



Capital social en la cadena aloe, estado Falcón, Venezuela*

Cómo citar este artículo: Piña, H., Tua, J., & Espinoza, A. (2011). Capital social en la cadena aloe, estado Falcón. Venezuela. *Cuadernos de desarrollo rural*, 8(66), 103-122.

Henri Piña-Zambrano ** * Juan Castellanos-Tua*** * Agustín Morales-Espinoza****

Recibido: 2011-02-03 * Aceptado: 2011-02-05 * Evaluado: 2011-03-10 * Publicado: 2011-06-30

Código SICI: 0122-1450(201106)8:66<103:CSCA>2.0.TX;2-I

Resumen

El capital social es una noción relativamente reciente, ubicado en el plano conceptual de las relaciones y los sistemas sociales, siendo alternativamente un recurso y una vía para acceder a recursos. Con esta concepción, el capital social se transforma en una herramienta importante en la estrategia de vida de los individuos, al permitirle el acceso a otros recursos, fomentar su participación en organizaciones y promover cursos de acción orientados a mejorar su nivel de inclusión social. Sobre la base de estas premisas, se condujo una investigación orientada a cuantificar y cualificar la presencia de capital social en la cadena aloe del estado Falcón, en términos de su naturaleza como factor promotor de interrelaciones entre sus agentes económicos, condicionantes estos, de su dinámica evolutiva. La estrategia metódica se sustentó en el análisis de caso a fines de caracterizar la naturaleza del capital social de las asociaciones de productores presentes en la cadena aloe. Los resultados evidencian que dichas relaciones entre individuos afines al cultivo, están principalmente regidas por instituciones informales surgidas y evolucionadas a lo largo del tiempo. Asimismo, resalta la presencia de un fuerte capital social materializado en la actitud y proactividad de muchos de los miembros de la cadena, al establecer lazos orientados a conformar una sólida base para la interconexión con los distintos entes afines al cultivo, dirigidas a sustentar acertadamente un esquema de desarrollo territorial rural sustentable.

* El presente artículo es producto de la investigación titulada “Dinámica evolutiva de la cadena aloe en el estado Falcón. Venezuela”, coordinada por la Unidad Estratégica de Análisis Agroalimentario, ente académico adscrito al Decanato de Investigación de la Universidad Francisco de Miranda. Dicha investigación se realizó en el período comprendido entre mayo de 2008 - diciembre de 2010.

** Ingeniero agrónomo, MSc. Gerencia agrícola. Doctorando en desarrollo rural (Universidad de Córdoba, España), profesor del Departamento de Desarrollo y Producción Agrícola, Universidad Francisco de Miranda, Falcón, Venezuela. Correo electrónico: henripina@gmail.com / henripina@unefm.edu.ve

*** Ingeniero agrónomo, egresado del Programa de Ingeniería Agronómica de la Universidad Francisco de Miranda. Correo electrónico: juancasttua@gmail.com

**** Profesor titular del Departamento e Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales, Universidad Central. Profesor visitante departamento de economía, sociología y políticas agrarias de la Universidad de Córdoba (España); Coordinador Unidad de Investigaciones Agroalimentarias de la Facultad de Agronomía (UCV). Correo electrónico: moralesa@agr.ucv.ve, amauta_ve@yahoo.com



Palabras clave autor:

capital social, aloe, Falcón, instituciones.

Palabras clave descriptor:

teoría social, economías espaciales, aglomeración, inclusión, desarrollo local, redes personales.

Social capital in aloe's farm in Falcon state, Venezuela

Abstract

Social capital is a relatively current notion. It is located at the conceptual level of the social system relationship, being alternatively a resource and a mean to access goods. Under this conception, social capital is transformed into a tool in the living strategy of the individuals to grant them contact to other resources, increase their involvement with organizations and to promote action plans directed to improve their social participation levels. Following this premise, research was conducted in order to quantify and qualify the existence of the social capital in the aloe's chain in the Falcon state, in terms of its nature as an interrelationship promoter among its economical agents that influence its evolution dynamics. The methodology is sustained in the established relationship by the chain agents. The results show that such relationship among individuals related to the aloe's culture is mainly directed by informal institutions developed along time. In the same way, it is highlighted the strong capital reflected in the attitude and proactivity of the members of the chain when the bond oriented to conform a solid base for the connection with the different items related to the aloe's culture is established with the aim of sustaining a scheme of rural development.

Key words author:

social capital, aloe, Falcón, institutions.

Key words descriptor:

social theory, spatial economies, agglomeration, embeddedness, local development, Personal networks.



Capital social dans la chaîne de l'aloès à l'État Falcón au Venezuela

Résumé

Le capital social est une notion qui existe depuis peu de temps. Elle se place sur le plan conceptuel des relations et des systèmes sociaux et peut être à tour de rôle une ressource ou une voie d'accès aux ressources. À partir de cette conception, le capital social se transforme en outil important pour la stratégie de vie des individus puisqu'il leur permet d'accéder à d'autres ressources, stimule leur participation aux organisations et l'avancement des voies d'action orientées à l'amélioration du niveau d'inclusion sociale. La présente recherche se base sur ces prémisses et vise à la quantification et la qualification de la présence du capital social à la chaîne de l'aloès dans l'État de Falcón, en tant que facteur de promotion des interrelations entre les agents économiques, condition de sa dynamique évolutive. La stratégie méthodologique a été basée sur l'analyse de cas à fin de caractériser la nature du capital social des associations de producteurs présents à la chaîne de l'aloès. Les résultats montrent que des institutions informelles nées et évoluées tout au long du temps régissent lesdites relations entre individus proches à la culture de l'aloès. De même, les attitudes et la proactivité de nombre de composants de la chaîne mettent en évidence la présence d'un robuste capital social. Au moment d'établir des liens visant à conformer une base solide pour l'interconnexion entre les différents étants proches à la culture, ces attitudes seront le support convenable à un schéma de développement territorial rural soutenable.



Mots-clé:

Capital social, aloès, Falcón, institutions.

Mots-clé descripteur:

Théorie sociale, économies espaciales, agglomération, inclusion, développement global, réseaux personnels.





Introducción

En este estudio, se considera al capital social como *capital*, en tanto proporciona beneficios a quienes lo poseen, como factor capaz de acumularse y reproducirse. Así, se ubica al concepto en el plano conductual de las relaciones y los sistemas sociales. Es igualmente a su vez, recurso y vía para acceder a otros recursos, fomentar su participación en organizaciones, el cual en combinación con otros factores, gestiona beneficios para quienes lo poseen y promueve cursos de acción orientados a mejorar su nivel de vida e inclusión social (Arriagada, 2006; Durston, 2002).

Este planteamiento hace referencia a la interacción entre individuos humanos, basada en el principio de reciprocidad y sistema de intercambio entre estos. El sistema de compensaciones no es obligatorio, no es inmediato, ni es equivalente. Son compensaciones humanas derivadas de relaciones sociales producto de interacciones pasadas con fuerte determinación histórica y con perspectivas de largo plazo, constituyéndose así en la base fundamental de las instituciones del capital social (Durston, 2002). Partiendo de estas premisas, se identifican tres aportes fundamentales al estudio del capital social

Un primer aporte concibe al capital social como aspectos de las organizaciones sociales (redes, normas y confianza) los cuales facilitan la acción y la cooperación para el beneficio mutuo de los individuos (Putnam, 1995). El capital social reside en las asociaciones creadas por el hombre, como mecanismo para regular el funcionamiento y desempeño de actividades individuales o colectivas, por tanto, deviene de redes o contactos de personas o entre grupos de personas quienes hacen funcionar la sociedad.

Este aporte caracteriza a su vez al capital social como un compromiso cívico, reciprocidad, confianza y asociatividad de donde surge el beneficio, para quienes forman la red o para quienes, sin pertenecer a esta, disfrutan de tales beneficios. Esta concepción de capital social no enfatiza la existencia o no de lazos sociales, lo cual se da por presente, por el contrario, se focaliza en los vínculos horizontales y recíprocos, junto a relaciones verticales para acceder a diferentes tipos de recursos (Putnam, 2004).

De esta manera, una sociedad con significativa presencia de valores de capital social, se corresponde a un ambiente propicio para la confiabilidad de las relaciones y se favorecen los flujos de información, derivando, por tanto, en el nacimiento de normas consensuadas y aceptadas por todos por igual (Putnam, 2003).





Otro abordaje teórico considera el término como la socioestructura sobre la cual se constituye un activo de capital para quien lo posee, facilitándole ciertas acciones al poseerlo. Por ello, el capital social es un elemento productivo en correspondencia con la capacidad intrínseca de la persona para trabajar (cooperar) en grupo con otros individuos en un marco rector de normas y valores aceptados en conjunto (Coleman, 1990).

Este enfoque centra su atención, no en la naturaleza de las relaciones sociales, sino en la estructura funcional de la red conformada por los individuos, destacando los beneficios que estos pueden obtener al participar en dicha red, ubicando la esencia del capital social en un contexto individual: es la persona quien posee los contactos en una red, para alcanzar sus objetivos particulares bajo ciertos parámetros de conducta y comportamiento (Coleman, 1992). Igualmente se caracteriza por el origen propio de la red (proviene de ella) y una expectativa de beneficio mutuo (individual o colectivo) basado en un sistema de reciprocidad y confianza, dando origen al marco regulador (en ocasiones, tácito) de sanciones y premios para individuos de la red (Coleman, 1986).

Un tercer planteamiento considera al capital social como el agregado de recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones quasi institucionalizadas de reconocimiento mutuo. Acá las relaciones sociales son, en sí mismas, el capital social del individuo, quien puede hacer uso para acceder a recursos, de aquellos otros individuos con quienes está en contacto mediante esas redes (Bourdieu, 1985).

Según este enfoque, el capital social consta de dos elementos básicos: la relación social propiamente dicha, manifestada en los encuentros de los individuos con *actores sociales* (reuniones, eventos o núcleo familiar) y el beneficio obtenido por los individuos (recursos o acceso a recursos) derivados de estas relaciones sociales, tanto en calidad como cantidad de estos beneficios (Bourdieu, 1989).

Igualmente se utiliza el capital social para explicar el desarrollo y crecimiento de un país. Se recurre a normas y valores compartidos por individuos, en tanto, la sociedad, para promover la confianza y la cooperación. Así el capital social corresponde a una estrategia para valorar el comportamiento cultural dentro de un proceso de desarrollo (Fukuyama, 2000), atendiendo a la diferencia entre culturas para promover el crecimiento y el desarrollo bajo los mismos términos (Milani, 2003; Puente & Torrealba, 2003).

Partiendo de estos planteamientos se distinguen elementos comunes, tales como mecanismos y procesos básicos los cuales actúan y sustentan todo el anda-



maje del capital social, destacando entre estos la confianza, la reciprocidad y la cooperación (Durston, 2002).

Estos tres elementos conforman el sustento del mecanismo del capital social, esquematizado como un flujo lineal de retroalimentación: partiendo de la confianza surgida entre dos individuos, alimentada constantemente por un mecanismo de reciprocidad, deriva un proceso de cooperación en torno a objetivos y metas comunes. Se *institucionaliza* así un comportamiento, primero individual y luego colectivo, a partir del cual surgen las normas y los patrones de comportamiento rectores de los comportamientos de la sociedad en su conjunto, siendo el comportamiento de la sociedad el resultado de la sumatoria de los comportamientos individuales de sus ciudadanos.

Desde esta perspectiva, la acción económica es forzada y facilitada por los cursos y conexiones de relaciones sociales, rompiendo el esquema dominante referido a la separación artificial de acciones económicas y sociales, cuando en realidad las acciones sociales tienen un contexto económico y viceversa (Pretty & Ward, 2001).

Adicionalmente, la integración social conlleva la aplicación de principios de conectividad social, reciprocidad y confianza, las cuales son características esenciales en toda vida económica, pero, fundamentalmente, dirigida a soportar instituciones locales de desarrollo. La integración (redes/grupos) actúa mediante el autointerés por el bien común (Sage, 2003) y plantean la existencia del capital social en un plano horizontal y uno vertical.

Verticalmente (*Bridging Social Capital*), tiende puentes entre individuos de diferente estrato social y entre individuos o redes, con instituciones o centros de decisión. Se caracteriza por fuertes lazos, relaciones y redes entre grupos sociales y comunidades (Granovetter, 1976). Horizontalmente (*Bonding Social Capital*), une individuos, redes o grupos (Putnam, 2003). Se asocia con densidad (interacciones) de individuos o redes (Crowe, 2007).

De esta manera los mercados, entendidos como instituciones socialmente estructurados, soportados en normas y con significado cultural, interactúan e interconectan con individuos y con redes, bajo diversas modalidades de actuación en donde se incluyen otras instituciones tanto de carácter económico, como no económicos. Acá la noción de integración se contextualiza a fin de explicar los lazos sociales de las interacciones humano-económicas, bajo un sentido de reciprocidad y confianza (Hinrichs, 2000).

Atendiendo a estas premisas, se conceptualiza la red como la manifestación tangible del capital social de los individuos, en donde se materializan dos momen-



tos de ese capital social (Molina, 2005): por un lado acceso y capacidad social para la obtención de recursos y, por el otro, uso de recursos (captación intencional y efectiva), en un ambiente de desigual distribución de estos en la sociedad, atendiendo a posiciones sociales de los individuos y sus redes.

En el marco de esta base conceptual, se presentan los resultados de una investigación orientada a caracterizar la naturaleza del capital social como factor promotor de interrelaciones entre agentes económicos, condicionantes de la dinámica evolutiva de la cadena aloe en Falcón, enfocando el rol (impacto) del capital social presente en la cadena en el mecanismo de promoción de esquemas de desarrollo, a través de sus componentes básicos como lo son la formación de grupos (*bonding*) y establecimiento de redes (*bridging*), sobre la base de sus elementos característicos y distintivos: confianza, interacción y retroalimentación (Durston, 2002).

Así, los procesos de desarrollo experimentados por la cadena aloe, deben entenderse como el entramado de relaciones sociales, económicas y tecnológicas y culturales en general, de los agentes participantes en la cadena y cuyos lazos (conexiones) llegan incluso hasta otros agentes en el ámbito internacional. Estas relaciones son entendidas como regímenes (patrones) en la vida social cotidiana, prácticas sociales colectivas en donde los individuos de una sociedad se involucran (tacitamente, en algunos casos) en una red (horizontal, vertical y/o transversal) de interacción social, siendo cimentados a partir de las expectativas sociales mutuas establecidas por estos mismos individuos.

Por tanto, dichos procesos de desarrollo tienen profundas raíces históricas, cuya evolución en el tiempo conlleva a concebirlos como factores regeneradores y en constante actualización de competencias y destrezas, transformándolos en fuente de ventajas competitivas. La naturaleza y la ocurrencia de este nivel de desarrollo por alguna razón, no se ha materializado en toda su expresión en la cadena aloe, sustentando la conducción de la presente investigación.

De esta manera, la estructura y conformación de redes entre agentes de la cadena, es crítico para explicar su actual desempeño. En tanto son estas redes (*tejido social*), la manifestación plena de un capital social, los motores clave para la conformación del entorno propicio (instituciones y organizaciones) para la consolidación de un conglomerado aloe en el estado, en donde las instituciones promueven y estimulan la formación de grupos de interés afines al conglomerado.

Así, la ausencia hoy día de desarrollo competitivo de la cadena del aloe en Falcón, es principalmente consecuencia de la escasa identidad y cohesión de los agentes del cultivo (no existe un *argumento vertebrador*), una visión compartida e



internalizada por todos por igual. No hay una adecuada interacción social para generar efectivas y eficientes redes productivas promotoras de mecanismos de articulación e intercambio de agentes en pro de la creación de economías a escala, dirigidas a fomentar el crecimiento y el desarrollo del conglomerado. No existió un desarrollo del capital social favorable al conglomerado entre los actores de la cadena del aloe.

Partiendo de las premisas descritas, el objetivo del artículo se centra en caracterizar la naturaleza del capital social de las asociaciones de productores presentes en la cadena aloe (*Aloe vera L.*) del estado Falcón, enfatizando de manera particular los tipos de redes y grupos formados por las asociaciones de productores presentes en la cadena, así como los mecanismos de comunicación y acción colectiva establecidos por dichas asociaciones de productores, en términos de las características de los elementos propicios para la participación colectiva, los cuales corresponden, entre otros, a los factores distintivos del capital social.

I. Metodología

La investigación se circunscribió a la cadena aloe en Falcón (Venezuela) (Piña & Morales, 2010; Piña, 2006 & Piña, et al. 2005). Esta planta se cultiva en Falcón desde la llegada de los españoles a América, dado el conocimiento de los habitantes de la época acerca de las propiedades medicinales de la planta. Se presume fue introducida al estado desde Curaçao o Aruba, en donde llegó desde Bardados producto del comercio marítimo que mantenían los pobladores de estas localidades. Otras hipótesis señalan a las islas Canarias, como el punto de salida de la planta hacia el nuevo mundo. Las primeras plantaciones comerciales de importancia datan del año 1870 y en mayor escala a partir de 1920.

Desde ese tiempo el aloe se ha explotado de manera artesanal en plantaciones de pequeña escala y siguiendo un posterior procesamiento agroindustrial rudimentario de donde se extrae como principal bien comercializable la pasta, la cual corresponde al acíbar (exudado de la hoja) deshidratado mediante cocción, hasta alcanzar un sólido de negruzco con 4% de humedad y comercializado en empaques de madera de 60 kg de peso cada uno. Este subproducto tuvo en Venezuela un importante auge entre la década de 1970 y 1980, cuando se llegó a exportar hasta 15% del mercado mundial, estimado en cerca de 2 millones de dólares, en ese



momento. Más recientemente, el acíbar se está comercializando bajo la forma de concentrado con una humedad alrededor de 28 - 30%.

Sin embargo, este mercado ha evolucionado significativamente los últimos años y mantiene una proyección de crecimiento no menor a 12% interanual, estimándose un mercado global de 65 millones de dólares en productos primarios (hojas, gel e hijuelos) y más de 200 millardos de dólares en bienes finales (cosméticos, bebidas y medicamentos). En contraste la explotación del cultivo en Falcón, si bien ha aumentado su superficie los últimos 10 años contabilizándose en la actualidad cerca de 11.600 hectáreas, las mismas continúan siendo explotadas (mayoritariamente) siguiendo los ancestrales parámetros establecidos cuando la planta llegó a estas tierras, desaprovechando importantes opciones para implementar estrategias de desarrollo territorial rural, orientadas a elevar el nivel de vida de la población de las zonas del estado donde se cultiva el rubro.

Estas zonas se caracterizan por sus condiciones de marginalidad económica, llegándose en algunos casos a niveles de desempleo cercanos a 70% y cuya principal actividad se sustenta en la cría extensiva de caprinos, actividades comerciales menores y la eventual explotación de hortalizas de secano.

La unidad de investigación correspondió a las asociaciones de productores de aloe (cuadro 1), entendiendo a estos agentes como aquellos con una actividad ininterrumpida de al menos tres años.

Cuadro 1.
FICHA TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN

Universo de estudio	5 asociaciones y cooperativas de productores. 7 plantas procesadoras de aloe.
Sujeto de estudio	Junta directiva de asociaciones y cooperativas de productores y de plantas procesadoras de aloe.
Procedimiento de investigación	Conversación semiestructurada a partir de un cuestionario base.
Ámbito geográfico	Municipios productores de aloe en Falcón: Sucre, Carirubana, Buchivacoa, Colina y Miranda.
Período de análisis	Marzo - agosto de 2009.

Fuente: elaboración propia.

Las cooperativas en estudio, corresponden a entes creados entre 2000 y 2001 con el propósito de aprovechar los beneficios del cultivo y procesamiento de un rubro como el aloe, el cual para ese período de tiempo disfrutaba de una amplia expecta-



tiva, centrada fundamentalmente en un atractivo mercado y en consecuencia, exce-
lentes retornos.

Al pasar el tiempo, muchas de estas cooperativas decayeron hasta casi desapa-
recer, una vez comprobado lo efímero de tales expectativas y la imposibilidad de
acceder competitivamente a un mercado tan específico y exigente como el del aloe.
Es a partir de 2005 y 2006 cuando hay un resurgir (y creación de muchas otras) de
las cooperativas, amparadas en la significativa cantidad de recursos destinados por
el Ejecutivo regional y nacional para promover el cultivo del aloe en el Estado. Tal
acción originó una distorsión del mercado y de los propósitos originales de cada
cooperativa, lo cual en cierta medida, es el objeto de análisis del presente trabajo,
en términos de caracterizar esa participación a partir del capital social existente en
cada una de ellas.

La medición del capital social se abordó bajo el esquema de análisis de caso,
puntualizando en el conocimiento y descripción del *capital bonding* (unión entre
individuos) y el *capital bridging* (lazos con otros entes), a los fines de contextualizar
el desempeño y actividades realizadas tanto por los miembros de la asociación
(de manera individual) como colectiva (a través de la asociación) para promover
y consolidar un comportamiento competitivo de la cadena en pro de un beneficio
común (cuadro 2).



Cuadro 2.
SISTEMA DE VARIABLES

VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICA DE ANÁLISIS
Información y comunicación	Medios de difusión de información en la asociación. Frecuencia del flujo de información. Satisfacción con el manejo de información.	
Confianza y solidaridad	Confianza en los miembros de la asociación. Relaciones personales con vecinos. Ambiente de cordialidad y solidaridad.	Categorización de información.
Acción colectiva	Promoción de proyectos dentro de la asociación. Participación, como asociación, en actividades comunales. Orientación política de la asociación.	Estadísticas descriptivas (porcentajes o promedios) cuando ameritó.
Grupos y redes	Motivación para pertenecer a la asociación. Papel de la asociación para resolver problemas. Participación como miembro de la asociación. Membresía en otros grupos y redes.	

Fuente: elaboración propia.

La selección de las variables de estudio: información y comunicación, confianza y solidaridad, acción colectiva y grupos y redes; se realizó en atención a la naturaleza





de las mismas como elementos visibles del capital social. Son esos elementos que marcan el continuo del proceso mediante el cual se crea y consolida este recurso y son, a su vez, los referidos por las distintas literaturas como manifestaciones tangibles (desde distintas perspectivas) del mismo.

2. Resultados

En la actuación hacia el interior de las *asociaciones y cooperativas de productores*, como elemento central de análisis de la investigación, destaca como su instrumento fundamental de comunicación, la asamblea de socios, aunque estas no se celebran con la periodicidad establecida en sus estatutos. Fue una acotación muy resaltada.

Igualmente, los productores reconocen la transferencia de información *voz a voz*, cuando surge algún imprevisto, ya que la mayoría de los socios se conocen (muchos son familiares o mantienen alguna filiación) y conservan un contacto periódico y personal. Así, el nivel de información se mantiene en un buen rango desde el inicio de la asociación, menos de 10% manifestó su inconformidad con los mecanismos de información, los cuales catalogaron como lentos e insuficientes. En términos generales se sienten satisfechos con el flujo de información recibida, por tanto, no consideran explorar otras vías o medios distintos.

Dentro de este contexto y a los fines de ilustrar el mecanismo de comunicación y acción colectiva presente en las asociaciones y cooperativas de productores de aloe, se exemplificarán los mismos atendiendo a la descripción de dichos mecanismos en la Asociación de Productores de Aloe del Municipio Sucre (AZASUCRE), por considerar ésta asociación como emblemática dentro de la cadena. Adicionalmente, en el seno de AZASUCRE se vivieron situaciones por dividirla, no obstante, su cohesión les permitió permanecer en el tiempo, vencer diversas adversidades y hoy día se encuentra en un proceso de rescate y relanzamiento del proyecto para consolidar su planta procesadora.

La totalidad de socios de AZASUCRE pertenecen al gremio desde su fundación (año 2000), su número se mantiene estable desde ese momento. La principal motivación que les indujo a asociarse, fue la búsqueda de beneficios: en un momento dado los productores tomaron conciencia de la importancia y el valor del aloe como actividad económica, aunado al sentirse explotados por intermediarios y comercializadores.



Este hecho coincidió con el último gran auge del aloe en el Estado: período 1998 – 2002 (Piña, 2004), cuando se vivió en Venezuela y particularmente en Falcón, la *proliferación* de iniciativas en torno al rubro, pero muy pocas (o ninguna) se llegaron a materializar. En términos generales, los productores vieron en la asociación una alternativa para enfrentar los bajos precios pagados por los intermediarios. Buscaban unión para negociar.

Así, los socios le dan un voto de confianza a la asociación, en la figura de la junta directiva (a la fecha van tres elecciones), respecto a la labor emprendida por esta, calificándola de un *buen desempeño* y con una *buena iniciativa* (70%), pero no han contado con el apoyo necesario de los organismos competentes para la consecución de las metas trazadas. Refieren un alto grado de descoordinación e informaciones encontradas entre estos. 30% restante califica de regular a mala, la gestión de la junta directiva, principalmente por no haber concretado la materialización de la planta procesadora.

En términos generales hay poca participación activa de los socios en la presentación y coordinación de los proyectos de la asociación, los delegan en la junta directiva y sólo en las asambleas cuando estas son convocadas. Son escasas (en ocasiones, nulas) las propuestas individuales planteadas. Aunque reconocen una alta asistencia a las asambleas (>75%), estas no se caracterizan por ser muy ricas en la presentación de iniciativas personales de proyectos, aunque si hay significativo nivel de debate y discusión.

Los socios se califican como *medianamente activos a activos* en las actividades de la asociación, entendido por ellos, como la asistencia a las asambleas. Ellos *delegan* mediante el voto en, en sus representantes la concepción, el diseño y la coordinación de los proyectos y se limitan a rechazar o aprobar las propuestas de la directiva. En este caso, es interesante observar que esta actitud puede cambiar una vez algún *socio pasivo* es electo para la directiva: dentro de sus posibilidades manifiesta una mayor proactividad e iniciativa. Tal vez el sentido de responsabilidad lo incita a responder a sus compañeros y esto lo conduce a *explorar* sus aptitudes y competencias para beneficiar al colectivo.

En este sentido, es importante destacar que quienes son electos para puestos directivos son principalmente aquellos con medios (vehículo, por ejemplo), capital relacional (contactos) o mayor formación académica. El socio promedio, en términos generales, no llega a estas posiciones, no por falta de capacidades (actitudes, competencias o destrezas), sino por el limitado acceso a recursos que le permitirían



cumplir a cabalidad con una tarea de esta magnitud. Por tal razón, muchos (por no hablar de la mayoría) de los socios se cohíben de postularse a cargos directivos dentro de la Asociación.

Por otro lado, 97% de socios no considera viable disolver la Asociación, cualquiera fuese la razón. Estiman implementar mecanismos de negociación para buscar soluciones y resolver potenciales conflictos que puedan surgir. En tal sentido, se considera a la Asociación (en tanto sus socios) con la suficiente madurez para enfrentar potenciales conflictos, tal como sucedió en el pasado con la creación de asociaciones paralelas. Ellos se mantuvieron firmes y cohesionados, y así pudieron resistir y superar el inconveniente.

En otro orden de ideas, no vislumbran en el corto plazo, conflictos de tal magnitud que pudieran atentar decididamente contra la estabilidad de la asociación. Asimismo, en principio, se mantienen contrarios a incorporar nuevos socios. Consideran la resolución de los actuales problemas para iniciar una nueva captación de socios. La incorporación en estos momentos, solo contribuiría a empeorar la situación.

Dentro de este contexto, los socios estarían dispuestos a cancelar una contribución adicional o un incremento de cuota mensual, si comenzaran a vislumbrar algún beneficio o mejora dentro de la asociación: “dependiendo del proyecto a emprender, aunque no me beneficie de manera directa, yo lo apoyaría... pero tendría que saber bien de que se trata” (opinión de una productora). Sin embargo, al respecto se mantienen cautelosos, más aún cuando tienen serias limitaciones de acceso y disponibilidad de recursos.

Pasando a otro aspecto, los principales entes a los cuales pertenecen los socios, distintos de AZASUCRE, son los consejos comunales, en donde mantienen una participación y actitud similar a la exhibida en la asociación. Es un patrón que se repite. Sin embargo, la asociación es percibida como un actor importante en la comunidad, es vocero válido con liderazgo y peso específico ante los entes locales, tanto públicos como privados. Sus planteamientos son escuchados y atendidos. A pesar de esta afirmación, la Asociación no maneja proyectos en conjunto con otros entes de su *territorio*.

De otra parte, desde la perspectiva de la confianza y solidaridad, los productores refieren que “primero debo conocer una persona para poder confiar en ella...eso lo da el trato... el tiempo... compartir con esa persona... de allí es de donde surge la relación entre las personas” (opinión de un productor). Así, en términos genera-



les se ha establecido la relación y confianza entre los miembros de la Asociación, por tanto califican de muy bueno el trato entre sus compañeros. “Con el pasar del tiempo, esta confianza ha ido creciendo... cada día nos conocemos mejor. Fíjate que uno de los grandes compradores (el principal intermediario de la zona, en su momento) fue vicepresidente de la asociación, sin embargo durante su gestión trabajó por el beneficio de la asociación y no dio muestras de aprovechar su posición para bien personal” (opinión de una productora).

Así, los socios manifiestan un elevado grado de confianza en la junta directiva de la asociación (90%). Consideran que sino se han concretado los proyectos, es por falta de apoyo gubernamental (80%) y por falta de gestiones de la junta directiva, actual y pasada (20%). En este punto es necesario destacar que cuando la asociación inició la promoción de la procesadora, pocos productores creyeron en la iniciativa. No obstante, visto su avance, todos querían participar con los mismos derechos de los socios originales. Exigían igualdad de condiciones, a lo cual los socios originarios se opusieron.

A partir de esta situación, el Ejecutivo regional promovió la conformación de otras asociaciones y cooperativas de productores con el argumento de acceder a líneas de financiamiento y compra segura de la producción. Al pasar la euforia por el otorgamiento de créditos y del megaproyecto, la totalidad de las nuevas asociaciones y cooperativas creadas (10 en total) se disgregaron, quedando solo AZA-SUCRE y su plantel original de socios, evidenciando un alto grado de cohesión (capital unión) en la asociación.

En cuanto a la participación política, la asociación se considera en 75% progobierno, sin embargo estiman que deberían ser más políticos: *tener más presencia y contacto con los entes gubernamentales*. De alguna manera esta tendencia política de la asociación no termina de consolidar los proyectos adelantados por ésta. A diferencia de otras asociaciones, Azsucre, no mantiene un contacto político *estrecho* con el Ejecutivo o con otros entes públicos. Su papel se centra más en *usuario*, de servicios públicos, en contraste con una relación más *cercana y activa* de otras asociaciones.

Por otro lado, a pesar de su tendencia progobierno, reconocen la existencia de diversidad política dentro de la asociación. Este es un tema que no lo considera como fuente de controversias o generación de conflictos: “hasta el momento hemos vivido en armonía y tolerancia, no veo ninguna razón para disputas en la Asociación” (opinión de productor). No se sienten excluidos o ignorados en el seno de





la asociación, consideran que siempre son oídos sus planteamientos y tomadas en cuenta sus ideas y propuestas.

3. Conclusiones

El capital social proporciona beneficios a los individuos quienes lo poseen y promueven, favoreciendo su acumulación y reproducción, razón por la cual se le ubica en el plano conductual de las relaciones y sistemas sociales. De tal suerte, su manifestación más tangible y, en tanto, más viable, es la conformación de grupos de individuos con intereses comunes y luego, de redes orientadas a consolidar esos intereses y facilitar el logro de sus objetivos en común.

En este contexto los grupos de individuos pueden orientarse, dada la naturaleza misma del ser humano, a construir un capital social centrado más en la persona evidenciando mayores niveles de cohesión y articulación interna (*Capital Bonding*). Asimismo, en otras ocasiones se potencia al grupo y su conexión con otros grupos o redes (*Capital Bridging*). De ambas estructuraciones y en la mayoría de los casos, de carácter tácito, surgen los tipos y modos de beneficios obtenidos tanto por individuos, como por grupos y redes de individuos o grupos. Tal articulación les permite acceder a esos recursos, acumularlos y reproducirlos para orientarlos a la construcción de su forma de vida y a la satisfacción de sus necesidades.

En el caso de estudio analizado tal estrategia de visa, como ya se mencionó no necesariamente explicitada y definida en forma declarativa, le permitió a AZA-SUCRE no solo mantenerse cohesionada ante los hechos adversos del entorno, sino igualmente le ha permitido trazar y mantener una línea de acción orientada a la consecución de recursos y apoyo para concluir su planta procesadora, enfocándose en un mayor nivel de ingreso por sus actividades productivas, retribuyendo por tanto y en teoría, un mayor nivel de vida.

Tal como se evidencia, el capital social corresponde a una importante herramienta y estrategia de vida de los productores para permitirles el acceso a otros recursos, sustentado en la condición gregaria del ser humano. De esta manera, el capital social es un elemento clave para explicar el crecimiento y desarrollo de individuos y sociedades. Por tanto, el análisis de la naturaleza del capital social como promotor de interrelaciones entre agentes económicos de la cadena aloe, permitió identificar los principales mecanismos de comunicación y acción colectiva derivados de redes de actores de la cadena.



En lo referente a los mecanismos de comunicación y acción colectiva, se apreció una baja participación de los productores en la propuesta de proyectos en el seno de sus entes asociativos. Su participación se limita a asistir a asambleas, sin embargo, se considera esta participación como *pasiva* al no promover iniciativas en pro de la asociación. Igualmente, en lo referente al nivel de inclusión y participación política, si bien las asociaciones son en su mayoría progobierno, los productores consideran muy baja su actividad y participación con los organismos afines a la cadena.

De la evidencia señalada anteriormente, se derivan varias lecciones sobre la materialización del capital social a nivel rural y de manera particular, a nivel comunitario. En primer lugar y partiendo de los diferentes inconvenientes de los productores de aloe para comercializar su cosecha, se activó un mecanismo aglutinador de voluntades en torno a un objetivo en común: mejorar sus condiciones de mercadeo.

En el caso de AZASUCRE, tal situación convocó la participación mayoritaria de productores de la zona. Manifestando una de las principales cualidades del capital social: el capital unión (*Bonding*), el cual siempre ha estado materializado en lazos de cooperación y ayuda mutua entre los habitantes de la zona y tuvo una significativa expresión a raíz de la problemática descrita. Se observa igualmente, una interacción social recíproca y continua, fortalecida con el día a día: hay un conocimiento significativo del individuo con quien se tiene la relación, se conoce su historial y se tiene certeza de si se puede o no confiar en ese individuo, aumentando la base para consolidar el capital social.

En el caso de otras zonas productoras, sí bien en un primer momento los motivos para convocar la conformación de la asociación fueron muy similares, el contacto y participación de algunas figuras públicas ligadas a la política nacional y regional, dieron un giro distinto a estas asociaciones. Son casos diferentes de manifestación de capital social: en el caso de Sucre se hace evidente el fuerte capital *Bonding*, mientras que en Carirubana, por ejemplo, es el capital *Bridging* el que aparece fuertemente en la Asociación.

La fuerte cohesión de los productores de Sucre les permitió superar los diversos intentos de división que desde varios frentes les llegaban. Mantuvieron sus principios y valores y lograron resistir el acoso. Iadote otra parte, la conexión con agentes políticos clave por parte de Carirubana, le ha proveído de mayor apoyo financiero





directo (nacional y regional) a los productores para la constitución de la planta procesadora.

Dentro de este contexto, se observa cómo el capital social se manifiesta tanto como la institucionalización de la sumatoria de voluntades (comportamiento) individuales, los cuales dan origen al capital social a nivel local, comunitario. Así, aquellos individuos pertenecientes a una comunidad en particular, deciden organizarse en pro de un objetivo común, propósito que se mantendrá en el tiempo en la medida en que se logren objetivos intermedios, se alberguen esperanzas de alcanzar ese objetivo anhelado o la cohesión (unión) entre los individuos, permita su trabajo como un agente colectivo. Esta forma de accionar en forma conjunta, se soporta en prácticas y relaciones interpersonales previamente existentes, cuya calidad y naturaleza se transmitirá al acontecer colectivo.

Lo anterior puede claramente evidenciarse en el resto de asociaciones, tal como Miranda o Buchivacoa, por ejemplo, las cuales se originaron y se organizaron alrededor de una promesa del Ejecutivo regional: financiamiento y la construcción de la planta procesadora. Fue un proceso desde arriba, el cual a lo largo de su desempeño tuvo significativos inconvenientes para funcionar adecuadamente. Finalizó el proyecto y las asociaciones desaparecieron o se encuentran en una fase de letargo, arrastrando aún varios de los problemas iniciales existentes en su conformación.

De esta manera, el grado de cohesión en el capital social, si bien actúa en pro del bien común, colateralmente puede conllevar a prácticas excluyentes de otros grupos o individuos. Tal es el caso de AZASUCRE, donde al inicio de sus actividades, muchos productores no creyeron que pudieran lograr sus objetivos y, al comprobar el significativo ritmo de avance y el logro de las metas, el resto de productores quiso participar en la propuesta, sin embargo, la decisión colectiva fue rechazarlos, mas aún cuando desde el Ejecutivo regional se manipuló la constitución de asociaciones para la recepción de créditos. La asociación se mantuvo firme en sus principios.

En los casos planteados, la materialización del capital social parte de la confianza y reciprocidad existente entre los individuos de la comunidad, quienes a partir de los nexos y conexiones (primero entre sí y luego con otras redes de organismos y organizaciones) crean o propician el entorno favorable para aprovechar una oportunidad en particular. Se genera un estímulo para participar y fortalecer una iniciativa, la cual se mantendrá en el tiempo, en función de los objetivos a alcanzar, de las capacidades para continuar con sus propuestas o con la posibilidad



del grupo de acceder a apoyo para superar alguna limitante de orden operativo o técnico necesaria para concluir con sus objetivos.

Por otro lado, el énfasis del estudio en los grupos y redes se explica en su manifestación, tal como se describe en la teoría, como mecanismo articulador y operativo del capital social presente en los individuos. Asimismo esta materialización del capital social deriva de un proceso recíproco e interactivo de comunicación –confianza– retribución como la base de una relación social. Es la confianza en el otro el elemento fundamental en la estructuración de un grupo y posteriormente de una red. No hay códigos, en principio para regirlos, sólo el *creer* en el otro y la *esperanza* no declarada de correspondencia recíproca.

Así, si bien el escenario ideal es un adecuado equilibrio entre unión de grupo y conexión con grupos, esto no es suficiente. Hacen falta otros elementos para que el capital social sea un importante precursor de desarrollo a nivel rural. Entre otros, la motivación y proactividad surgen como claves en este contexto. Es imperativo que los individuos (por tanto, la comunidad) quiera desarrollarse, quiera subir peldaños en la escalera del progreso y arriesgarse a salir de su *zona de confort*, según su escala de valores y prioridades. El individuo rural actuará según su racionalidad, mediante la cual gerencia los escasos recursos que le permiten vivir su día a día, a sabiendas muy claramente de que existe un mejor modo de vida, el cual por el momento le está vedado, aunque lo sueñe y lo deseé.



Bibliografía

Arriagada, I. (2006). *Breve guía para la aplicación del enfoque de capital social en los programas de pobreza*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Bourdieu, P. (1985). The Social Space and the Genesis of Groups. *Theory and Society*, 14(6): 723-744.

Bourdieu, P. (1989). Social space symbolic power. *Sociological Theory*, 7(1): 14-25.

Coleman, J. (1986). Social theory, social research and a theory of action. *The American Journal of Sociology*, 91(6): 1.309-1.335.

Coleman, J. (1990). Social institutions and social theory. *American Sociological Review*, 55 (3): 333-339.

Coleman, J. (1992). The problematics of social theory: four reviews of foundations of social theory. *Theory and Society*, 21 (2): 263-283.





Crowe, J. (2007). In search of a happy medium: How the structure of interorganizational networks influence community economic development strategies. *Social Networks*, (29): 469-488.

Durston, J. (2002). *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Forsman, M. (2005). *Development of research network: the case of social capital*. Helsinki: Abo Akademi University Press.

Fukuyama, F. (2000). *Social capital and civil society*. Washington: International Monetary Fund.

Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6): 1.360-1.380.

Granovetter, M. (1976). Network sampling: some first steps. *The American Journal of Sociology*, 81(6): 1.287-1.303.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510.

Grossetti, M. (2008). Proximities and embedding effects. *European Planning Studies*, 16(5): 629-642.

Hanifan, L. (1916). The rural school community. *Annals of the American Academy of Political Sciences*, (67): 130-138.

Hinrichs, C. (2000). Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural market. *Journal of Rural Studies*, (16): 295-303.

Johansson, B. & Quigley, J. (2004). Agglomeration and networks in spatial economies. *Papers in Regional Science*, (83): 165-176.

Lyon, F. (2000). Trust, networks and norms: the creation of social capital in agricultural economies in Ghana. *World Development*, 28(4): 663-681.

Milani, C. (2003). *Social capital and local development theories: lessons from the Pintadas experience*. Bahía (Brasil): Escola de Administração at the Federal University of Bahia.

Molina, J. (2005). El estudio de las redes personales: contribuciones, métodos y perspectivas. *Empiria: Revista de metodología de ciencias sociales*, (10): 71-106.

Olate, R. (2003). *Local institutions, social capital and capabilities: challenges for development and social intervention in Latin America*. Washington: Center For New Institutional Social Sciences Seminars.



Piña, H. & Morales, A. (2010). Aloe en Venezuela: de la cadena de valor al distrito industrial. *Problemas del desarrollo económico. Revista latinoamericana de economía*, 41(160): 187 - 208.

Piña, H. (2004). El conglomerado zábila (Aloe vera L.) en el estado Falcón, Venezuela. *Cuadernos de desarrollo rural*, (53): 37-57.

Piña, H. (2006). El circuito zábila (Aloe vera L.) en el estado Falcón, Venezuela. En A. Álvarez, F. Boucher, F. Cervantes, A. Espinoza, J. Muchnik, & D. Requier, *Agroindustria rural y territorio, tomo I: los desafíos de los sistemas agroalimentarios localizados* (pp. 229-254 (445 pp)). México: Universidad Autónoma del Estado de México.

Piña, H., Lugo, Z., Azócar, R. & Romero, C. (2005). Tipología de la producción primaria de zábila (Aloe vera L.) en estado Falcón, Venezuela. *BIOAGRO*, 17(1): 25-34.

Pretty, J. & Ward, H. (2001). Social capital and the environment. *World Development*, 29 (2): 209-227.

Puente, E. & Torrella, J. (2003). *Social capital as a managerial phenomenon*. Tampere (Finlandia): Tampere University of Technology. Department of industrial engineering and management.

Putnam, R. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1): 65-78.

Putnam, R. (2003). Work and social capital. En R. Putnam, L. Feldstein & D. Cohen, *Better Together: Restoring the American Community*. Nueva York: Simon and Schuster.

Putnam, R. (2004). Education, diversity, social cohesion and social capital. *Meeting of OECD Education Ministers* (pp. 2 - 7). Dublín: OECD.

Sage, C. (2003). Social embeddedness and relations of regard: alternative 'good food' networks in south-west Ireland. *Journal of Rural Studies*, (19): 47-60.

Tocqueville, A. (1854). *De la democracia en América*. Madrid: José Trujillo.

Velázquez, A. & Aguilar, N. (2005). *Manual introductorio al análisis de redes sociales*. México: Universidad Autónoma del Estado de México.

Woolcock, M. & Narayan, D. (2000). Social capital: implications for development theory, research and policy. *World Bank Research Observer*, 15(2): 225-249.

