riqueza para el desarrollo en aquellas comunidades donde las asociaciones sean bien valoradas por sus socios y afiliados, y sean reconocidas como buenos y eficientes actores intermedios por las entidades públicas o privadas con las que se relacionan.

APLICACIÓN DEL MODELO A ALGUNOS CASOS DE ASOCIACIONES AGRARIAS

A continuación, y con carácter exploratorio, se aplicará el modelo de capital social a algunos casos de asociaciones de especial relevancia en la agricultura y el sector agroalimentario. Concretamente, seleccionaremos para el análisis las organizaciones profesionales agrarias, las asociaciones sectoriales y el cooperativismo (en su doble dimensión: económica y representativa). A falta de una rigurosa investigación empírica, lo que se afirma a continuación son ideas surgidas de la mera observación de los hechos, ideas que pueden ser la base de unas hipótesis a contrastar en realidades concretas sobre el tipo de capital social generado por cada una de estas asociaciones.

a) Las organizaciones profesionales agrarias

Observando el funcionamiento de las organizaciones profesionales (expresión genuina del sindicalismo agrario en tanto que organizaciones orientadas a la defensa y representación de los intereses generales de los agricultores), puede plantearse como hipótesis que el capital social generado por ellas es un capital bastante equilibrado en sus distintas dimensiones. En efecto, en las organizaciones profesionales agrarias se observa por lo general un elevado nivel de *integración intracomunitaria*, expresado en lo siguiente: suelen ser organizaciones enraizadas en el ámbito local; sus dirigentes suelen ser agricultores con ascendencia y liderazgo en la comunidad, y es habitual que se produzca una fuerte identificación en términos políticos y simbólicos entre los afiliados y la asociación a la que pertenecen.

Respecto a la dimensión de *conexión extracomunitaria*, puede señalarse que estas organizaciones posibilitan que sus afiliados establezcan un alto grado de conexión con agricultores de fuera de su comunidad, ya que sus proyectos asociativos no se limitan al ámbito local, sino que se vertebran en estructuras más amplias en los niveles provinciales y regionales, hasta alcanzar el nivel nacional (las asambleas y congresos de las organizaciones profesionales son ocasión para que afiliados de distintas procedencias locales se relacionen entre sí estableciéndose entre ellos lazos extracomunitarios). Al mismo tiempo, las organizaciones profesionales agrarias muestran un alto grado de participación en la formación de otros proyectos de acción colectiva o en redes más amplias y heterogéneas (por ejemplo, es habitual la influencia del sindicalismo en la promoción de cooperativas o en la constitución de los grupos de desarrollo rural, por no citar su implicación en los procesos electorales de los consejos reguladores de denominaciones de origen o de las cámaras agrarias, lo que permite a sus afiliados ampliar su horizonte de relaciones).

En relación con la *sinergia institucional*, las organizaciones profesionales agrarias son, por su propia naturaleza, organizaciones expansivas, con vocación de establecer relaciones (más o menos formalizadas) con las instituciones de su entorno exterior: sean los poderes públicos en materia de interlocución sobre temas de política agraria, sean los sindicatos de asalariados agrícolas para la firma de los convenios colectivos, sean las industrias para la negociación de los contratos de integración, sean las interprofesiones para la vertebración de una cadena agroalimentaria. Esto indica que de las organizaciones profesionales agrarias cabe esperar la generación de un capital social donde su dimensión de sinergia institucional alcance un nivel alto en comparación con el generado por otras asociaciones.

Finalmente, en lo que respecta a la *eficiencia organizativa* de las organizaciones profesionales, una mera observación de cómo desempeñan las funciones que le son propias y cómo prestan servicios a sus afiliados, nos indica que su eficiencia es alta en un sentido y baja en otro. Es alta en lo relativo a las funciones de reivindicación, defensa y representación de intereses, ya que suelen disponer de líderes con fuerte capacidad de movilización y especializados en estas tareas, así como una estructura organizativa adaptada a esa función, tanto en lo que se refiere a su presencia en los niveles regional o nacional (en los consejos consultivos de las consejerías de agricultura de las comunidades autónomas, en el consejo de ENESA, en el consejo de la Agencia del Aceite de Oliva, en el Consejo Nacional del Agua, etc.), como en el nivel de los comités consultivos agrícolas de la Unión Europea (a través del

COPA, las organizaciones profesionales tienen garantizada su participación en estos comités). Pero es más bien baja en lo que se refiere a la cantidad y calidad de los servicios prestados a sus afiliados, pues las organizaciones profesionales no suelen contar ni con suficientes recursos en los niveles locales ni con una estructura organizativa adecuada para desarrollar con eficiencia esa labor ante un colectivo tan disperso como es el de los agricultores.

Estos rasgos generales varían obviamente de unas organizaciones profesionales a otras, por lo que en el marco de la investigación empírica debe contrastarse la validez de estas hipótesis en cada caso concreto. No obstante, podemos anticipar que, en las organizaciones de pequeños agricultores, suele imperar a nivel local la dimensión de integración al existir una estrecha interacción entre los afiliados y una fuerte relación identitaria de éstos con el proyecto asociativo. Asimismo, suele ser algo más baja la de conexión extracomunitaria, ya que en los niveles locales los sindicatos de pequeños agricultores constituyen una especie de entornos cerrados donde la interacción se produce dentro de ellos con escasa conexión hacia fuera, si bien esos entornos se van abriendo conforme se traspasa el ámbito local y se integran en estructuras organizativas más amplias. Lo mismo cabe decir de las dimensiones de sinergia institucional y eficiencia organizativa de estas asociaciones de pequeños agricultores, que suelen ser bajas e incluso insignificantes en muchas comunidades locales, sobre todo en aquellas donde los agricultores constituyen una minoría en el conjunto de la población. Estos rasgos pueden convertir a las organizaciones de pequeños agricultores en interesantes generadores de capital social para el desencadenamiento de los proyectos de desarrollo a nivel local, dada la confianza y el *stock* de integración y enraizamiento que atesoran, pero insuficientes para asegurar la sostenibilidad de dichos proyectos.

Por el contrario, en las organizaciones de empresarios y grandes agricultores, donde suele ser menor la presencia local de la organización y menor también la interacción y relación identitaria de los afiliados, disminuye la dimensión de integración social, aumenta la de conexión extracomunitaria (debido a la diversidad de actividades que suelen tener los grandes agricultores) y predomina la dimensión de eficiencia en la prestación de servicios, y en las tareas de interlocución con otros grupos (como los asalariados) y con los poderes públicos (bien de manera formal, mediante su participación en consejos consultivos, o informal, a través de actividades de *lobby*). De ahí que el capital social generado por las organizaciones de grandes agricultores sea de poca utilidad en el arranque de los proyectos de desarrollo a nivel local, pero sí puede ser significativo en fases posteriores, en las que se precise abordar estrategias de cooperación económica más ambiciosas, así como acciones de mayor exigencia en términos organizativos, acciones donde resulta interesante disponer de los recursos con que cuentan las organizaciones de grandes empresarios agrícolas en materia de prestación de servicios y de sus posibilidades de interlocución con un espectro más amplio de actores socioeconómicos.

b) Las asociaciones sectoriales

En lo que se refiere a las asociaciones sectoriales, hay que tener en cuenta que éstas no suelen tener presencia en el ámbito local, y tampoco en el provincial o regional (salvo en producciones muy regionalizadas), sino que vertebran a nivel nacional a los productores de una

determinada rama (vacuno de carne, porcino, leche, cítricos, frutas y hortalizas, etc.). Además, los productores suelen asociarse más por razones instrumentales (buena calidad de los servicios, buena información sobre la evolución de los mercados) que identitarias (salvo en situaciones de crisis o en ausencia de organizaciones de vocación general eficaces en su labor reivindicativa). Esto explica que el capital social generado por las asociaciones sectoriales sea prácticamente nulo en la dimensión de *integración* a nivel local o comarcal, lo que hace que sea poco útil para impulsar dinámicas de desarrollo en estos ámbitos territoriales. Respecto a la dimensión de *conexión extracomunitaria*, es verdad que una asociación sectorial le da al productor la posibilidad de romper el círculo restringido de sus relaciones primarias y lo pone en contacto con productores de otras comunidades, pero también es cierto que lo integra en otro círculo más restringido si cabe, cual es el de la rama de producción a la que pertenece; ello hace que esta dimensión de capital social alcance también valores bajos en el caso de las asociaciones sectoriales.

No obstante, es mediano, aunque variable, su grado de sinergia con las entidades privadas y las instituciones públicas, dependiendo del sector analizado. Así, por ejemplo, hay sectores (como el porcino o el vacuno de carne) donde su fuerte integración industrial propicia una estrecha interacción de la correspondiente asociación sectorial con las industrias (madereros o industrias cárnicas). Otros sectores, por el contrario (como el de cítricos o el de frutas y hortalizas en general) gozan de mayor autonomía frente al mercado y apenas entran en relación con el sector industrial, aunque sí con el sector comercial (por lo general menos articulado en términos asociativos). Asimismo, la relación de las asociaciones sectoriales con las organizaciones profesionales agrarias constituye un escenario de interacción no siempre guiado por un espíritu cooperativo; bien es cierto que hay sectoriales que se integran dentro de las organizaciones profesionales (por ejemplo, los remolacheros o los productores de tabaco dentro de ASAJA), mientras que otras mantienen lazos de colaboración (como ocurre en el sector del vacuno de carne Asoprovac y las tres organizaciones profesionales agrarias, o el del porcino con Anprogapor), no faltando las que entran en una clara dinámica de confrontación y disputa por la representación de los productores (como ocurre en el sector de frutas y hortalizas con Fepex y sus siempre conflictivas relaciones con las organizaciones profesionales agrarias).

Las relaciones de estas asociaciones sectoriales con las entidades públicas suelen ser medianas, tirando a bajas, salvo en aquellos sectores regulados en materia de sanidad o medio ambiente (sectores ganaderos, sobre todo), donde las asociaciones sectoriales de productores colaboran con los poderes públicos en la aplicación de programas sanitarios o de eliminación de residuos. En ocasiones, sin la presencia de estas asociaciones sectoriales como actores intermedios, la implementación de esos programas no sería viable, debido a la dispersión de los productores y las dificultades de las organizaciones profesionales agrarias de realizar esa labor con sus precarias estructuras organizativas.

Es muy elevado el nivel de *eficiencia organizativa* de las asociaciones sectoriales, principalmente en la prestación de servicios a los productores afiliados, siendo esta eficiencia su principal incentivo a la afiliación. Puede decirse que estas asociaciones, aunque son de naturaleza reivindicativa dentro de la rama correspondiente, están especializadas también en la prestación de servicios técnicos a los productores, que ven en ellas una importante referencia

para la gestión de sus explotaciones y la definición de sus estrategias como empresarios. En materia de interlocución con otros grupos socioeconómicos, es significativa su participación en las estructuras interprofesionales, donde intervienen representando a los productores de la correspondiente cadena agroalimentaria (en detrimento del protagonismo que pretenden atribuirse las organizaciones profesionales agrarias en su vocación expansiva de representar los intereses de los agricultores en todas las ramas de la producción). Asimismo, suele ser frecuente la presencia de estas asociaciones sectoriales en algunos consejos reguladores de denominaciones de origen, donde su participación es fundamental como garantía de cumplimiento de las normas de calidad por parte de los productores. Finalmente, en lo relativo a sus relaciones con los poderes públicos, ya hemos señalado que, por lo general, utilizan las estrategias de *lobby* (tanto a nivel nacional como europeo), si bien suelen participar en órganos consultivos cuando alcanzan acuerdos con las organizaciones profesionales para ocupar los puestos de representación que les corresponden (por ejemplo, la participación de Asoprovac en los comités consultivos agrícolas de la Unión Europea se hace mediante acuerdo previo con las organizaciones profesionales agrarias que son las que, a través del COPA, tienen asignados los puestos de representación).

En definitiva, las asociaciones sectoriales son interesantes formas de vertebración de intereses en la agricultura, pero su escasa presencia en el nivel local y comarcal las hacen poco útiles en las primeras fases de los procesos de desarrollo, aunque el capital social que generan puede ser de utilidad en aquellas iniciativas basadas en la promoción de determinadas producciones de calidad.

c) El cooperativismo

El cooperativismo quizá sea el movimiento asociativo de mayor y más amplia presencia en la agricultura y el sector agroalimentario. La extensa red de cooperativas de diversos tamaños y actividades lo convierte en un factor de indudable importancia en las estrategias de desarrollo. No obstante, el capital social que se genera dentro del cooperativismo presenta rasgos diversos que, en unos casos, lo hacen de gran utilidad en esas estrategias y, en otros, lo convierten en obstáculos para el avance y consolidación de proyectos de desarrollo ya iniciados.

En general, podemos señalar que el capital social generado por el cooperativismo muestra un elevado nivel de enraizamiento e *integración social*, gracias a la fuerte presencia local de las cooperativas (surgidas muchas de ellas como resultado de la confianza entre agricultores de un mismo sector) y gracias también al elevado grado de identificación que se produce entre los socios y el proyecto cooperativo (al menos en sus fases iniciales). En muchas ocasiones, las cooperativas se convierten en el principal referente simbólico e ideológico de los agricultores en comunidades donde no llega la influencia de los sindicatos u organizaciones profesionales. Bien es cierto que a esa identificación ha contribuido la continuidad histórica del cooperativismo (cien años ininterrumpidos de existencia en la agricultura y el mundo rural, frente a las interrupciones sufridas por motivos políticos por el sindicalismo agrario) y el fuerte apoyo que siempre ha recibido de las instituciones públicas y de las entidades religiosas o políticas de cualquier signo, pero la verdad es que el estrecho contacto que suelen mantener las cooperativas con los agricultores asociados (contacto y cercanía facilitados por

la propia legislación y por la cultura participativa que impregna el cooperativismo desde su creación) es una fuente valiosa de capital social. No obstante, es una realidad que ese *stock* de capital social puede diluirse en aquellos casos donde, por imperar el recelo y la desconfianza entre los dirigentes locales, el cooperativismo, no se aprovecha para emprender proyectos de cooperación más amplios. También es verdad que la tendencia al crecimiento de las cooperativas y a la opción por modelos macrocooperativos regidos por lógicas más gerenciales que mutualistas, hace que la dimensión de enraizamiento e integración intracomunitaria disminuya a favor de otras dimensiones donde predominen las conexiones fuera de la comunidad local y donde las relaciones con los socios sean cada vez menos identitarias y más instrumentales.

En este último sentido observamos un alto grado de *conexión extracomunitaria* en cooperativas que han entrado en procesos de fusión con otras de su entorno local o comarcal o que incluso han apostado por integrarse en estructuras de segundo grado para aumentar la competitividad e incrementar su presencia en el mercado, permitiendo así ampliar el horizonte de relaciones de sus socios. Asimismo, la implicación de las cooperativas en los grupos de desarrollo rural (bien directamente o a través de sus federaciones) constituye un buen ejemplo de su conexión con redes sociales más amplias, lo que les permite ofrecer su capital social en favor de proyectos que trascienden el ámbito del cooperativismo y posibilitar que los agricultores se relacionen con otros tipos de actores socioeconómicos.

En lo que se refiere a la dimensión de *sinergia institucional*, el cooperativismo alcanza un alto grado de interacción con las entidades públicas al ser las cooperativas formas jurídicas fuertemente reguladas por la legislación y sometidas a controles administrativos, al tiempo que protegidas por distintos sistemas de ayudas. Por ello, el cooperativismo se convierte en un importante actor intermedio en la puesta en marcha de determinados programas de política agraria (por ejemplo, en los seguros agrarios, donde las cooperativas suelen actuar como entes colaboradores), en la regulación de las denominaciones de calidad (siendo muy importante su labor en los consejos reguladores) o incluso en la regulación de ciertos mercados (a través, por ejemplo, de la homologación de las cooperativas como organizaciones de productores de frutas y hortalizas, con facultad de retirada del producto en caso de saturación del mercado). En el nivel macro, la sinergia institucional del cooperativismo se produce a través de la federación o confederación en la que se integran, desempeñando labores de representación ante otros actores institucionales y grupos de interés (industrias agroalimentarias, asociaciones sectoriales, etc.). No obstante, la actitud de recelo y desconfianza que muestran muchos dirigentes del cooperativismo hacia las organizaciones profesionales agrarias, a las que identifican como politizadas y promotoras de división y disputa, impide que se alcance un buen nivel de sinergia entre estos dos tipos de asociacionismo, en perjuicio de los impulsos que se necesitan para abordar estrategias conjuntas de desarrollo en esos ámbitos territoriales.

En relación con la *eficiencia organizativa*, las cooperativas se caracterizan por presentar un alto grado de eficiencia en la prestación de servicios a sus socios, ante los que rinden cuentas en las correspondientes asambleas o consejos rectores, si bien es verdad que ese nivel de eficiencia varía de unas cooperativas a otras, según los recursos de que disponen y la capacidad de sus cuadros directivos. Por lo general, un aumento del tamaño de la cooperativa permite

aprovechar las economías de escala en beneficio de una más eficiente prestación de servicios. Conforme se integra el cooperativismo en estructuras más amplias (de segundo o tercer grado), su eficiencia se concreta sobre todo en términos de gestión y definición de las estrategias comerciales más adecuadas, estableciendo acuerdos con industrias o grandes cadenas de distribución. En lo que se refiere a la interlocución con los poderes públicos y otros ámbitos institucionales, es la federación o confederación de cooperativas la encargada de desarrollar esa labor, mediante su presencia en consejos consultivos de ámbito regional o nacional (la federación andaluza de cooperativas FAECA es miembro de varios consejos consultivos de la Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía, mientras que la confederación nacional CCAE es miembro del consejo consultivo de ENESA y del de la Agencia de Aceite de Oliva) y en los comités consultivos agrícolas de la Unión Europea (concretamente, CCAE es miembro del COGECA y tiene asegurada su presencia en algunos de los comités más significativos para la agricultura española). Asimismo, la participación del cooperativismo en las estructuras interprofesionales a través de su confederación CCAE es otro ejemplo de su capacidad para establecer relaciones de interlocución permanente con el resto de los grupos implicados en la cadena agroalimentaria, si bien en el desarrollo de esa labor se encuentra en ocasiones con la animadversión de las organizaciones profesionales agrarias, que niegan al cooperativismo legitimidad para representar los intereses de los agricultores.

Todo ello convierte al cooperativismo en un movimiento asociativo que genera un capital social de gran riqueza y diversidad, útil para promover iniciativas de desarrollo a nivel local o comarcal, pero también para implicarse en fases más avanzadas donde los dilemas dinámicos de la acción colectiva exigen la participación de estructuras organizativas capaces de cooperar en escenarios de interlocución con otras entidades privadas y con las instituciones públicas. La fuerte expansión territorial del cooperativismo y la amplia gama de modelos asociativos que genera le permiten tener la flexibilidad suficiente para participar tanto en los momentos iniciales de los proyectos de desarrollo como en las etapas de avance y consolidación. La realidad y la práctica concreta del cooperativismo es la que indica si es capaz de asumir los grandes retos del desarrollo local y comarcal o si por el contrario diluye su elevado y rico *stock* de capital social en proyectos aislados de cooperativas desconectadas entre sí y guiadas por lógicas particularistas incapaces de superar el reducido grupo de agricultores que originalmente participaron en su constitución.

CONCLUSIONES

En este trabajo se ha revisado el concepto de «capital social», se ha valorado su fertilidad analítica para explicar los procesos de desarrollo y se ha elaborado un modelo que permita analizar el tipo de capital generado en las asociaciones agrarias. Utilizando las dimensiones propuestas por M. Woolcock para el análisis de las dinámicas de desarrollo, las hemos reelaborado para adaptarlas al estudio del capital social generado por el asociacionismo agrario. A falta de una investigación empírica seria en su planteamiento epistemológico y rigurosa metodológicamente, la reflexión realizada en este trabajo ha sido de tipo exploratorio, fruto de la observación de un fenómeno tan diverso y heterogéneo como el asociacionismo

agrario. Como resultado de esa reflexión se plantea una serie de hipótesis que forman el hilo conductor de las conclusiones a las que hemos llegado.

En primer lugar, no es posible analizar el asociacionismo como un todo, sino que es necesario desagregarlo en las distintas formas en que se expresa en la práctica, y que conduce a distinguir al menos entre cuatro tipos de asociaciones: las orientadas a la reivindicación, defensa y representación de intereses; las orientadas a las actividades económicas; los organismos corporativos, y las orientadas al desarrollo.

En segundo lugar, en lo que se refiere a las asociaciones reivindicativas, el capital social generado varía según que estemos ante organizaciones que representan intereses generales (el caso de las organizaciones profesionales agrarias), ante asociaciones de tipo sectorial que representan los intereses de los productores vinculados a una determinada rama de la producción, ante federaciones o confederaciones de cooperativas, o ante una estructura interprofesional.

En tercer lugar, a los efectos de las dinámicas de desarrollo local, parece que las organizaciones profesionales agrarias y el cooperativismo son los que presentan las formas de capital social más idóneas, por cuanto que muestran un buen equilibrio entre las distintas dimensiones: elevado nivel de integración, alto grado de conexión extracomunitaria, buen nivel de sinergia institucional y aceptable grado de eficiencia organizativa. Bien es verdad que la heterogeneidad interna de estos dos tipos de asociaciones hace que estas hipótesis deban ser contrastadas empíricamente con el estudio de casos concretos, ya que no es lo mismo el capital social generado en un sindicato de pequeños agricultores que en una organización de grandes agricultores, ni tampoco el que se genera en una pequeña cooperativa guiada por principios mutualistas, que el de una gran cooperativa que orienta sus acciones por una lógica de carácter gerencial.

En cuarto lugar, la utilidad del capital social generado por las asociaciones agrarias varía según la fase de los procesos de desarrollo. Así, resulta que asociaciones que generen un capital social rico en integración intracomunitaria pueden ser de gran utilidad en el arranque de los procesos de desarrollo, pero luego convertirse en un lastre para el avance de los mismos. De igual modo, asociaciones de escasa presencia en el nivel local, pero capaces de generar sinergias con las instituciones y ser eficientes en términos organizativos, puede que sean poco interesantes en esas etapas iniciales pero ser elementos decisivos en etapas posteriores donde hay que abordar la consolidación de los procesos de desarrollo.

En definitiva, el enfoque del capital social puede aportar una mirada original sobre el papel desempeñado por las asociaciones en las dinámicas de desarrollo, en tanto que fuente de confianza entre individuos y base potencial de cooperación en el nivel individual e institucional. Para ello, es necesario reconocer que cada tipo de asociación genera un tipo concreto de capital social, y que no todo el *stock* de capital social generado es útil para el propósito de desencadenar y consolidar procesos de desarrollo en el ámbito local.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BECKER, G. (1962), «Investment in human capital: a theoretical analysis», *Journal of Political Economy*, 70: 9-49.

- BOURDIEU, P. (1986), «The forms of capital», en John Richardson (coord.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport, Greenwood Press.
- BOURDIEU, P., PASSERON, J.-C. (1990), *Reproduction in education, society and culture*, Londres, Sage (1ª versión en francés en 1970).
- COLEMAN, J. (1988), «Social capital in the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, 94: S95-S120.
- EVANS, P. (1995), *Embeddedness Autonomy*, Princeton, Princeton University Press.
- (1996), «Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy», *World Development*, 24 (6): 1122.
- FEDDERKE, J. et ál. (1999), «Economic Growth and Social Capital. A critical reflection», *Theory and Society*, 28 (5): 709-745.
- GRANOVETTER, M. (1985), «Economic action and social structure: the problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91: 481-493.
- HERREROS, F (2001), «Social capital, associations and civic republicanism», en Michael Saward (coord.), *Democratic Innovation, Deliberation, Representation and Association*, Londres, Routledge.
- MOYANO, E. (2001), «El enfoque del capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo», *Revista de Fomento Social*, INSA-ETEA, Córdoba, 56 (221): 35-63.
- (2002), «Acción colectiva y asociacionismo en la agricultura española», en C. Gómez Benito y J. J. González Rodríguez (coords.), *Agricultura y sociedad en el cambio de siglo*, Madrid, Mc Graw Hill.
- (2005), «Nuevas orientaciones de las políticas de desarrollo rural en la Unión Europea. A propósito del nuevo Reglamento FEADER», *Revista de Fomento Social*, INSA-ETEA, Córdoba, 60 (238): 219-242.
- MOYANO, E., GARRIDO, F. (2003), «Capital social y desarrollo en zonas rurales. Una aplicación a los programas Leader y Proder en Andalucía», *Revista Internacional de Sociología*, CSIC, Córdoba, 33: 67-96.
- OLSON, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, Yale University Press.
- POLANYI, K. (1957), *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.
- PORTES, A. (1998), «Social capital: Its Origins and Application in Modern Sociology», *American Review of Sociology*, 24: 1-24.
- PORTES, A., SENSENBRENNER, J. (1993), «Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action», *American Journal of Sociology*, 98 (6): 1320-1350.
- PUTNAM, R. (1993), *Making Democracy Work*, Princeton, Princeton University Press.
- (1995), «Bowling alone. American's declining social capital», *Journal of Democracy*, 6 (1): 65-78.
- (2003), *El declive del capital social*, Barcelona, Galaxia Guttenberg-Círculo de Lectores.
- SCHULTZ, T. W. (1963), «Investment in human capital», *American Economic Review*, nº 51: 1-16.
- SWEDBERG, R. (1991), «Major traditions of economic sociology», *Annual Review of Sociology*, 17: 251-276.
- SWEDBERG, R., SMELSER, N. (coords.) (1994), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.

TOCQUEVILLE, A. (1971), *La democracia en América*, Madrid, Aguilar.

WOOLCOCK, M. (1998), «Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework», *Theory and Society*, 27 (2): 151-208.

—(2000), «Managing risk, shocks, and opportunities in developing economies: the role of social capital», en G. Ranis (coord.), *Dimensions of Development*, New Haven, Yale Center for International and Area Studies.

Recibido: 25/09/2007

Aceptado: 13/03/2008