

CICLO DE CONFERENCIAS
"Aportes para el futuro de la granja"
40 AÑOS de INIA LAS BRUJAS

18 de octubre de 2004 - INIA Las Brujas

EL CAPITAL SOCIAL EN LA PRODUCCIÓN FAMILIAR

Ing. Agr. Diego E. Piñeiro
Profesor Facultad de Ciencias Sociales

1. Introducción.

Si bien muchos de los principios generales referidos a la caracterización de la producción familiar y a la importancia del capital social que se presentan en este artículo son de carácter general y aplicables a muchas situaciones distintas, el análisis particular que en él se realiza se refiere a la presencia y a la identificación de esta categoría en nuestro país. A diferencia de otros artículos anteriores del autor sobre este tema (Piñeiro 1984, 1991, 1994 y 1998), el énfasis de éste está colocado en hacer emerger el concepto de Capital Social en la Producción Familiar y de evaluar su importancia para la generación, la difusión y la adopción de tecnología.

Para estos objetivos el artículo se desglosa en dos partes. En la primera se caracteriza a la Producción Familiar explicando porqué es mejor la utilización de este concepto a otros alternativos. En la segunda se discute el concepto de Capital Social y se lo aplica a la Producción Familiar destacando porqué éste es importante para la generación y la adopción de tecnología.

2. Principales elementos para la caracterización de la producción familiar¹.

En el Uruguay el término mas frecuentemente empleado para designar a esta categoría social es la expresión pequeño productor. Pero mas recientemente también se utiliza y cada vez con mayor frecuencia el término productor familiar o agricultor familiar. En realidad si se analizan ambos términos en forma mas precisa las palabras designan sujetos sociales que son, solo en parte, distintos. Por un lado el término pequeño productor designa a productores que no son ni medianos ni grandes. Es decir que la variable que se privilegia al hacer uso de este término es el tamaño de la explotación. El problema que se enfrenta al usar esta categoría es su imprecisión. La referencia al tamaño de la explotación es un variable continua. Por lo tanto ¿dónde se pone el límite? ¿Que es pequeño y que es mediano? Y mas aún ¿quién y como se decide el corte entre una y otra categoría? Como no

¹ Estos elementos han sido desarrollados con mayor profundidad y extensión en Piñeiro, Diego E. "La Producción Familiar y la adopción de tecnología" Consultoría realizada para el Programa Nacional de Animales de Granja. INIA. Diciembre de 2001. No publicado

responde a una diferencia de carácter conceptual (o sea que la diferencia entre una y otra categoría obedezca a criterios de tipo cualitativo) el límite entre un pequeño productor y un mediano productor es arbitrario. Esto se aprecia claramente cuando se piensa en la influencia que ejerce la calidad del suelo (o el tipo de ecosistema o su distancia a los mercados) en la determinación de un productor “pequeño”. Supóngase en nuestro país una explotación sobre suelos pobres, en donde solo se pueda practicar una ganadería extensiva, con una baja carga animal. Un productor que en estos suelos ocupe 200 hectáreas posiblemente sea categorizado como pequeño ya que apenas consigue sobrevivir, mientras que en muchos países sería catalogado como un productor mediano o grande. En el otro extremo considérese un productor que tiene solo cinco hectáreas. Seguramente que todos coincidirán en que es un pequeño productor. Si esa explotación está sobre suelos fértiles y además tiene cuatro hectáreas de invernáculos ¿sigue siendo un pequeño productor? Lo es desde el punto de vista del tamaño, pero ¿qué utilidad tiene designar con tal rótulo a un empresario que ocupa 10 o 20 asalariados para trabajar en dichas instalaciones?. Con estos argumentos se espera dejar claro que el término pequeño productor, si bien de uso en el lenguaje corriente, es de poca utilidad a la hora en que se quiere construir una definición científica.

El concepto de productor familiar es un término que está definido por las relaciones sociales de producción. Se entiende por una explotación de carácter familiar aquella en que se trabaja con mano de obra predominantemente de origen familiar. El trabajo familiar debe ser aplicado a una parcela de tierra en posesión (no necesariamente en propiedad) del grupo familiar. Este podrá contratar mano de obra permanente o zafra pero siempre en cantidades menores al trabajo aportado por la familia. Si el trabajo contratado supera al trabajo aportado por la familia se entiende que ha dejado de ser una explotación familiar para convertirse en una explotación de carácter empresarial.

Los productores familiares están firmemente vinculados a los mercados. Por un lado la producción familiar produce para los mercados de productos. El objetivo de la producción familiar es producir para los mercados y solo consume una parte menor de aquello que produce. Esta cualidad la diferencia de la forma de producción campesina que tiene como objetivo producir para el consumo propio y en todo caso se venden en el mercado los excedentes que no se pueden o no se quieren consumir. Por otro lado la producción familiar está firmemente vinculada a los demás mercados: a los mercados de insumos, al mercado del dinero (porque emplea crédito), al mercado de trabajo (porque compra y vende fuerza de trabajo), a los mercados de tierras porque sus tierras pueden ser compradas y vendidas.

Un último elemento que es preciso considerar para caracterizar a la producción familiar es la cuestión de la acumulación de riqueza o de capital. A diferencia de la situación de los campesinos en que diversos autores consideran que no puede acumular riquezas porque la situación subordinada en que se encuentra en la sociedad le obliga a transferir excedentes a otros estratos sociales, en general se admite que el productor familiar es capaz de acumular riqueza de un ciclo productivo para otro y que inclusive puede acumular capital (Archetti, 1975).

Es posible entonces mejorar la definición anterior diciendo que la producción familiar se caracteriza por ser una forma de producción y reproducción que combina el trabajo familiar sobre la tierra que poseen, estando totalmente vinculados a los distintos mercados y pudiendo acumular capital . El objetivo de la producción familiar es producir bienes agropecuarios para venderlos en el mercado y de tal manera obtener ingresos que le permitan subvenir a las necesidades reproductivas del grupo familiar.

Con las definiciones anteriores es posible realizar una estimación de la importancia de la Producción Familiar en el Uruguay. Para ello se tomará como base el Censo General Agropecuario del año 2.000 clasificando a las explotaciones según la relación entre la mano de obra familiar y la mano de obra asalariada utilizada en el predio. Cuando la mano de obra familiar era mayor que la mano de obra asalariada el establecimiento fue clasificado como familiar. Cuando la relación era la inversa el establecimiento fue clasificado como empresarial. La estimación se realizó además según el rubro que proporciona el principal ingreso al establecimiento.

Uruguay. Explotaciones Familiares y Superficie Ocupada según rubro que provee principal fuente de Ingresos. 2.000.

	Numero de Explotaciones				Superficie (hectáreas)		
	Familiares	%	Total	%	Familiares	Total	%
Citricultura (hasta 5.000 plantas)	158	0,4	294	54	4.228	46.234	9
Frutales hoja caduca (hasta 5.000 plantas)	724	1,7	948	76	8329	18110	46
Viticultura (hasta 20.000 plantas)	796	1,9	1.106	72	9843	26361	37
Papa (hasta 50 has. Plantadas)	108	0,3	142	76	7.637	30.280	25
Horticultura (hasta 20 has. Plantadas)	5.038	12	5.121	98	74.477	82.879	90
Cereales y oleag. *(hasta 200 has. de chacra)	870	2,0	1.087	80	73.773	354.334	21
Vacunos de Leche (hasta 199 cabezas vaca masa)	5.561	13,3	6.037	92	576.149	1.009.816	57
Ganadería de Carne (hasta 499 has.)	21.798	52,0	28.245	77	2.570.870	12.685.965	20
Ganadería de lana (hasta 499 has.)	3.630	8,7	4.097	89	382.694	950.964	40
Forestación (hasta 300 has.)	824	2,0	1.015	81	85.105	659.803	13
Cerdos (hasta 499 cabezas)	1.406	3,4	1.449	97	57.849*	142.661*	41

Aves (hasta 20.000 cabezas)	982	2,3	1.084	91	2.246.650*	5.582.234*	42
Total	41.895	100	50.625	83	3.793.105	15.864.746	24

Fuente: elaborado por el autor a partir de información del Censo General Agropecuario 2.000.

Nota: Se definió como explotaciones de carácter familiar aquellas en que la relación entre trabajadores familiares y trabajadores asalariados > que 1. Para los trabajadores asalariados zafrales se estimó un trabajador =288 jornales y se le sumó a los trabajadores asalariados permanentes.

No se consideran aquellas explotaciones que no generan ingresos por venta de productos (autoconsumo), las que tienen la venta de servicios como rubro principal y otras categorías. En total 6007 explotaciones.

*En cabezas de ganado.

** Excluido arroz

El cuadro muestra algunos elementos que es preciso destacar. En primer lugar que según la metodología aplicada el 83% de los establecimientos tienen el carácter de familiares. Sin embargo estos establecimientos manejan solo el 24% de la superficie agropecuaria. Por otro lado el cuadro también muestra que mas de la mitad de las explotaciones familiares están dedicadas a la producción pecuaria. Esto contradice la imagen mas común que se proyecta al pensar en un productor familiar uruguayo, que es la de aquellos productores dedicados a la horticultura, las aves o los cerdos. Como muestran los datos esto posiblemente se deba a que en estos rubros casi todos los productores son familiares. Pero también muestran que su proporción en el total de los productores familiares es menor que lo esperado.

Una de las mayores dificultades para comprender el funcionamiento de las unidades de producción familiar es la heterogeneidad interna de la categoría. En general se distinguen tres tipos de situaciones: el productor familiar capitalizado es aquel que aún utilizando trabajo familiar predominantemente (pero contratando asalariados) consigue generar y guardar excedentes de un ciclo agrícola para el próximo. Por otro lado como suele reinvertir sus ganancias en maquinarias y otras mejoras tecnológicas que ahorran fuerza de trabajo, aunque la explotación crezca en tamaño y en producción, se sigue manejando la unidad productiva con trabajo familiar. Este subtipo se asemeja frecuentemente al “farmer” norteamericano². En las situaciones mas extremas la capitalización del productor lleva a que la proporción de trabajo asalariado supere al aporte de mano de obra familiar con lo cual el productor familiar termina “saliéndose” de la categoría convirtiéndose en un empresario agropecuario.

En el otro extremo existe otro tipo de productor familiar, el semi-asalariado, que por la escasa tierra que posee o por los bajos ingresos que percibe debe recurrir al empleo fuera del predio para completar sus ingresos. De esta manera uno o varios miembros de la familia trabajan en explotaciones vecinas o en empleos públicos o privados en una localidad vecina. Frecuentemente el atractivo para esto es no solo la regularidad y la certeza de un salario sino también los beneficios sociales que vienen ligados al puesto de trabajo y del

² Aunque hay autores que piensan que no hay mayores diferencias entre el “farmer” norteamericano y los campesinos y productores familiares del resto del mundo “... the pattern of US farm family decision making does not differ greatly from the decision making processes observed in international development studies of peasants and small farmers using family labor around the world” (Colman and Elbert, 1984: 73)

cual los productores familiares suelen carecer. Suele ocurrir que una menor dedicación de fuerza de trabajo a explotar la parcela familiar determina una menor producción y por lo tanto menores ingresos del predio, que deben ser por lo tanto reforzados por ingresos crecientes de fuera del predio que provienen de mayor trabajo extrapredial. Se entra así en una espiral que generalmente termina con la venta del predio o por lo menos con la total proletarización de la fuerza de trabajo quedando el predio solo como residencia de la familia. En este caso también el grupo familiar deja de ser considerado como productor.

En una categoría intermedia está el productor familiar que dedica todo el trabajo familiar a la explotación de su unidad productiva, pudiendo contratar algo de trabajo asalariado, pero siempre en menor proporción que el trabajo aportado por la familia y que percibe ingresos suficientes como para vivir pero no como para acumular capital. Es probablemente el tipo más frecuente.

Existe sin embargo otras situaciones, que según estudios recientes es creciente, en la cual algunos miembros del grupo familiar buscan trabajo fuera del predio, pero empleando formas de capital propio. Una situación sería aquella en la que actúan como pequeños empresarios empleando algo de capital-patrimonial, como por ejemplo en el caso de los contratistas de maquinaria agrícola o de esquila. Otra situación sería aquella en la que miembros de la familia aportan un capital cultural adquirido ya sea a través de estudios realizados como es el caso de maestros, técnicos, etc. (situación más frecuente en las nuevas generaciones que han podido capacitarse) o a través de habilidades adquiridas en el entrenamiento como trabajadores en el propio establecimiento familiar: tractoristas, alambreadores, mecánicos, etc. En estos casos, que se han denominado “part-time farming”, en la literatura de los países desarrollados y como “pluriactividad” entre nosotros, parecería que los ingresos que vienen de afuera de la explotación son más bien una estrategia para poder mantener la explotación agrícola familiar. Estas situaciones están alejadas de la imagen de pobreza y eventual pérdida de la explotación familiar y expulsión del campo, sugerida en la descripción del semi-asalariado hecha más arriba. (Schneider, 1999; Craviotti, 2000)

Una particularidad de la producción familiar es que un productor individual está siempre en equilibrio inestable pudiendo desplazarse de una a otra categoría en el término de la vida de su núcleo familiar. Sin embargo y más frecuentemente, una unidad de producción familiar puede recorrer las tres categorías mencionadas por otras razones que tienen que ver con el desempeño personal, el trabajo aportado, la capacidad de gestionar la unidad productiva, las variaciones de precios, las variaciones en los mercados, el impacto de desastres naturales, etc. Estos procesos se conocen como procesos de diferenciación de la producción familiar

Como se dijo existe plena coincidencia entre autores que la principal característica de la explotación familiar es que emplea principalmente trabajo familiar. La familia, se convierte así en la principal unidad de análisis (Cereceda y Barría, 1984; Cereceda, 1995; Schejtman, 1980). Desde esta perspectiva dentro de una explotación de carácter familiar es posible distinguir con fines analíticos dos subsistemas de producción diferenciados. Una es la Unidad de Producción donde se produce con el objetivo de llevar sus productos al mercado. Otra es la Unidad Doméstica donde el objetivo es la reproducción de la fuerza de

trabajo en términos cotidianos y también generacionales. Para ello se llevan a cabo tanto actividades productivas con el fin de producir bienes para la subsistencia del grupo familiar como actividades reproductivas (cocinar, limpiar, dar de comer a la familia, proveer educación y atención de la salud, cuidar de la vivienda etc.) cuya finalidad es crear las condiciones para la reproducción familiar. El control de la Unidad de Producción suele ser masculino, mientras el control de la Unidad Doméstica suele ser femenino. Es posible distinguir una separación espacial de ambas Unidades: mientras la Unidad Doméstica comprende la vivienda y el área circundante con la huerta, la quinta de los frutales, el gallinero, los chiqueros, etc.³. la Unidad de Producción esta mas allá de aquella área, rodeándola y abarcando el resto de la explotación.

La fuerza de trabajo familiar se reparte entre estas dos Unidades pero con independencia una de otra. Una Unidad le “presta” mano de obra a la otra pero con frecuencia se espera la reciprocidad. Las mujeres pueden trabajar en el tambo comercial, o pueden trabajar en la tierra donde se producen hortalizas para el mercado, pero su participación en esta Unidad es vista como una contribución a la Unidad Productiva. Viceversa los hombres con (tal vez menos) frecuencia colaboran en la Unidad Doméstica: preparan la tierra para la huerta familiar, a veces ordeñan la lechera, carnean el cerdo o la oveja para el consumo de la casa, etc. También hay áreas culturalmente vedadas a uno u otro sexo: así como difícilmente una mujer are la tierra con bueyes o se suba a un tractor, tampoco un hombre cocinará, lavará la ropa o cuidará de la huerta casera. Sin embargo, las mujeres participan activamente en la Unidad de Producción comercial (Mandl y Peaguda, 1996). Esta participación variará según el rubro de producción principal y el tipo de productor (productor familiar capitalizado o semiasalariado), existiendo también las variaciones individuales que tienen que ver con la socialización familiar y la educación.⁴

La explotación familiar constituye un sistema de producción. Es decir que según lo que se ha explicado anteriormente, la tierra con sus características ecológicas, con sus dos componentes la Unidad de Producción y la Unidad Doméstica, la familia y la fuerza de trabajo aportada por la familia y el capital patrimonial conforman un sistema de producción. En los sistemas de producción el todo es más que la suma de las partes. De esta manera no es conveniente interpretar las decisiones y prácticas que se llevan a cabo en el establecimiento a través del estudio analítico de cada una de sus partes. Por otro lado las decisiones que se adoptan en un determinado ámbito influyen sobre las demás variables que conforman el sistema. Sin embargo para una comprensión acabada del comportamiento de un sistema de producción familiar es preciso incluir otra forma de capital que interactúa

³ Los galpones donde se guardan las maquinarias y se estiban las cosechas si bien enclavados en el espacio de la Unidad Doméstica son del dominio masculino al estar afectados a la Unidad de Producción.

⁴ Si bien en este texto se está haciendo un esfuerzo por caracterizar el funcionamiento de la mano de obra familiar (y de la que eventualmente se contrate) y por lo tanto se está realizando una generalización, los numerosos estudios realizados sobre la Producción Familiar, muestran una enorme variedad de combinaciones y “contratos” al interior de la unidad doméstica. Para un interesante estudio en Brasil ver Anita Brumer. A exploração familiar no Brasil. In: Hughes Lamarche (Coord.). A Agricultura familiar: comparação internacional. Campinas, S P; Editora da UNICAMP, 1993. Ver también la serie de estudios que se reúnen en dicho volumen sobre la agricultura familiar en las sociedades capitalistas avanzadas y en las sociedades capitalistas dependientes

con las anteriores: el capital social cuya conceptualización se desarrollará en el apartado siguiente.

3. La contribución del Capital Social en los sistemas de producción.

En los últimos años ha cobrado mucha importancia la idea de que el Capital Social es un elemento que contribuye significativamente al desarrollo rural. Generalmente se explica que el desarrollo es una condición de al menos cuatro tipos distintos de capital: el capital natural, es decir la dotación de recursos naturales con que cuenta una región o un país; el capital construido por el hombre, en infraestructuras, equipamientos, capital económico y capital financiero; el capital humano dado por la educación, los conocimientos científicos y técnicos, el nivel de salud de la población, etc; y el capital social que está formado “fundamentalmente por el grado de confianza existente entre los actores sociales de una sociedad, las normas de comportamiento cívico practicadas y el nivel de asociatividad” (Putnam, et al 1993).

Estas categorías, si bien son de antiguo uso en la sociología, fueron remozadas por un estudio realizado por Putnam en Italia comparando el capital social existente en la Italia del norte y la Italia del sur y demostrando como su mayor presencia en el norte de Italia había contribuido a su desarrollo económico, mientras que su ausencia había contribuido a mantener el atraso en la región meridional. En realidad la idea de Putnam es sencilla y como se dijo ya había sido empleada con anterioridad. Las categorías mencionadas en la cita superior, contribuyen a crear un tejido social, una trama social mas robusta y ésta tiene su impacto en la posibilidad de lograr un mayor desarrollo económico. Así la confianza entre las personas tiene un efecto económico porque disminuye los costos de transacción, evita el “pleitismo” y hace mas sencillo y transparente el funcionamiento de la economía. Normas de comportamiento cívico arraigadas en una comunidad (el mantenimiento y el respeto por los lugares públicos, por el equipamiento y la infraestructura pública, por ejemplo) disminuyen el gasto social y así disminuyen los costos del Estado. La asociatividad reúne esfuerzos dispersos, acumula capital disperso, aumenta la escala de las transacciones económicas, confiere mayor poder de compra o de venta y por lo tanto consigue mejores resultados económicos.

Coleman, (1990) ha hecho notar que el Capital Social puede discriminarse y puede actuar en dos niveles distintos: el nivel individual y el nivel social. En el nivel individual aquellos individuos con mayor Capital Social, es decir los que tienen mas relaciones parentales o de amistad, los que pertenecen a mas asociaciones, los que tienen mas vínculos sociales y políticos pueden beneficiarse de ello en términos económicos.

El Capital Social también puede expresarse a nivel colectivo: un grupo social determinado (por ejemplo una colectividad religiosa o étnica) o una comunidad local es decir asentada en un espacio o un territorio puede desarrollar mejores y mas fuertes vínculos sociales entre sí y desde ella hacia otros actores en el medio regional o nacional. En años recientes se han llevado a cabo varios estudios de comunidades rurales “exitosas” en términos de desarrollo justamente demostrando como el capital social es una variable de

mucha importancia para explicar cómo y porqué esa zona o región se ha desarrollado más que otras (Narayan y Pritchett, 1997, citado por Kliksberg, 1999; Bebbington, 1999; Bebbington y Perreault, 2001; etc). Estos estudios además han tratado de captar cuáles han sido los elementos del capital social más importantes y cómo estos interactúan con otros tipos de capital (natural, construido, humano) para lograr mejores índices de desarrollo.

Un aspecto importante es que estudios más recientes han demostrado que el Capital Social se puede crear. Por ejemplo John Durston (1999) lo sostiene al analizar una experiencia de desarrollo rural en Guatemala. Muchos programas de desarrollo rural están basados en la creación o el reforzamiento del capital social: por ejemplo todos los programas y proyectos que se basan en la participación efectiva de los beneficiarios a través de Comisiones de vecinos, grupos de Asistencia Técnica, grupos de comercialización, o aquellos programas y proyectos que apoyan y refuerzan a las Asociaciones, Comisiones y Cooperativas existentes a través de planes de capacitación, de financiamiento de las actividades grupales y de apoyo y promoción grupal.

¿Cómo se vincula esta breve introducción al concepto de Capital Social con la Agricultura Familiar? Lo hace de dos maneras: por un lado porque el análisis del Capital Social existente en una comunidad o en una región (es decir en un espacio físico), permite decir mucho con respecto a su posible desempeño económico actual o futuro. Por lo tanto para una institución como el INIA dedicada a la generación y difusión de tecnologías si quiere hacerlo en áreas de producción familiar no es lo mismo trabajar en una región que a nivel colectivo tiene mucho Capital Social que en otra en que éste es escaso. Pero por otro lado este concepto también señala un posible camino a seguir: si se trabaja en una zona con poco Capital Social tal vez una de las tareas prioritarias (que deberían acompañar a la difusión de innovaciones tecnológicas) sea el apoyo y la asistencia a la creación de formas de Capital Social. También señala un criterio válido para la institución tecnológica para elegir las zonas o comunidades con las cuales trabajar porque tendrá un éxito mayor y más rápido: las zonas con mayor Capital Social. En síntesis: la generación y la difusión de innovaciones tecnológicas tendrá mucho mayor éxito si se acompaña por acciones explícitas dirigidas a fortalecer el capital social.

Como las dos perspectivas que se vienen de señalar pueden ser emprendidas y pueden tener sus impactos tanto a nivel individual como a nivel colectivo se genera así una situación en que es posible identificar cuatro campos de acción para una institución que desee tener en cuenta y apoyarse en el Capital Social como una estrategia para inducir el desarrollo a nivel de los Agricultores Familiares:

	Capital Social Existente	Capital Social a crear
Capital Social Individual	Identificación de los distintos bagajes capital Social	Acciones de promoción y apoyo a nivel individual
Capital Social Colectivo	Identificación de los distintos	Acciones de promoción y

	bagajes de Capital Social	apoyo a nivel colectivo
--	---------------------------	-------------------------

En Uruguay no ha habido estudios específicos como los arriba mencionados destinados a mostrar la existencia de Capital Social individual o colectivo en las áreas de producción familiar. Tampoco la información censal reciente permite explorar empíricamente dicha relación. Pero es posible hacerlo recurriendo al Censo General Agropecuario de 1990 para mostrar como la residencia en los establecimientos es mucho mayor entre los productores familiares que entre los empresariales.

Uruguay. Residencia de los Productores rurales en la explotación según estrato de tamaño. 1990

	N° de Productores	Residen en la Explotación	Proporción en el estrato	Proporción en el total de residentes
Explotaciones de 1-499 has.	46.899	33.719	72%	91%
Explotaciones de mas de 500 hectáreas.	7.917	3.218	41%	9%
Total	54.816	36.937		100

Fuente: elaboración propia a partir del CGA 1990.

Es posible también mostrar como los productores familiares son los que mayoritariamente forman la masa social de las organizaciones sociales del campo.

Uruguay. Asociativismo en las explotaciones rurales según estrato de tamaño. 1.990

	N° de Explotaciones	Productores asociados a Cooperativas y Asociaciones Gremiales.	Proporción en el total del estrato	Proporción en el total de socios
Explotaciones de 1-499has. (Familiares)	46.899	13.575	30%	76%
Explotaciones de mas de 500 has. (Empresariales)	7.917	4.378	55%	24%
Total	54.816	17.953		100%

Fuente: elaboración propia a partir de CGA 1990.

Nota: la cantidad de productores asociados se calculó por diferencia entre los no socios y el total de productores en cada categoría. Esto debido a que los productores pueden estar asociados a más de una cooperativa o asociación.

Por lo tanto es posible sostener que en las áreas de producción familiar es mayor la residencia rural y el aporte a la organización social. Aunque empíricamente no se pueda demostrar es muy posible que también sea este grupo social el que mayoritariamente aporta a formar el tejido social integrandola cooperadora escolar, la asociación de vecinos que mantiene los caminos, la comisión para la policlínica, las asociaciones deportivas y religiosas, etc. aportando así al capital social del colectivo que se podría emplear como palanca para el desarrollo rural.

REFERENCIAS.

Archetti, Eduardo y Kristi Stölen. Explotación Familiar y Acumulación de Capital en el Campo Argentino. Siglo Veintiuno Editores. Buenos Aires. 1975. 229 pags.

Bebbington, Anthony.(forthcoming). Movements and Modernizations, Markets and Municipalities. Indigenous federations in Rural Ecuador. In: R Peet and M Watts (eds.) Liberation Ecologies: environment, development, social movements. (2nd. edition) London Routledge.

Bebbington, Anthony and Thomas Perreault. Social Capital, development and access to resources in highland Ecuador. In: Economic Geography 1999 vol. 75(4): 395-418.

Cereceda, Luz y Liliana Barría. Comportamiento Económico y Racionalidad del Campesino. ICECOOP. Santiago de Chile. 1984. 288 pags.

Cereceda, Luz. La Racionalidad Campesina, ¿un obstáculo a la transferencia tecnológica?. In: Revista Latinoamericana de Sociología Rural. N° 3. ALASRU. 1995. pp:135-152.

Colman, Gould and Sarah Elbert. Farming Families: the farm needs everyone.- In: Research in Rural Sociology and Development, vol.1, pp: 61-78

Craviotti, Clara. Pluriactividad y diferenciación de los productores familiares pampeanos. Ponencia presentada al III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo. Buenos Aires, mayo del 2.000. 26 pags.

Durston, John. (1999). Construyendo capital social comunitario. Revista de CEPAL N° 69. Comisión Económica de las Naciones Unidas para Latino América y el Caribe (ECLAC/CEPAL) Santiago.

Kliksberg, Bernardo. (1999) El rol del Capital Social y de la Cultura en el proceso de Desarrollo. INDES-BID.

Mandl, Betty y Maria del Carmen Peaguda. Las Mujeres Productoras de Alimentos en Uruguay. Tecnología y Comercialización. IICA- BID. Dos volúmenes. San José de Costa Rica. 1996, 210 pags.

Piñeiro, Diego(1984). Formas de Resistencia de la Agricultura Familiar: el caso del N.E. de Canelones. Editorial Banda Oriental. 1984. 177 pags.

Piñeiro, Diego E. (1991). La Agricultura Familiar: el fin de una época. In: Piñeiro, Diego E. (Editor) “Nuevos y No Tanto. Los Actores Sociales para la Modernización del Agro Uruguayo”. CIESU. Ed. Banda Oriental. Montevideo. 293 paginas.

Piñeiro, Diego. (1994) Tipos Sociales Agrarios y Racionalidad Productiva: un ensayo de interpretación. Dep. de Ciencias Sociales. Facultad de Agronomía. Montevideo. 11 pags.

Piñeiro, Diego E. (1998). Cambios y Permanencias en el Agro Uruguayo. Tendencias y coyuntura. In: Norma Giarracca y Silvia Cloquell (Comp.). Las Agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales. Editorial La Colmena. CLACSO. Buenos Aires. pp.:47-84

Schneider, Sergio. Agricultura familiar e industrializaçao. Pluriatividade e descentralizaçao industrial no Rio Grande do Sul. Porto Alegre: Ed. Universidade/UFRGS, 1999. 205 pags.