

Capital social y relaciones socio-productivas: un estudio metodológico y empírico en los espacios rurales del noroeste del Estado de México

Social capital and socio-productive relations: a methodological and empirical study in rural areas in the northwest of the State of Mexico

Carlos Alejandro Custodio González

Instituto de Investigaciones Sociales
Universidad Nacional Autónoma de México
carloscustodio@sociales.unam.mx

Estela Martínez Borrego

Instituto de Investigaciones Sociales
Universidad Nacional Autónoma de México
mborrego@unam.mx

Recibido: 31/01/2020

Aceptado: 20/07/2020

Formato de citación:

Custodio González, C. A., Martínez Borrego, E. (2021). "Capital social y relaciones socio-productivas: un estudio metodológico y empírico en los espacios rurales del noroeste del Estado de México". *Aposta. Revista de Ciencias Sociales*, 88, 88-104, <http://apostadigital.com/revistav3/hemeroteca/cacustodio.pdf>

Resumen

Recientemente el capital social ha tomado relevancia en el terreno de la investigación académica como elemento explicativo de la dinámica social, productiva y territorial de los espacios rurales. Diversos estudios han desarrollado propuestas metodológicas centradas en la medición del capital social rural. Sin embargo, los estudios han dejado de lado la importancia de identificar las características del capital social y el papel que este desempeña en las relaciones socio-productivas que sustentan a las estrategias de reproducción seguidas por los hogares rurales. En este contexto, la presente investigación tuvo como objetivo evaluar el potencial de un modelo metodológico para identificar las características del capital social rural, que emerge de las relaciones socio-productivas en las que se sustentan las estrategias de reproducción de los hogares rurales. El desarrollo metodológico se basó en la aplicación de un cuestionario que tuvo en consideración cinco tipos de relaciones socio-productivas: confianza, cooperación,

negociación, subordinación y conflicto. Empleando un muestreo intencional, se aplicaron cuarenta y tres cuestionarios en una localidad ubicada al noroeste del Estado de México. Una vez recabada la información los datos fueron analizados a partir de la técnica multivariante del Análisis de Correspondencias Simple, utilizando el paquete estadístico RStudio 3.6.0. Los resultados evidencian que las relaciones socio-productivas se estructuran en torno al capital social de vinculación. Así mismo, se identificó la presencia de cinco formas o dimensiones de confianza en el espacio rural: 1) apoyo social; 2) confianza estratégica; 3) confianza en las capacidades; 4) ausencia de confianza y 5) confianza a escala territorial.

Palabras clave

Capital social rural, estrategias de reproducción, hogares rurales, análisis de correspondencias simple.

Abstract

Recently, social capital has become relevant in the field of academic research as an explanatory element of the social, productive and territorial dynamics of rural spaces. Various studies have developed methodological proposals focused on the measurement of rural social capital. However, studies have neglected the importance of identifying the characteristics of social capital and the role it plays in the socio-productive relationships that underpin the reproduction strategies followed by rural households. In this context, the objective of this research was to assess the potential of a methodological model to identify the characteristics of rural social capital, which emerges from the socio-productive relationships that underpin the strategies of reproduction of rural households. The methodological development was based on the application of a questionnaire that considered five types of socio-productive relationships: trust, cooperation, negotiation, subordination and conflict. Using intentional sampling, forty-three questionnaires were applied in a town located in the northwest of the State of Mexico. Once the information was collected, the data was analyzed using the multivariate technique of Simple Correspondence Analysis, using the statistical package RStudio 3.6.0. The results show that the socio-productive relationships are structured around the bonding social capital. Likewise, the presence of five forms or dimensions of trust in rural areas was identified: 1) social support; 2) strategic confidence; 3) confidence in capabilities; 4) lack of trust and 5) trust at the territorial level.

Keywords

Rural social capital, reproduction strategies, rural households, simple correspondence analysis.

1. Espacios rurales, estrategias de vida y capital social

La realidad de los espacios rurales en América Latina y, en específico, México, reflejan la interdependencia entre procesos globales y endógenos que han reconfigurado las formas históricas de organización de la producción y del trabajo rural (Gross *et al*, 1998; Kay, 2009; Salas y González, 2014). Prueba de ello son los fenómenos que en la actualidad definen la dinámica social, productiva y territorial de los entornos rurales: 1) flexibilización y feminización del trabajo agrícola; 2) intensificación de los procesos migratorios; 3) nuevas conexiones rural-urbanas sustentadas en medios y vías de transporte, así como en las recientes tecnologías de la comunicación; 4) inserción en

empleos fuera de las unidades de producción que acrecentaron la importancia del ingreso no agrícola para la reproducción de las unidades doméstico campesinas (Rojas *et al.*, 2013; Osorio *et al.*, 2015; Martínez *et al.*, 2017). Estos fenómenos constituyen el conjunto de estrategias de vida con las que los hogares rurales buscan asegurar su reproducción.

Las estrategias de vida o estrategias de reproducción se definen como el conjunto de acciones realizadas por las familias para satisfacer sus necesidades de: alimentación, vivienda, educación, salud y vestuario (Massa, 2010), con el fin de asegurar su reproducción biológica, social y productiva. Las funciones que desempeñan las estrategias de vida o reproducción en los hogares rurales son diversas, pudiendo ser de: sobrevivencia, adaptación o acumulación. La multiplicidad de funciones responde a factores externos vinculados con los procesos macroeconómicos en el que se encuentran inmersos los hogares; así como a factores endógenos, tales como: activos productivos; fuerza de trabajo; grado y tipos de conocimiento; educación y capital social (Ramírez, 2008; Kay, 2009; Vargas, 2009; Salas y González, 2014; Tomé *et al.*, 2014; Martínez *et al.*, 2018).

El capital social se concibe como un recurso relacional que emerge de la estructura social de un individuo o agente colectivo (Méndez y Vieyra, 2017). Su desarrollo conceptual se basa en los trabajos de Bourdieu (1986), Coleman (1993) y Putman (2000), quienes de modo independiente identificaron tres elementos o componentes que estructuran al capital social: 1). La red social como expresión de las relaciones; 2). Las normas de confianza y reciprocidad que regulan las relaciones; y 3). Los recursos que emergen de las relaciones de la red, los cuales se clasifican en: materiales, culturales y simbólicos (Carpiano y Fitterer, 2014; Capdevielle, 2014; Chriest y Niles, 2018).

En el caso de los espacios rurales, el capital social se concibe como la capacidad organizativa de los campesinos para involucrar a la familia en la actividad productiva y reproductiva del hogar; así como la capacidad de establecer una red de relaciones sociales o productivas (Herrera, 2015). Ambos niveles de organización se complementan y posibilitan el acceso a recursos que de manera individual no podrían estar disponibles. La familia provee apoyo para dar respuesta a necesidades de la vida cotidiana: cuidado de los hijos; celebraciones; situaciones de crisis o problemáticas; préstamos de: recursos monetarios, alimentos, fuerza de trabajo y ayuda mutua en las labores para sacar adelante cultivos (Rojas *et al.*, 2013). En la mayoría de las ocasiones, el apoyo familiar, representa el único recurso colectivo al que pueden acceder la mayoría de los hogares rurales. Por su parte, las relaciones externas al grupo familiar proporcionan acceso a recursos inmateriales como: información, capacitación y conocimientos sobre el contexto territorial en el que se encuentra inmerso el hogar rural e incluso acceso a recursos materiales para el desarrollo de las actividades productivas.

El interés por incorporar al capital social en el estudio de las relaciones social-productivas de los espacios rurales ha sido de orden metodológico (Durstun, 2000; Márquez y Foronda; 2005; Arras *et al.*, 2010; Lugo, 2013; Gutiérrez, 2014; Toiber *et al.*, 2017; Wang, 2019), con la finalidad de medir el capital social rural. Sin embargo, dichos estudios, han dejado de lado la importancia de identificar las características del capital social y el papel que este desempeña en la dinámica de las relaciones socio-productivas que sustentan a las estrategias de reproducción seguidas por los hogares rurales. Ante este vacío, el presente artículo tiene como objetivo evaluar el potencial de un modelo metodológico para identificar las características del capital social rural, que emerge de las relaciones socio-productivas en las que se sustentan las estrategias de reproducción de los hogares rurales.

2. Hacia un modelo metodológico para el análisis del capital social rural

En el contexto latinoamericano, los estudios sobre capital social en espacios rurales se remontan al trabajo de John Durston (2000), mientras que para el contexto mexicano destaca la propuesta de Diosey Lugo (2013). Dichos estudios aportan categorías conceptuales y elementos metodológicos, para el abordaje de las relaciones socio-productivas que sustentan las estrategias de vida de los hogares rurales. En primera instancia, dejando atrás el enfoque dicotómico de lo rural, Durston, concibe a los espacios rurales como sistemas territoriales, es decir, construcciones sociales donde las relaciones sociales, productivas y culturales definen la dinámica endógena del sistema.

De las relaciones contenidas en el sistema territorial emergen dos formas independientes pero complementarias de capital social: capital social individual y capital social colectivo o comunitario. El capital social individual se manifiesta principalmente en las relaciones sociales que tiene la persona con otros individuos (relaciones diádicas), las cuales se regulan por la confianza y la reciprocidad. Por su parte, el capital social colectivo o comunitario, se expresa en instituciones complejas, normadas por la cooperación y la gestión. La complementariedad entre ambas formas de capital social, se materializa en los recursos contenidos en la colectividad, los cuales no podrían estar accesibles, ni disponibles de forma individual. En consecuencia, Durston sostiene que el capital social es una cualidad sistémica del sistema territorial.

El segundo elemento conceptual a incorporar en el estudio del capital social rural proviene de la propuesta metodológica de Lugo, quien afirma que tras de las relaciones socio-productivas que surgen en el medio rural, se encuentran dos lógicas: 1) lógica de sobrevivencia que busca ampliar el tejido social para asegurar la reproducción social, y 2) lógica de acumulación que busca incrementar los bienes materiales y condiciones productivas. La lógica de sobrevivencia se asocia con las características y funciones del capital social de vinculación. Mientras que la lógica de acumulación se vincula con las características y funciones del capital social puente y de enlace.

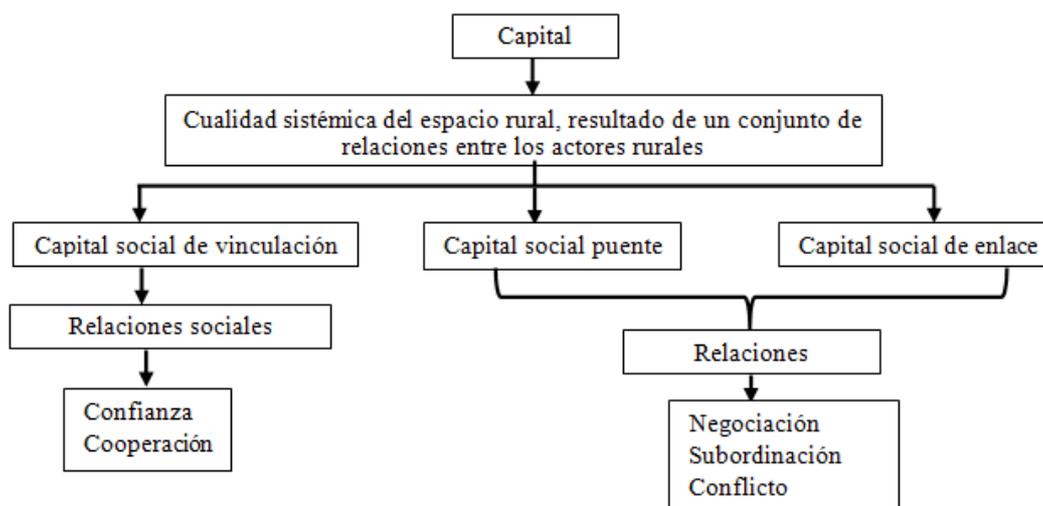
A partir de estas lógicas, las relaciones socio-productivas se estructuran dando origen a cinco formas de vinculación: confianza, cooperación, negociación, subordinación y conflicto (Lugo, 2013). Las relaciones de confianza se refieren a intercambios de información o recursos cimentados en la familiaridad, las identidades compartidas y la interacción reiterada (Gordon, 2005). Las relaciones de cooperación son producto de acuerdos entre dos o más personas sustentadas en la reciprocidad (Gordon, 2014), que permiten intercambiar información de interés o recursos materiales. Confianza y cooperación, constituyen la base del capital social de vinculación.

Las relaciones de negociación se refieren a un proceso de intercambio entre dos partes con el propósito de conseguir en la mayoría de los casos un arreglo material o económico. Por su parte, las relaciones de subordinación son arreglos asimétricos, donde el poder en forma de dependencia y la jerarquización se hace presente. Por último, las relaciones de conflicto emergen del desacuerdo entre dos o más personas, resultado de arreglos de dominación y ausencia de confianza entre los individuos. Estas relaciones estructuran la dinámica del capital social puente y de enlace.

Los elementos conceptuales discutidos, pueden ser integrados en un modelo metodológico (véase figura 1), para identificar las características del capital social rural. La tesis principal del modelo es que el capital social es una cualidad sistémica del espacio rural, resultado de un conjunto de relaciones socio-productivas: confianza, cooperación, negociación, subordinación y conflicto. Para su caracterización las relaciones pueden ser clasificadas considerando los tipos de capital social: vinculación, puente y enlace.

El capital social de vinculación permite caracterizar al conjunto de relaciones (confianza y cooperación) que los individuos establecen en su entorno geográfico, social y cognitivo más cercano, es decir: familiares, amigos y vecinos. Para los hogares rurales, esta forma de capital social es esencial para afrontar crisis de tipo social y económica (Serra y Poli, 2015; Villalonga y Kawashi, 2015; Mbiba et al., 2019), puesto que en la mayoría de las ocasiones es la única forma para acceder a recursos y beneficios colectivos.

Figura 1. Modelo metodológico para el análisis del capital social rural



Fuente: elaboración propia con base en Durston (2000) y Lugo (2013).

Por su parte, el capital social puente permite caracterizar las relaciones que el individuo establece con grupos sociales externos a la comunidad o grupos sociales, económicos o demográficamente disimiles. Esta forma de capital social es de gran importancia para los hogares rurales, porque permite acceder a un conjunto de recursos, información, capacitación y oportunidades disponibles en el entorno (Granovetter, 1973; Serra y Poli, 2015; Huerta, 2017; Gericke *et al.*, 2018; Nicholas *et al.*, 2019). Finalmente, el capital social de enlace permite caracterizar aquellas relaciones verticales que el individuo establece con personas, grupos o instituciones formales en posiciones de poder o de autoridad desigual (Babaei *et al.*, 2012; Saz y Gómez, 2015), puede considerarse como una forma específica de capital social puente.

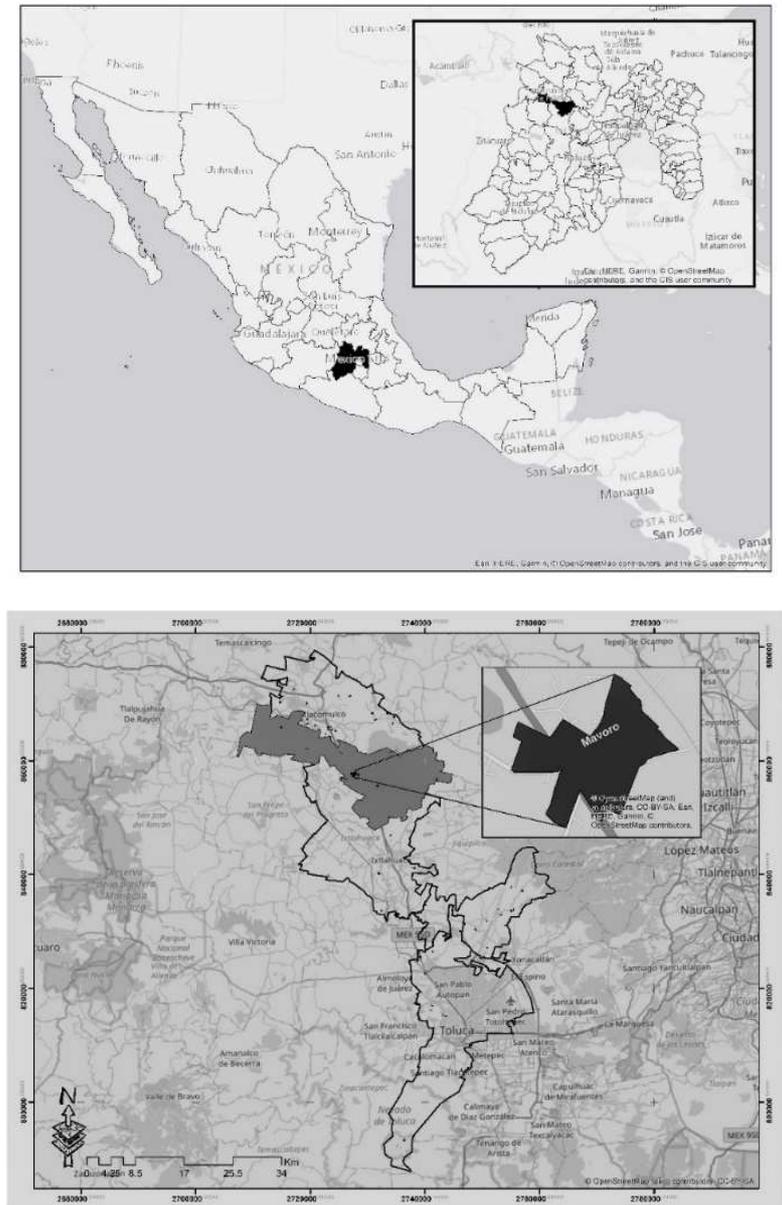
3. Área de estudio

La investigación se realizó en la comunidad de Mavoro perteneciente al municipio de Jocotitlán, ubicado al noroeste del Estado de México (véase figura 2). De acuerdo con el más reciente Censo de Población y Vivienda, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en 2010, Mavoro se integra por 1,576 habitantes, que representan una quinta parte (20.8%) de la población total de Jocotitlán. Históricamente, la estructura productiva de Mavoro se ha sustentado en la producción de: maíz, avena forrajera y avena grano. Sin embargo, a partir de la década de los noventa, la comunidad afronto un proceso de reconversión productiva orientada hacia cultivos de mayor rentabilidad, como: gladiola, tomate rojo, tomate verde, setas y fresa (Martínez *et al.*, 2020).

Las actividades agrícolas se realizan sobre una base productiva caracterizada por minifundios de régimen de propiedad comunal, cuya disponibilidad de agua combina:

agricultura de temporal con agricultura de riego. Respecto a la división del trabajo, esta se organiza en torno a cinco labores agrícolas: 1). limpieza de la parcela productiva; 2). siembra del cultivo; 3). fertilización; 4). control de plagas a partir del uso de pesticidas y herbicidas; y 5). cosecha del cultivo. Donde la familia se convierte en el eje principal de la asignación de las funciones productivas agrícolas.

Figura 2. Localización del área de estudio



Fuente: elaboración propia.

Debido a la proximidad geográfica con la Zona Metropolitana del Valle de Atlacomulco y la Zona Metropolitana del Valle de Toluca, la comunidad de Mavoro, ha sufrido procesos de reconfiguración laboral, que se reflejan en la movilidad de productores agrícolas hacia actividades no agrícolas extrafinca en el sector industrial y de servicios. Los cuales concentran el 45.58% y el 41.35% de la población ocupada, respectivamente. Esta característica evidencia la presencia de la pluriactividad, como

estrategia seguida por los hogares rurales de Mavoro para buscar su reproducción, ante la falta de producción suficiente y/o ganancias con la actividad agrícola.

4. Datos y método

Para recopilar la información se diseñó un cuestionario que consideró los cinco tipos de relaciones socio-productivas: confianza, cooperación, negociación, subordinación y conflicto, con el objetivo de identificar las características del capital social rural. El universo de estudio se definió a partir de una muestra intencional, teniendo como criterio de selección aquellos jefes de familia que formaban parte de una organización de productores (red social). En total se aplicaron 43 cuestionarios entre los meses de agosto de 2018 y septiembre de 2019.

Una vez recabada la información los datos fueron analizados empleando el Análisis de Correspondencias Simple, técnica de estadística multivariada aplicada a datos categóricos, cuyo objetivo es encontrar el menor número de dimensiones capaces de explicar el máximo de información contenida en los datos (De la Fuente; 2011; Regueiro y Sánchez, 2014). La técnica es una representación gráfica de una tabla de contingencias o mapa de posicionamiento, que permite visualizar relaciones de dependencia e independencia de un conjunto de variables. Se realizaron tres Análisis de Correspondencias Simple para las relaciones de: confianza, cooperación y negociación. Por su parte, las relaciones de subordinación y conflicto fueron analizadas a partir de un análisis descriptivo, con la finalidad de identificar los motivos que originan este tipo de relaciones. Para ambos análisis se empleó el paquete estadístico RStudio 3.6.0.

5. Análisis de Correspondencias

El Análisis de Correspondencia Simple se integra por cuatro etapas: 1) comprobar la pertinencia del análisis (verificar si existe relación a nivel de variables) a partir de una prueba de Chi-Cuadrado; 2) identificar la proporción de información explicada (inercia) por cada dimensión; 3) identificar la proporción de información explicada por cada una de las categorías (inercia por categoría) de las variables analizadas; y 4) representar gráficamente las relaciones entre categorías y/o variables. Los resultados de las primeras dos etapas se resumen en el cuadro 1. En él se puede observar la pertinencia de realizar el Análisis de Correspondencias Simple, dado que los valores de Chi-Cuadrado son superiores a los valores contenidos en la tabla de distribución de Chi-Cuadrada, considerando un nivel de significancia de 0.05. Así mismo, se puede observar que los valores de inercia son similares entre las dimensiones que agrupan a las categorías y variables empleadas para caracterizar las relaciones de: confianza, cooperación y negociación. Dichos valores oscilan entre el 25 y el 36.82 % de la información explicada por cada dimensión.

Cuadro 1. Resumen del modelo e inercia total de cada dimensión

Relación	Dimensión	Chi-cuadrado	Auto valor	Inercia	Proporción de inercia	
					Explicada	Acumulada
Confianza	1	43.00	1.00	1.00	36.82	36.82
	2	30.69	0.84	0.71	26.28	63.10
Cooperación	1	43.00	1.00	1.00	33.33	33.33
	2	43.00	1.00	1.00	33.33	66.67
Negociación	1	43.00	1.00	1.00	25.00	25.00
	2	43.00	1.00	1.00	25.00	50.00

Fuente: elaboración propia.

En relación a la inercia por categoría, para las relaciones de confianza, las categorías de mayor relevancia para la variable ¿De quién aprende? fueron: amigos y vecinos, vecinos y nadie. Mismas categorías repiten importancia para la variable ¿Con quién comparte conocimientos? Para las relaciones de cooperación, los valores más altos de inercia para la variable ¿Con quién se ha organizado para solicitar apoyos gubernamentales? se concentraron en las categorías: familiares y vecinos. Finalmente, en el caso de las relaciones de negociación, las categorías de mayor importancia para la variable ¿Con quién ha establecido relaciones de negociación para comercializar sus productos? fueron: amigos y familiares, así como amigos, familiares y vecinos (véase cuadro 2).

Cuadro 2. Contribuciones de inercia por categoría

Relación	Variable	Categoría	Inercia por dimensión	
			1	2
Confianza	¿De quién aprende?	Vecinos	-0.55	2.15
		Técnico agrícola	-0.55	-0.63
		Familiares	-0.55	-0.63
		Nadie	1.82	0.00
		Amigo y familiares	-0.55	-1.14
		Amigos	-0.55	0.61
		Amigos y vecinos	-0.55	2.15
		Amigos, familiares y técnico agrícola	-0.55	-1.14
	Amigos y técnico agrícola	-0.55	1.43	
	¿Con quién comparte conocimientos?	Vecinos	-0.55	1.81
		Amigos	-0.55	0.05
		Familiares y vecinos	-0.55	-0.74
		Amigos y familiares	-0.55	-0.96
		Nadie	1.82	0.00
Amigos y vecinos		-0.55	1.21	
Cooperación	¿Con quién se ha organizado para obtener apoyos gubernamentales?	Amigos	-0.14	-0.78
		Vecinos	-1.34	-2.02
		Nadie	-0.14	0.84
		Familiares	3.42	-0.91
Negociación	¿Con quién ha establecido relaciones de negociación para comercializar sus productos?	Nadie	-0.44	-0.02
		Amigos	2.38	-0.35
		Familiares	2.23	-3.28
		Amigos y familiares	2.08	-0.42
		Amigos, familiares y vecinos	2.00	5.62

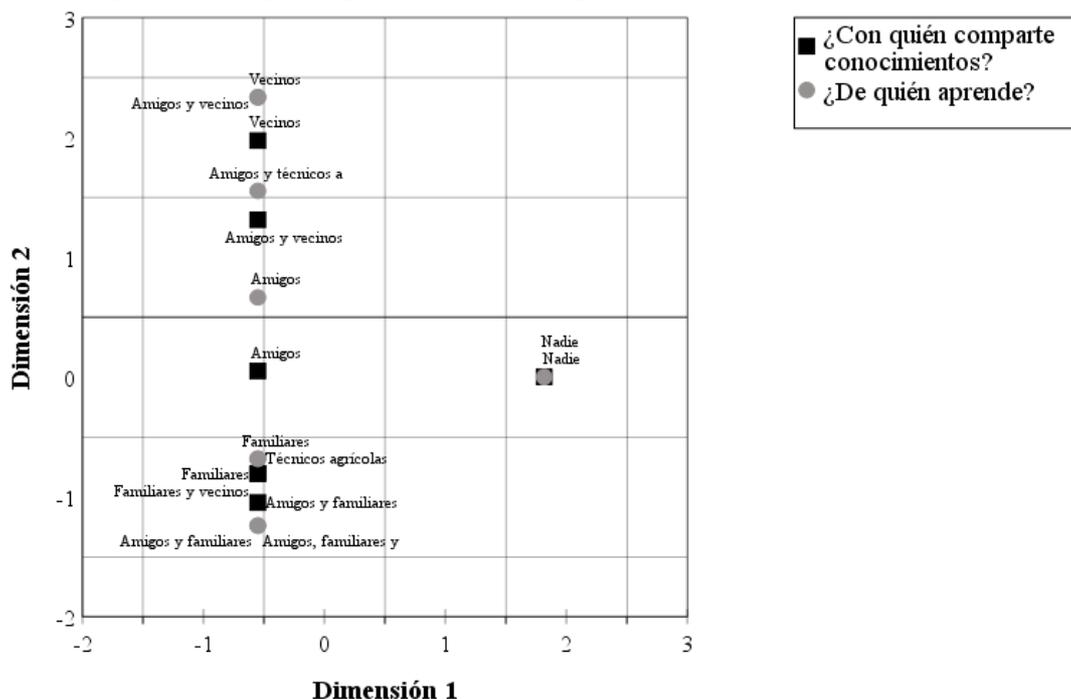
Fuente: elaboración propia. Nota: las celdas marcadas con gris indican las categorías de mayor relevancia por dimensión para cada una de las relaciones socio-productivas analizadas.

6. Características del capital social rural

Para el análisis de las relaciones de confianza se empleó la reciprocidad en el intercambio de conocimientos y recursos materiales para la producción, expresada en dos variables: ¿de quién aprende? y ¿con quién comparte conocimientos? La reciprocidad se sustenta en la noción de iteraciones sociales de Gordon (2014), quien

asume a la confianza como un proceso sustentado en el intercambio directo de conocimientos y la reiteración de conductas colaborativas. Los resultados del Análisis de Correspondencias Simple evidenciaron la presencia de cinco formas o dimensiones de la confianza en el espacio rural: 1) apoyo social; 2) confianza estratégica; 3) confianza en las capacidades; 4) ausencia de confianza; y 5) confianza a escala territorial (véase figura 3). Las dimensiones de la confianza reflejan un gradiente de complejidad, que tiende hacia la construcción de confianza a escala territorial, en función del número de actores que las integran.

Figura 3. Mapa de posicionamiento para las relaciones de confianza



Fuente: elaboración propia.

La primera forma de confianza se sustenta en la vinculación afectiva y la solidaridad social, dada la importancia que tienen los amigos y vecinos en el intercambio de conocimientos y recursos materiales para la producción. Por tanto, la conformación de capital social de vinculación antecede a los procesos de intercambio de conocimientos. Glanville y Story (2018) han denominado a este tipo de confianza como: apoyo social, donde los individuos, principalmente: familiares, amigos y vecinos; colaboran porque comparten un conjunto de valores y normas, y no por un beneficio material esperado, movilizándolo y consolidando con ello: reciprocidad, solidaridad e identidad colectiva. Para Esparcia *et al.* (2016), el apoyo social es el resultado de procesos históricos lentos, complejos y costosos.

La segunda forma de confianza es el resultado de la interacción entre: amigos, vecinos y técnicos agrícolas. Este tipo de confianza es producto de la complementariedad entre el capital social de vinculación y el capital social puente, dada la presencia de un agente externo (técnicos agrícolas), que se suma a la red de familiaridad e identidades compartidas. En consecuencia, una cualidad de las relaciones de confianza entre productores agrícolas es la flexibilidad (Gordon, 2005). Esta flexibilidad recibe el nombre de confianza estratégica, surge del cálculo de beneficios y

costos; es decir, emerge ahí donde los individuos tienen confianza mutua en función del beneficio esperado (Luna y Velasco, 2005).

En el caso de los productores rurales, el principal beneficio asociado a la confianza estratégica es el acceso a conocimientos novedosos para mejorar y acelerar los procesos de innovación productiva. Sin embargo, un problema característico de este tipo de confianza es la heterogeneidad de los recursos intercambiados, lo que dificulta la conformación de acuerdos sobre pérdidas y ganancias, incrementando los costos de la negociación. En el caso de la red analizada, esta condición se refleja en el hecho de que no todos los beneficios obtenidos son accesibles a cualquier miembro, lo que genera una forma de subordinación, limitando con ello: el apoyo social y la acción colectiva (movilización comunitaria).

La tercer forma de confianza se sustenta en el intercambio recíproco entre amigos. Este tipo de confianza surge del conocimiento interpersonal, la cooperación y la reputación, es decir, es producto del reconocimiento de las capacidades y competencias del individuo, tales como: recursos económicos, información, conocimientos, infraestructura, capacidad de organización, capacidad de relacionarse (Luna y Velasco, 2005). La cuarta forma de confianza es la ausencia de ella, algunos de los encuestados mencionaron que no generan procesos de intercambio de conocimientos con otras personas. Esta condición es de particular atención puesto que los encuestados forman parte de la misma organización; sin embargo, la ausencia de confianza refleja que los procesos de exclusión y marginación, forman parte de la dinámica organizativa en los espacios rurales.

La quinta forma de confianza es producto de un contexto social complejo, resultado de la diversidad de actores que intervienen: familiares, amigos, vecinos y técnicos agrícolas. Al igual que la confianza estratégica se sustenta en la complementariedad entre el capital social de vinculación y el capital social puente. Sin embargo, se diferencia por la presencia de familiares en la dinámica relacional. Este tipo de confianza es la más general y abstracta de todas las formas de confianza identificadas; constituye un elemento que antecede la conformación de capital social comunitario y la acción colectiva a escala territorial (Harrison *et al*, 2019).

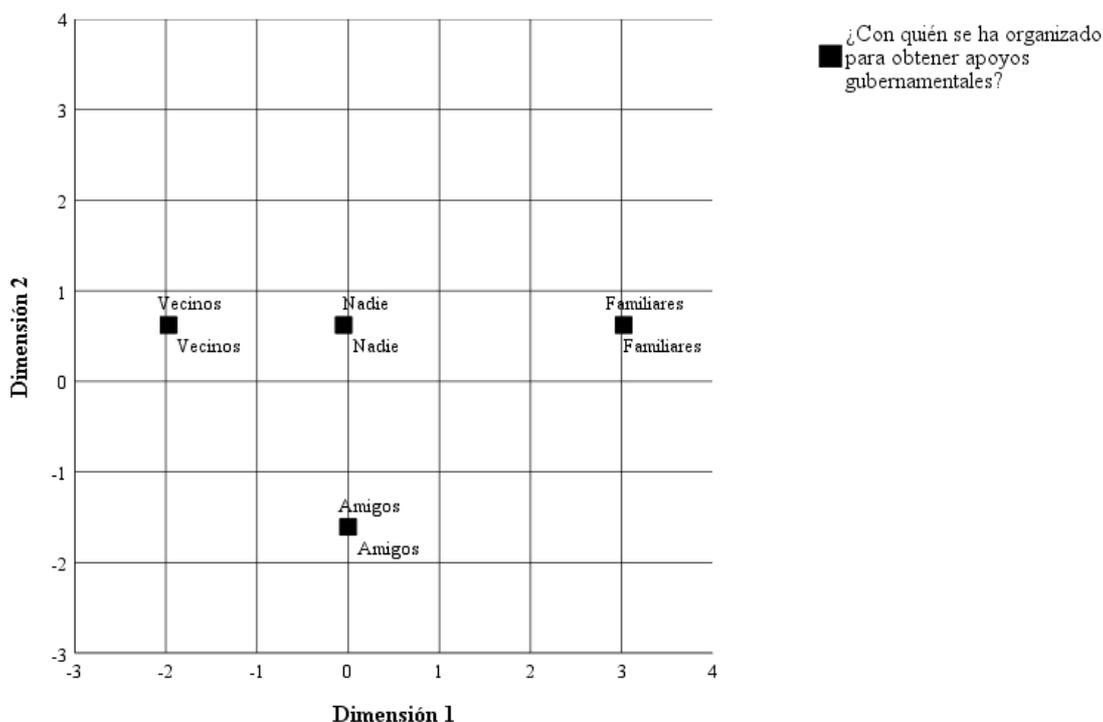
Para los encuestados, los principales beneficios y recursos movilizados a través de las relaciones de confianza son: orientación para mejorar el rendimiento productivo; orientación para la introducción de nuevos cultivos; cosecha; préstamo de maquinaria agrícola y acceso a insumos de alto costo. Los beneficios colectivos favorecen las tareas productivas al reducir el uso del capital físico y monetario.

El análisis de las relaciones de cooperación se realizó tomando como referencia los procesos de organización para la obtención de programas, apoyos y/o subsidios gubernamentales. Los resultados del Análisis de Correspondencias Simple muestran la ausencia de interacción entre: familiares, amigos y vecinos (véase figura 4), es decir, si bien existen procesos de cooperación, los actores que conforman el capital social de vinculación son mutuamente excluyentes. En consecuencia, las relaciones de cooperación en la organización analizada son limitadas y se caracterizan por la débil interacción, a pesar de la frecuencia de los encuentros personales que supone la proximidad geográfica y la vinculación afectiva. Lo anterior permite asumir que una de las cualidades que diferencian a la confianza, de la cooperación, es que la segunda, tiene una alta carga de racionalidad para maximizar las oportunidades individuales.

Esta condición limita el desarrollo del capital social puente, puesto que las personas están interesadas por la obtención de beneficios gubernamentales de forma individual. Dicho contexto favorece que solo unos cuantos, principalmente los líderes, concentren la mayor cantidad de capital puente y tengan una actitud oportunista sobre: la red social

y las débiles relaciones externas con las instituciones gubernamentales. Por tanto, la cooperación no es vista como bien colectivo, sino como un incentivo que posibilita las ganancias individuales. Esta característica también ha sido documentada por Buciega y Esparcia (2013); Pérez *et al.*, (2017); Tregear y Cooper, (2017); Christ y Niles (2018).

Figura 4. Mapa de posicionamiento para las relaciones de cooperación

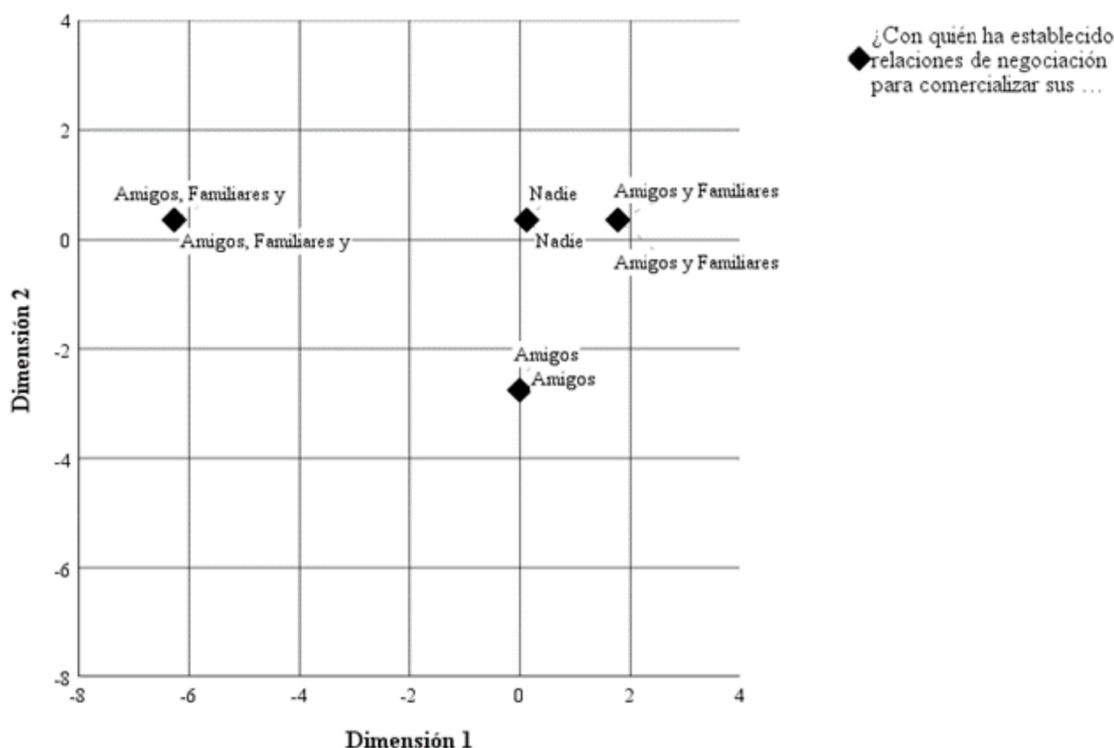


Fuente: elaboración propia.

Los apoyos gubernamentales obtenidos han sido: entrega de fertilizantes y semillas, así como crédito para la compra de ganado y construcción de infraestructura de riego. Desde la perspectiva de los encuestados, las razones que limitan la cooperación y favorecen el conflicto son: 1) la cooperación se complica porque no se definen desde un inicio del proceso, los apoyos a solicitar, dificultado la coordinación de acciones; 2) las reuniones que se realizan para establecer los apoyos a solicitar se consideran una pérdida de tiempo; 3) las actitudes de egoísmo y oportunismo reducen la confianza para establecer procesos de cooperación; 4) las respuestas negativas por parte de las entidades gubernamentales hacia los apoyos solicitados, vulneran la confianza en las instituciones formales; y 5) desconocimiento o acceso restringido a la información sobre los apoyos gubernamentales que se pueden obtener a partir de la organización colectiva.

En cuanto a las relaciones de negociación, estas fueron analizadas a partir de los procesos de interacción para la comercialización en conjunto de productos agrícolas. Los resultados obtenidos a partir del análisis descriptivo de los datos mostraron que las relaciones de negociación son las menos frecuentes entre las relaciones socio-productivas evaluadas, puesto que el 79 % de los encuestados mencionaron que no colaboran con nadie para comercializar sus productos. Esta condición también se observa en el mapa de posicionamiento resultado del Análisis de Correspondencias Simple, donde una de las formas que toman las relaciones de negociación para la comercialización de productos, es la ausencia de ésta (véase figura 5).

Figura 5. Mapa de posicionamiento para las relaciones de negociación



Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con Argarwal (1999), la ausencia de la capacidad negociadora en los hogares rurales se explica por siete factores: 1) la propiedad y el control sobre los bienes, en especial la tierra; 2) el acceso al empleo y otros medios para obtener ingresos; 3) el acceso a recursos comunales (bienes comunales y bosques); 4) el acceso a los sistemas tradicionales de apoyo social como el patronazgo y el parentesco; 5) el apoyo del Estado; 6) las percepciones sociales de las necesidades, las aportaciones y otros determinantes de merecimiento; 7) las normas sociales.

En este contexto, los procesos de negociación son restringidos por motivos vinculados con las normas sociales, tales como: 1) la comercialización de forma individual es más eficiente y segura; 2) gran parte de la producción que realizan los productores es de autoconsumo; 3) las actitudes de egoísmo y oportunismo limitan las relaciones de negociación; y 4) no se ha desarrollado la suficiente confianza estratégica entre familiares, amigos y vecinos que facilite los procesos de negociación.

Así mismo, el Análisis de Correspondencia Simple evidenció la presencia de otros tres tipos de relaciones de negociación para la comercialización en conjunto, las cuales se diferencian por el número de actores que interactúan. El primero de ellos se caracteriza por la trascendencia que tienen los amigos en este tipo de procesos. El segundo tipo se sustenta en la interacción que mantiene los productores rurales con familiares y amigos. Finalmente, el tercer tipo de relación de negociación es producto de la interacción entre: amigos, familiares y técnicos agrícolas.

Los tipos de relaciones de negociación evidencian que el capital social de vinculación y la confianza estratégica son elementos que estructuran los procesos de interacción para la comercialización en conjunto. Los productores que desarrollan este tipo de vínculos reconocen que la comercialización en conjunto traer consigo dos beneficios: el primero de ellos es que la comercialización en conjunto permite acceder a mercados

geográficamente distantes (ampliación del canal de comercialización), y el segundo es que los costos de transportación de los productos agrícolas, se reducen.

7. Conclusiones

Los factores de la estructura agraria sobre los que se construyen las relaciones socio-productivas de la comunidad de Mavoro son: base productiva sustentada en minifundios; reconversión productiva hacia cultivos de mayor rentabilidad y la presencia de pluriactividad. Se trata de elementos que en la actualidad definen la dinámica social, productiva y territorial de gran parte de los espacios rurales latinoamericanos y mexicanos. Por consiguiente, se pueden establecer una serie de similitudes entre las características del capital social del territorio estudiado y las cualidades del capital social en otros entornos rurales.

En este contexto, los resultados del modelo metodológico evidenciaron la densidad e importancia del capital social de vinculación para estructurar las relaciones socio-productivas de: confianza, cooperación y negociación. Los familiares, amigos y vecinos, constituyen una red de solidaridad, colaboración y ayuda mutua, que proporciona a los hogares rurales un conjunto de beneficios colectivos. Los beneficios abarcan desde la orientación para mejorar el rendimiento de cultivos, hasta la comercialización de productos agrícolas en mercados geográficamente distantes. Estos beneficios pueden propiciar una diferenciación en la función que tienen estrategias de reproducción en los hogares rurales, puesto que aquellos hogares que logran articular y diversificar sus relaciones socio-productivas, acceden a mejoras en sus condiciones socioeconómicas y de producción.

En este sentido, para los espacios rurales el capital social de vinculación puede ser factor determinante en la gestión de recursos colectivos, en un contexto caracterizado por la baja presencia gubernamental. A partir de fomentar elementos como: la colaboración sustentada en normas sociales claras y bien establecidas; la cohesión social articulada en torno a la consecución de objetivos comunes y la autonomía de las relaciones, es decir, que los individuos o colectivos tengan acceso a otros individuos o colectivos, sin estar mediados o controlados por líderes o las élites de la organización.

Otra característica del capital social rural es la importancia de la confianza en la dinámica del capital social de vinculación. Muestra de ello son las cinco formas o dimensiones de confianza identificadas a partir del Análisis de Correspondencias Simple: 1) apoyo social; 2) confianza estratégica; 3) confianza en las capacidades; 4) ausencia de confianza y 5) confianza a escala territorial. Las formas de la confianza reflejan procesos de asociación que tienden hacia la complejidad, en función de: el número de actores involucrados en las interacciones (densidad de la red) y el grado de complementariedad entre el capital social de vinculación y el capital social puente. Esta afirmación lleva a suponer la necesidad de profundizar en el estudio de ambos factores, con el objetivo de explorar cómo se vinculan y originan diversas configuraciones del capital social puente construidas en torno a las dimensiones de la confianza.

En el espacio rural las relaciones de cooperación y negociación son prácticamente inexistentes o poco frecuentes, en parte porque el contexto institucional gubernamental favorece las posiciones desiguales para el acceso a los recursos y beneficios, a partir de la cooptación de individuos, con el fin de mantener control sobre el resto de las personas que integran la organización. Con ello se fomenta procesos de fragmentación de la red social, es decir, la conformación de pequeñas subredes, que trae consigo la restricción en el intercambio de: información, confianza y reciprocidad; factores que constituyen la infraestructura sobre la cual se construyen los procesos de cooperación y negociación.

Así mismo, los resultados del Análisis de Correspondencias Simple evidenciaron la limitada presencia del capital social puente y una fuerte presencia del capital social de enlace. Estas características pueden explicarse a partir de las relaciones de conflicto y subordinación que se originan en la organización analizada, las cuales emergen de actitudes de egoísmo y uso en beneficio particular de los individuos que dentro de la organización vertical, se encuentran en los niveles más altos de la estructura. En consecuencia, el acceso al capital social puente proveniente principalmente de técnicos agrícolas e instituciones gubernamentales es capturado y aprovechado por unos cuantos individuos, debilitando la confianza y restringiendo las relaciones de cooperación y negociación.

La presencia del capital social de enlace está asociada a las características de la estructura de la organización analizada, cuya condición distintiva es la de seguir una forma vertical y fragmentada, donde los individuos que se encuentran en los niveles más altos de la red tienen acceso a información y recursos de redes sociales externas. Estas características propician un contexto de exclusión, marginación, dependencia, oportunismo y clientelismo; dentro de la organización, limitando con ello la construcción de confianza a escala territorial, el bienestar colectivo y el alcance de las estrategias de reproducción socioeconómica para los hogares rurales más desfavorecidos.

8. Bibliografía

- Arras, A.; Hernández, O.; y López, J. (2012). “Redes y confianza: dimensiones del capital social en las microempresas rurales en Chihuahua, México”. *Nueva Antropología*, 24 (77), 31-57.
- Agarwal, B. (1999). “Negociación y relaciones de género: dentro y fuera de la unidad doméstica”. *Historia Agraria*, 17, 13-58.
- Ávila, H. (2008). “Enfoques geográficos en torno a la Nueva Ruralidad”, en Pérez, Edelmira; Farah, María Adelaida; y de Grammont, Hubert (comp) *La Nueva Ruralidad en América Latina: Avances teóricos y evidencias empíricas*, Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.
- Babaei, H.; Ahmad, N. y Gill, S. (2012). “Bonding, bridging and linking social capital and empowerment among squatter settlements in Tehran, Iran”. *World Applied Sciences Journal*, 17 (1), 119–126.
- Bourdieu, Pierre. (1986). “The forms of Capital”, en *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Ed. por Richardson, J. G. New York: Greenwood Press.
- Buciega, A. y Esparcia, J. (2013). “Desarrollo, Territorio y Capital Social. Un análisis a partir de dinámicas relacionales en el desarrollo rural”. *Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 24 (1), 81-113.
- Capdevielle, J. (2014). “Capital social: debates y reflexiones en torno a un concepto polisémico”. *Revista de Sociología e Política*, 22 (51), 3-14.
- Carpiano, R. y Fitterer, L. (2014). “Questions of trust in health research on social capital: What aspects of personal network social capital do the measure?” *Social Science and medicine*, 116, 225-234.
- Cerón, E. (2015). “Movilidad y transición productiva en el contexto de la nueva ruralidad: el caso de Santa Bárbara, Estado de México”. *Sociológica*, 30 (86), 167-199.
- Christ, A. y Niles, M. (2018). “The role of community social capital for food security following an extreme weather event”. *Journal of Rural Studies*, 64, 80-90.

- Coleman, James. (2000). *Social Capital. The foundations of social theory*. Belknap Harvard.
- De la Fuente, S. (2011). *Análisis Factorial*. Madrid. Universidad Autónoma de Madrid.
- Durston, J. (2000). “¿Qué es el capital social comunitario?” CEPAL. LC/L 1400-P, Santiago de Chile.
- Esparcia, J.; Escribano, J.; y Serrano, J. (2016). “Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local”. *Investigaciones Regionales*, 34, 49-71.
- Gericke, D.; Burmeister, A.; Lowe, J.; Deller, J.; y Pundt, L. (2018). “How do refugees use their social capital for successful labor market integration? An exploratory analysis in Germany”. *Journal of Vocational Behavior*, 1-16.
- Glanville, J. y Story, W. (2018). “Social capital and self-rated health: clarifying the role of trust”. *Social Science Research*, 71, 98-108.
- Gordon, S. (2005). “Confianza, capital social y desempeño de organizaciones. Criterios para su evaluación”. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 47 (193), 41-55.
- Gordon, Sara. (2014). “Cooperación, redes y rendimiento social de las organizaciones de acción colectiva”. En *El Rendimiento social de las organizaciones sociales*, coordinado por Sara Gordon y Ricardo Tirado México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales.
- Granovetter, M.S. (1973). “The strength of weak ties”. *Am. J. Sociol.* 78, 1360–1380.
- Gross, F., Patricio, Carlos de Mattos, Daniel Hiernaux, y Daro Restrepo. (1998). “Globalización y Territorio: impactos y perspectivas”. *Eure*, 24 (72), 1-7.
- Gutiérrez, S. (2016). “Capital social, cultura organizacional, cultura innovadora y su incidencia en las Organizaciones Productivas Rurales Colaborativas”. *Economía y Sociedad*, 20 (34), 119-136.
- Guzmán, E. y León, A. (2014). “Peculiaridades campesinas del Morelos rural”. *Economía, Sociedad y Territorio*, 15 (44), 175-200.
- Harrison, J.; Montgomery, C. y Jeanty, P. (2019). “A spatial, simultaneous model of social capital and poverty”. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 78, 183-192.
- Herrera, Y. (2015). “Consideraciones para la Comprensión de la Reproducción Social del Campesinado Cubano: acercamiento desde la producción científica rural”. *Revista de Economía e Sociología Rural*, 53 (3), 477-496.
- Huerta, J. (2017). “¿Es el capital social un tipo de capital? Un análisis desde el proceso de estratificación”. *Revista de El Colegio de San Luis*, 7 (13), 92-129.
- Instituto Nacional de Geografía y Estadística [SIAP]. 2018. Censo de Población y Vivienda 2010. [s.n]. México: Autor.
- Kay, C. (2009). “Estudios rurales en América Latina en el periodo de globalización neoliberal ¿una nueva ruralidad?” *Revista mexicana de Sociología*, 74 (4), 607-645.
- Landini, F. (2011). “Racionalidad económica campesina”. *Mundo Agrario*, 12 (23), 1-26.
- Lugo, D. (2013). “El capital social en los sistemas territoriales rurales: avance para su identificación y medición”. *Estudios sociológicos*, 31 (91), 167-202.
- Luna, M. y Velasco, J. (2005). “Confianza y desempeño en las redes sociales”. *Revista Mexicana de Sociología*, 67 (1), 127-162.
- Márquez, D. y Foronda, C. (2005). “El Capital Social eje del desarrollo en espacios rurales”. *Cuadernos de Geografía*, 78, 155-176.
- Martínez, M.; De Souza, M; y Mora, J. (2018). “Cambios en el empleo e ingreso de los hogares rurales de México, 2002-2007”. *Región y Sociedad*, 71, 1-29.

- Martínez, M.; Mora, J.; Yúnez, A.; Parra, F.; Jaramillo, J.; y Carranza, I. (2017). “Cambios sociodemográficos y económicos de los hogares en el México rural, 2002-2007”. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, 14 (1), 83-104.
- Martínez, E.; Hernández, I. y Vallejo, J. (2020). *Globalización y procesos de reorganización productiva, social y poblacional en la región noroeste del estado de México*. Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM y Juan Pablos editor, México.
- Massa, L. (2010). “Estrategias de reproducción social y satisfacción de necesidades. Parte I: controversias conceptuales, polémicas prácticas”. *Revista Perspectivas Sociales*, 2 (1), 103-140.
- Mbiba, M.; Collinson, M.; Hunter, L. y Twine, W. (2019). “Social capital is subordinate to natural capital in buffering rural livelihoods from negative shocks: Insights from rural South Africa”. *Journal of Rural Studies*, 65, 12-21.
- Méndez, Y. y Vieyra A. (2017). “How social capital enables or restricts the livelihoods of poor peri-urban farmers in Mexico?” *Development in Practice*, 27 (3), 301-315.
- Nicholas, C.; Murphy, L. y Blackman, A. (2019). “Exploring the dimensions of social capital that are effective mediators of long distance commuting impacts on wellbeing”. *Resources Policy*, 60, 185-197.
- Orosio, N.; López, H.; Ramírez, B.; Gil, A.; y Gutiérrez, N. (2015). “Producción de maíz y pluriactividad de los campesinos en el Valle de Puebla, México”. *Revista Electrónica Nova Scientia*, 7 (14), 577-600
- Pérez, L.; Núñez, J.; y Figueroa, B. (2017). “Redes sociales y mujeres organizadas para la producción de ovinos en salinas, San Luis Potosí”. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, 14 (3), 325-345.
- Putnam, Ronald. (1993). *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, New Jersey.
- Ramírez, J. (2008). “Ruralidad y estrategias de reproducción campesina en el valle de Puebla, México”. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 5 (60), 37-60.
- Regueiro, R. y Sánchez, M. (2014). “Aplicación del análisis de correspondencias sobre los datos de generación de empleo en el sistema eléctrico de España”. *Revista Galega de Economía*, 23 (1), 227-243.
- Rojas, C.; Martínez, B.; Vázquez, V.; Castañeda, P.; Zapata, E.; y Sámano, M. (2013). “Estrategias de reproducción campesina, género y valoración del Bosque de Lachatao, Oaxaca, México”. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, 11 (1), 71-92.
- Salas, H. y Gonzalez, I. (2014). “La reproducción de la pluriactividad laboral entre jóvenes rurales en Tlaxcala, México”. *Papeles de Población*, 79, 282-307.
- Saz, M. y Gómez, J. (2015). “Una aproximación a la cuantificación y caracterización del capital social: una variable relevante en el desarrollo de la provincia de Teruel, España”. *Eure*. 41 (123), 29-51.
- Serra, T. y Poli, E. (2015). “Shadow prices of social capital in rural India, a nonparametric approach”. *European Journal of Operational Research*, 240, 892-903.
- Toiber, I.; Valtierra, E.; León, A.; y Portillo, M. (2017). “El capital social como factor de éxito en microempresas rurales que elaboran productos procesados de nopal en Tlaxcala”. *Estudios Sociales*, 27 (49), 93-119.
- Tomé, G., Méndez J., Pérez, N., Ramírez, J. y Tornero, M. (2014). “Estrategias de reproducción familiar en Santa María Mayotzingo, Puebla, México”. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, 11 (1), 93-111.
- Tregear, A. y Cooper, S. (2017). “Embeddedness, social capital and learning in rural áreas: The case of producer cooperatives”. *Journal of Rural Studies*, 44, 101-110.
- Vargas, S. (2009). “Ruralidades emergentes y dinámicas territoriales: nuevas percepciones y medios de vida”. *Eleuthera*, 3, 194-205.

Villalonga, E. y Kawachi, I. (2015). "The measurement of capital social". *Gaceta Sanitaria*, 29 (1), 62-64.

Wang, S. (2019). "Social capital and Rotating Labor Associations in rural China". *China Economic Review*, 23, 243-253.

* * *

Carlos Alejandro Custodio González es Licenciado en Ciencias Ambientales. Maestro y Doctor en Ciencias Agropecuarias y Recursos Naturales. Becario del Programa de Becas Posdoctorales de la UNAM, en el Instituto de Investigaciones Sociales. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel Candidato.

Estela Martínez Borrego es Socióloga. Maestra y Doctora en Ciencia Social. Investigadora Titular "C" del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM adscrita al Área de Sociología Agraria. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel II.