

**VII BIENAL DO COLÓQUIO DE  
TRANSFORMAÇÕES TERRITORIAIS**

**Curitiba (Estado de Paraná - Brasil) 10 a 13 de setembro de 2008**

**ÁREA V: PATRIMÔNIOS, CULTURAS E IDENTIDADES NO  
DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL**

**TEMA: “ ELEMENTOS CULTURAIS E ESTRUTURAIS QUE INTERVÊM NAS  
FORMAS ASSOCIATIVAS”**

**AUTOR**

**Lic. em Administração de Empresas María Teresa Kobilá**

## **RESUMO**

Este é um trabalho de investigação que expõe os conhecimentos resultantes da análise de dois casos estudados em profundidade, ambos os dois localizados no sul da província de Santa Fe, República Argentina.

O objeto de estudo é constituído por dois grupos associativos conformados por produtores agrícolas que fornecem serviços agrícolas para terceiros. Ambos os grupos foram conformados e desenvolvidos nas décadas de 1990-2000.

A problemática do associativismo tem sido abordada a partir de uma perspectiva sociológica para compreender quais os elementos culturais-subjetivos e estruturais-objetivos que influenciam na constituição e permanência da forma associativa.

O objetivo central foi analisar quais os elementos culturais-subjetivos e estruturais-objetivos das formas associativas com fins produtivos, que incidem em sua constituição e permanência.

Como resultado, através da interpretação de cada caso e sua comparação emergiram as principais categorias de análise: idéia de conformação do grupo associativo, expectativas, interesses, valoração do grupal, estratégia para a tomada de decisões, valores prioritários, espírito grupal e “habitus” ; e se construiu uma tipologia de capitais -económico, cultural e social- em relação com a forma associativa, o “habitus” associativo e com a valoração das relações sociais e em vinculação com o capital simbólico.

## **PALAVRAS-CHAVES**

Elementos culturais - Estrutura de capitais - Prática associativa.

**VII BIENAL DEL COLOQUIO DE  
TRANSFORMACIONES TERRITORIALES**

**Curitiba (Estado de Paraná, Brasil), 10 a 13 de Septiembre de 2008**

**AREA V: PATRIMONIOS, CULTURAS E IDENTIDADES EN EL  
DESARROLLO TERRITORIAL**

**TEMA: “ ELEMENTOS CULTURALES Y ESTRUCTURALES QUE INTERVIENEN  
EN LAS FORMAS ASOCIATIVAS”**

**AUTOR**

**Lic. en Administración de Empresas María Teresa Kobila**

## **RESUMEN**

Este es un trabajo de investigación que expone los conocimientos resultantes de dos casos estudiados en profundidad, ambos ubicados en el sur de la provincia de Santa Fe, República Argentina.

El objeto de estudio lo constituyen dos grupos asociativos conformados por productores agrícolas que brindan servicios agrícolas para terceros. Ambos grupos se conformaron y desarrollaron durante las décadas de 1990-2000.

La problemática del asociativismo ha sido abordada desde una perspectiva sociológica para comprender qué elementos culturales-subjetivos y estructurales-objetivos influyen en la constitución y permanencia de la forma asociativa.

El objetivo central fue analizar qué elementos culturales-subjetivos y estructurales-objetivos de las formas asociativas con fines productivos, inciden en su constitución y permanencia.

Como resultado, a través de la interpretación de cada caso y su comparación emergieron las principales categorías de análisis: idea de conformación del grupo asociativo, expectativas, intereses, valoración de lo grupal, estrategia para la toma de decisiones, valores prioritarios, espíritu grupal y “habitus” y se construyó una tipología de capitales -económico, cultural y social- en relación con la forma asociativa, el “habitus” asociativo y con la valoración de las relaciones sociales y en vinculación con el capital simbólico.

## **PALABRAS CLAVES**

Elementos culturales - Estructura de capitales - Práctica asociativa.

## **1. INTRODUCCIÓN**

Este trabajo describe un **proceso de transición de las “formas asociativas”** que comienzan a surgir a partir de la década del '90, contexto - caracterizado por la liberación y expansión del comercio, procesos de concentración e integración empresarial, nuevos adelantos tecnológicos, entre otros- dónde no todas las formas asociativas tenían la dinámica que el nuevo contexto exigía para mantener un alto grado de competitividad de los productores (INTA EEA Oliveros, 1998).

En la República Argentina, el asociativismo fue difundido en el sector agrario desde el ámbito del poder público, por el Programa Federal de Reconversión Productiva para la Pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria (Cambio Rural) y el Programa Social Agropecuario (PSA), entre otros.

El Programa Cambio Rural tenía la pretensión de llegar más directamente a las PyMES agropecuarias, fue creado en 1993 por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, participando en el mismo, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) -liderando la implementación del programa- los gobiernos provinciales y las instituciones y entidades del sector agrario.

Tanto en Argentina como en Brasil se han desarrollado experiencias asociativas, ya sea surgiendo a partir de la iniciativa de los productores -más frecuente en Argentina- o por la promoción a través de programas nacionales o regionales -más frecuente en Brasil-(Romano, Delgado, Tort y Lombardo, 1995).

## **2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

A pesar de que la práctica asociativa tiene cierto nivel de difusión en el sur santafecino, la realidad muestra que hay diferentes niveles de desarrollo y diversas dificultades que influyen en su estabilidad en el tiempo. Entonces, se plantean diversos interrogantes:

¿Qué componentes culturales-subjetivos interaccionan en la disposición del sujeto agricultor de PyMES santafesino, en las décadas de 1990-2000?

¿Qué componentes estructurales-objetivos interaccionan en la disposición del sujeto agricultor de PyMES santafesino, en las décadas de 1990-2000?

¿Por qué algunos proyectos asociativos entre productores de PyMES agrícolas con fines productivos, permanecen y otros no?

### 3. OBJETIVOS

- Describir qué elementos culturales-subjetivos (ideas, motivaciones, valoraciones y representaciones) de los productores de PyMES agrícolas intervienen en la constitución y permanencia de la forma asociativa.
- Describir qué elementos estructurales-objetivos (capitales económico, cultural, social y simbólico) de los productores de PyMES agrícolas intervienen en la constitución y permanencia de la forma asociativa.

### 4. MARCO CONCEPTUAL

La eficiencia y la competitividad aparecen como nuevos paradigmas, dentro de un **marco complejo**, así desde la perspectiva del management, Etkin (2005), sostiene: *“Creo que el crecimiento tiene que ver con la **coexistencia de procesos de colaboración y competencia** en la organización”.*

Schvarstein (2003) afirma: *“No cabe duda de que nuestra sociedad se está haciendo crecientemente más **compleja y complicada**, y que la complementariedad de nuestros vínculos se torna problemática en la misma medida que ello ocurre”* y que *“la problematización de nuestros vínculos implica también aceptar la existencia simultánea de relaciones de cooperación y de competencia, como bien lo han experimentado las organizaciones cooperativas desde su misma génesis”.*

Girando el eje conceptual hacia una perspectiva constructivista, Bourdieu (en Gutiérrez, 1997) refiere: *“**la realidad es compleja y presenta múltiples aspectos que pueden aprehenderse de modo diferente según el marco teórico a partir del cual se la aborda...**”*

Considerando los comentarios precedentes y particularizando en el caso de las PyMES agrícolas, es importante señalar que dentro de un contexto socioeconómico incierto, variable y complejo, esas explotaciones agrícolas tienen **ventajas** que favorecen su adaptación a esta realidad: estructuras de gestión flexibles, capacidad innovadora, rápida adaptación a cambios tecnológicos, menos burocracia, entre otras y también **desventajas**: las dificultades de acceso al crédito, dificultades para producir con estándares de calidad, la disminución del capital invertido, entre otras, pueden verse como una oportunidad para acentuar la difusión y promoción de la asociatividad.

Desde la perspectiva sociológica, Bourdieu (ibídem, 1997) dice: *“Pretender explicar las acciones sociales -hasta donde ello es posible- desde una perspectiva sociológica, lleva consigo la convicción de que la sola descripción de las condiciones*

*objetivas no logra explicar totalmente el condicionamiento social de las prácticas: es importante también rescatar al agente social que produce las prácticas y a su proceso de producción”.*

Bourdieu (ibídem,1997), explica que describir las condiciones objetivas - estructuras sociales externas- no logra explicar el condicionamiento social de las prácticas, sino que es necesario examinar el agente social que produce cosas y cómo las produce a través de sus pautas internalizadas. Por ello, sus dos conceptos centrales, “**habitus**” y “**campo**”, designan nudo de relaciones.

De este modo Bourdieu (ibídem, 1995), considera que las prácticas sociales se estructuran por la posición que ocupa el agente en el sistema de relaciones, y por los “**habitus**” que tiene incorporados, en cuanto a esquemas de percepción, de evaluación y de acción. Para comprender mejor el funcionamiento de los campos, dicho autor introduce otros conceptos, tales como: posición, capital, interés y espacio social.

El principio a partir del cual se distinguen los campos sociales es el tipo de capital que está en juego, al respecto Bourdieu (en Gutiérrez, 1997) define como **capital** a un “*conjunto de bienes acumulados que se producen, se distribuyen, se consumen, se invierten, se pierden... En este sentido, los campos sociales pueden ser considerados como mercados de capitales específicos*”. Para este autor las principales especies de capital son el económico, el cultural, el social y el simbólico; destacando que para sociedades como las nuestras, el capital económico constituye la especie dominante.

Cuando habla de **interés**, distingue dos tipos, “intereses genéricos” asociados al hecho de participar en el juego, intereses fundamentales, ligados a la existencia misma del campo, y que tienen en común los agentes comprometidos en dicho campo, e “intereses específicos” que también se definen en relación al campo de luchas, pero que están ligados más concretamente con cada una de las posiciones relativas de ese campo (Ibídem, 1997).

La **posición** podría definirse entonces como el lugar ocupado en cada campo en relación con el capital específico que allí está en juego (ibídem, 1997).

El **espacio social**, caracterizado como un espacio pluridimensional donde los agentes y grupos de agentes se definen por sus posiciones relativas, según el volumen y la estructura de capital que poseen (ibídem, 1997).

Esta perspectiva permite extender la lógica de las formas asociativas, ya que éstas se estructuran como unidades socio-técnica-económicas donde se define lo que está en juego (producir) y los intereses específicos comprometidos. En este sentido existiría un sistema de relaciones entre las posiciones de los distintos productores que forman el grupo asociativo, con un capital específico que está en juego (económico y/o cultural, social y simbólico). Desde la perspectiva del management, en la realidad las empresas operan en el plano objetivo y manifiesto, pero sobre las acciones concretas también influyen los factores subjetivos. La coordinación se logra a través de comunicaciones en las cuales intervienen elementos de orden simbólico, así *“normas e interpretaciones, factores objetivos y subjetivos, hechos y representaciones, se conjugan para hacer una organización compleja”* (Etkin, 2007).

## **5. METODOLOGÍA**

Por la naturaleza del problema planteado y los objetivos de la investigación se adoptó el método cualitativo, con el propósito de generar teoría relevante que permita comprender la dinámica de las formas asociativas, a partir de los datos recogidos desde el punto de vista de los propios sujetos que integran dicho grupo.

Acorde a la metodología planteada, en esta investigación se utilizó como técnica el “estudio de caso” y el relevamiento de los datos se realizó mediante entrevistas semiestructuradas a los integrantes del grupo.

## **6. CASOS ESTUDIADOS**

El **caso A** se sitúa en la localidad de Uranga ubicada en el Departamento Rosario de la provincia de Santa Fe, a 20km. hacia el sur de la ciudad homónima al departamento. Cuenta con una población de 2000 habitantes. Esta zona se caracteriza por el predominio de la actividad agrícola y por la expansión del cultivo de la soja desde la década de los años '70.

El grupo estudiado, conformado por diez integrantes, se constituyó -a mediados de los años '90 en el marco del Programa Cambio Rural del I.N.T.A.- originariamente como sociedad de hecho, aunque a partir del año 2000 adoptó como forma jurídica una S.R.L.. El proyecto se creó con la intención primaria de prestar servicios de fumigación a terceros y alquilar campos.

El **caso B** se sitúa en la localidad de Tortugas ubicada en el Departamento Belgrano, al oeste de la provincia de Santa Fe, aproximadamente a 170 km. de la

ciudad de Rosario. Cuenta con una población de 1500 habitantes. Esta zona se caracteriza por una intensa actividad agrícola-ganadera, con predominio de la agricultura en los últimos años.

Este grupo se constituyó a fines de la década del '90 , como consecuencia de la crítica situación que atravesaban los productores agropecuarios. La idea original de dicho grupo, fue prestar servicios a terceros para conseguir dinero y con estos ingresos poder defender sus propias explotaciones. Así nació el proyecto asociativo conformado por cuatro productores que en forma irregular conformaron una sociedad de hecho; poco a poco el proyecto creció tomando características de empresa y en el año 2005, asesorados por su contador, decidieron conformar una S.R.L.

Es de destacar que este grupo si bien se gestó en el marco del Programa Cambio Rural del INTA, nunca tuvo subsidios, ni promotor formal, prosperó por ideas propias, características de mentalidad empresaria.

## **7. RESULTADOS**

El análisis de los casos, permite interpretar como el agente social a partir de una idea motivadora decide conformar un grupo asociativo. Ese esquema de pensamiento sumado a las motivaciones y valoraciones personales refuerzan el desarrollo y crecimiento grupal. Pero, a medida que se va realizando la práctica asociativa, el “habitus” y las estrategias de reproducción van modificándose a consecuencia de cambios en los esquemas de pensamientos, valores y motivaciones; con lo cual esa fuerza motivadora inicial y los capitales económico, social, cultural y simbólico ya no son los mismos, impactando éstos en la práctica y accionar de los individuos y del grupo asociativo.

### **7.1. CASO “A”**

Cuando se indagó acerca de quién surgió **la idea de conformar el proyecto**, hubo consenso entre los miembros del grupo, en que la misma la trajo el promotor-asesor del INTA y como se conocían entre ellos, eso facilitó la decisión de conformar el grupo, pero según sus esquemas de pensamiento cuando se preguntó acerca del **por qué tal decisión** surgieron **expectativas e intereses diferentes**.

Algunos comentarios respecto a las **expectativas del grupo**: *“Expectativas de crecer y de continuar juntos”*; *“Entre todos achicamos riesgos y ponemos menos plata, sólo todo es más difícil, por eso es importante que sigamos juntos”*; *“Es una esperanza para que el día de mañana cada uno pueda retirar algo”*.

Desde una perspectiva sociológica se desprenden claramente los dos tipos de **intereses** a los que alude Bourdieu (en Gutiérrez, 1997), los “**genéricos**” asociados al hecho de participar en el proceso asociativo –por ejemplo con expresiones tales como “*expectativas de crecer y continuar juntos*”, “*el emprendimiento entre varios se puede llevar, sólo es más difícil*”-, y los “**específicos**” ligados más concretamente con cada una de las posiciones relativas en ese campo.

Apreciaciones diferentes también surgieron cuando se indagó acerca **del interés de permanencia en el grupo**, las opiniones están marcadas entre los que valoran y defienden la forma asociativa, los que denotan decadencia de la cohesión grupal y los que ven diferencias intra-grupales, interpretándose que las mismas son producto de la **dicotomía de intereses y heterogeneidad en la composición de capitales**, como se resume en el siguiente cuadro nº 1.

Cuadro nº1: Distribución de los productores entrevistados según el **valor del capital económico y sus apreciaciones del grupo asociativo**.

CAPITAL ECONÓMICO			
	Bajo	Medio	Alto
<b>Valor del capital (u\$s)</b>	u\$s 0 a < u\$s 750.000	u\$s 750.000 a < u\$s 1.500.000	u\$s 1.500.000 a < u\$s 2.500.000
<b>Nº de productores</b>	3	2	4
<b>Valoración de la forma asociativa</b>	Valoran y defienden	Decadencia de la cohesión grupal	Deseos de crecer; ven diferencias intra-grupo

A pesar de la **heterogeneidad en cuanto a la composición del capital económico**, cuando se cuestionó acerca de la **estrategia para la toma de decisiones**, la respuesta por unanimidad fue “en conjunto” considerándose estratégico que así fuera.

Respecto a los **valores que prioriza el grupo**, en los comentarios vertidos no se detectaron diferencias nítidas, las respuestas aunque fueron variadas, enfocan la **cohesión o cooperación grupal**: “*preservar la fuerza asociativa*”; “*armonía entre los socios*”; “*preservar la solidaridad y el trabajo del grupo*”; “*lealtad*”; “*amistad*”, “*confianza*”; “*respeto, seriedad y responsabilidad*”.

Se puede interpretar que una fuerte apreciación de estos factores predisponen al trabajo en conjunto y a la conformación de grupos asociativos.

El **espíritu grupal**, consecuencia de los esquemas de pensamiento, percepción y valoración de los individuos denota **decaimiento del entusiasmo**. La falta de espíritu grupal y la no explicitación de lo implícito, influye en el entusiasmo, con lo cual decae la “cohesión grupal”, momento clave para el progreso y específicamente para el aprendizaje grupal.

Estimaciones respecto al **capital cultural** también reflejan “**habitus**” diferentes según el nivel de instrucción y conocimientos, como se sintetiza en el siguiente cuadro n°2.

Cuadro n°2: Diferentes “**habitus**” según el nivel de instrucción y conocimientos

<b>CAPITAL CULTURAL</b>		
<b>Nivel de instrucción y conocimientos</b>	<b>Bajo</b>	<b>Alto</b>
<b>Habitus</b>	Imitan la labor de sus padres con algunos cambios inducidos por nuevas técnicas. Conocimiento basado en la experiencia.	Conocimiento y aprendizaje basados en conceptos teóricos.
<b>Disposición al cambio</b>	Todos evidenciaron: disposición a la innovación técnica	

En lo referente al **capital social**, se detectó una amplia valoración por las relaciones sociales, habiendo éstas variado con el transcurso del tiempo, así podemos resumirlo en el siguiente cuadro n° 3.

Cuadro n°3: Significado de las relaciones sociales

<b>CAPITAL SOCIAL</b>		
	<b>Generaciones anteriores</b>	<b>Nuevas generaciones</b>
<b>Valoración de las relaciones sociales</b>	Prepondera la “confianza”, el “respeto”. Hincapié en valores humanos.	Priman las relaciones comerciales. Prevalen valores económicos.

Por último, al estimar el **capital simbólico**, se remarca la importancia que se le concede al “**status**” que atribuyen adquirir a través de un mayor nivel de conocimientos e instrucción, así como el “**poder**” que creen tener quienes poseen mayor cantidad de capital económico, interpretándose que estas distinciones - derivadas de “habitus” desiguales- acentúan las diferencias intra-grupales.

## 7.2. CASO “B”

Al preguntar de quién surgió **la idea de conformar el proyecto**, todos manifestaron que la decisión fue en conjunto, pero la misma se materializó después de asistir a las reuniones que organizaba el INTA, a través del Programa Cambio

Rural. Cuando se indagó acerca del **por qué tal decisión** las **expectativas e intereses** se enfocaban en pos de los objetivos del grupo.

Algunas apreciaciones respecto a las **expectativas del grupo**: *“La decisión fue de los cuatro, empezamos de palabra y cómo todos éramos chicos sabíamos que para uno sólo la cosa no era fácil. “Empezamos a trabajar los campos que teníamos cada uno de nosotros en forma **colaborativa**, así achicamos muchos los costos y nos entusiasmos más. Todo práctica. Todo trabajo. Más que socios **éramos amigos**”. “No hacíamos prevención pero le dábamos para adelante. Muchos nos decían que **estábamos locos**, nosotros seguíamos, **no parábamos de trabajar**”. “Yo quería hacer algo en concreto, un emprendimiento sin tantas vueltas, cuando nos conocimos, descubrimos que todos teníamos la misma idea y decidimos arrancar. Primera cosa: “no había peros”, primaba la **confianza**, nos conocíamos entre nosotros, “no había antecedentes de falluto”. Segundo: **estábamos en la misma y teníamos ganas de laburar**”. “Con **coraje y dedicación** se fueron dando las cosas, arrancamos de palabra y con mucha confianza.*

Desde la perspectiva sociológica a la que hace referencia Bourdieu (en Gutiérrez, 1997) los intereses específicos -actitud positiva centrada en los objetivos individuales - son congruentes con los genéricos -del grupo-.

El **interés** de cada integrante **de permanecer en el grupo**, está centrado en lo “económico y personal”, así lo reafirmaron sin dudar: *“El grupo me fue empujando; las ganas, el entusiasmo de cada uno contagiaba al otro, y además íbamos creciendo, lo que queríamos lo íbamos logrando y eso nos embalaba más todavía”. “La conformación del grupo fue una salvación; hoy es un desafío cada día, me mantiene activo y a su vez apoyado”.*

Las expectativas de permanencia en el grupo también fueron congruentes con las respuestas anteriores: *“Seguir creciendo y mejorando lo que hay”.*

Cuando se preguntó acerca de la **estrategia para la toma de decisiones**, los entrevistados, dijeron que las mismas se tomaban “en conjunto”, y remarcaron que tanto la decisión en sí, como el convencimiento -de cada uno- respecto de la misma, son muy valorados. Esta aseveración se complementa con la inferencia observacional sobre los entrevistados, que respondían de manera concreta y segura, por ejemplo: *“Discutimos los temas, exponemos nuestro puntos de vista y decidimos por mayoría en función de lo que creemos es mejor para todos”.*

La “pertenencia” al grupo, (Etkin y Schvarstein, 2000), se denota en la interacción que los integrantes del grupo mantienen en forma permanente y no refleja diferencias entre “identidad grupal” versus “identidad individual”, dado que la “cooperación” y la “comunicación” son fases sucesivas en el proceso grupal, aspecto que denotan los integrantes de este caso.

La cohesión grupal se refleja en las apreciaciones y se infiere del comportamiento; reforzándose con las opiniones de los individuos acerca de ¿Qué **valores** prioriza en el grupo?, las respuestas se centraron en la dedicación al trabajo, honestidad, predisposición, y confianza. Además, hicieron hincapié en expresiones tales como: *“nosotros tiramos parejo”, “yo estoy tranquilo, sé que mis socios no me van a engañar”, “nosotros no le hacemos asco al trabajo y le damos para adelante”*; las cuales fueron reiteradas por todos ellos con plena convicción en varias oportunidades.

Se interpreta que esta postura consistente entre los miembros del grupo, favorece la pertenencia al grupo (cuyo vector es la comunicación) la cooperación (se manifiesta por el aprendizaje grupal) y la pertinencia al proyecto en común, lo cual refuerza la continuidad y desarrollo del grupo asociativo.

Todos los asociados, están muy satisfechos por haber conformado el grupo, resaltando dos aspectos: personal, dado que gracias a una mayor interacción, reforzaron lazos de amistad y aprendizaje, y económico, como consecuencia de un aumento de capital.

Estos aspectos asociados a los tipos de intereses -genéricos y específicos- coadyuvan a la estructuración de las prácticas sociales según lo explica Bourdieu (en Bourdieu y Wacquant, 1995) y que extrapolando a este caso favorece el asociativismo.

El **espíritu grupal**, consecuencia de los esquemas de pensamiento, percepción y valoración de los individuos denota un “**gran entusiasmo**”. Los resultados del grupo se miden por el esfuerzo, los objetivos alcanzados y el espíritu grupal.

Todos los entrevistados remarcan los objetivos alcanzados y la “significación” que atribuyen al grupo; dentro del cual se enmarcan las acciones y se constituyen las disposiciones -“habitus”- de los individuos, que facilitan la práctica asociativa y esta experiencia vuelve a estructurar dicho “habitus”, según refiere Bourdieu (en Bourdieu y Wacquant, 1995).

Respecto al **capital económico** se pudo determinar, que todos los entrevistados se encuadran dentro de la categoría de productores con capital económico medio; asimismo se detectó una alta valoración por el grupo asociativo que todos sus asociados denotan con orgullo y lo manifiestan por ejemplo, así: *“Para mí el grupo me benefició en todo, es como crear otra familia, además desde lo económico todos estamos más que satisfechos, yo soy muy consciente de que trabajando sólo los números no cerrarían”. “Si tuviera que formar otro grupo con gente así no lo dudaría, aunque no conozca el tema, el trabajo en sí, pero me fijaría en el **grupo de persona**, creo que es lo fundamental; el grupo es muy bueno no sólo para ganar plata, sino para aprender juntos, para crecer en lo personal, eso es lo que yo rescato”.*

La significación de atribución al grupo asociativo es compartida por todos sus miembros, que tienen una composición homogénea respecto a la cantidad de capital económico y similares motivaciones y expectativas.

Considerando las estimaciones del **capital cultural** se detectó que todos los miembros del grupo tenían en mismo nivel de instrucción: bajo. Además todos tenían trayectoria de trabajar en la actividad agropecuaria con sus familias, sólo con algunas modificaciones en la forma de reproducción, inducidos por las nuevas técnicas productivas y de la inculcación de estas prácticas por los expertos y los distintos medios. En general, a los conocimientos adquiridos desde una temprana edad -en la práctica-, se suman los adquiridos por una forma nueva de trabajar -más revolucionaria- desde las últimas décadas, y se reproducen en sus interacciones y en su accional, el “aprehender” juntos se efectiviza en la práctica asociativa.

Estimando el **capital social**, se halló que realizan una valoración “significativa” a las relaciones sociales, manifestando que las mismas son indispensables para el trabajo, y cada vez más necesarias para estar informados y lograr más y mejores resultados, si bien remarcaron que con el tiempo los modos de relacionarse cambiaron. Así lo sintetizó un entrevistado: *“Acá en el pueblo todos se relacionaban con todos, sin importar el negocio de cada uno, no existía la envidia, ni se miraba que hacía el otro, hoy el mundo cambió; yo trato de no perder los valores que me inculcaron mis padres y hasta hoy gracias a Dios me va bien a mi y al grupo”.*

Por último, indagaciones sobre el **capital simbólico**, permitieron interpretar que: la base sobre la cual se estructura el mismo es el “reconocimiento”, la “consagración”, por el esfuerzo realizado que le permite al grupo un rendimiento

diferencial, es decir, los resultados obtenidos les permitió no sólo alcanzar los objetivos del grupo -económicos, afectivos- sino un agregado en el espacio social: **identificación**.

### 7.3. COMPARACIÓN DE LOS DOS CASOS

Considerando la descripción de los **elementos culturales-subjetivos** se pueden abreviar algunas similitudes y diferencias que surgen de la comparación de los dos casos.

**Idea de conformación del grupo:** para ambos grupos la misma provino de Promotores-asesores del INTA, pero cada grupo tiene expectativas e intereses diferentes.

Las **expectativas** que reflejan las aspiraciones de los individuos son disímiles. En el caso “A” se detectaron marcadas diferencias entre las expectativas **individuales** -achicar riesgos, crecer, expandirse, retirar algo en el futuro- y **grupales** -de crecimiento, expansión-, en tanto que en el caso “B” las expectativas se enfocaban en lo grupal -.

Los **tipos de intereses** vinculados a esas expectativas también son diferentes, si bien en ambos casos priorizan una necesidad económica. En el caso “A” hay una clara distinción entre **intereses genéricos** -del grupo- e **intereses específicos** -de los individuos- que genera dicotomías entre identidad individual e identidad grupal, mientras que en el caso “B” se evidencia congruencia entre ambos tipos de intereses reflejada en una mayor cohesión grupal.

**Interés de permanencia en el grupo:** En el caso “A” las opiniones están divididas entre los que valoran y defienden la forma asociativa, los que denotan decadencia de la cohesión grupal y los que ven diferencias intra-grupales, interpretándose que las mismas son producto de la **dicotomía de intereses y heterogeneidad en la composición de la estructura de capitales**. En cambio, el caso “B” manifiesta mayor **congruencia entre intereses y homogeneidad en la composición de la estructura de capitales** cuestiones que refuerzan la pertinencia al proyecto en común y facilita la cooperación en pos de los objetivos grupales.

**Estrategia para la toma de decisiones:** Ambos grupos consideran “clave” que las decisiones se tomen “**en conjunto**”, puesto que priman las necesidades e intereses grupales. En el caso “A” predomina la practicidad “**la decisión por mayoría**” -no se cuestiona si alguien no está de acuerdo-, en tanto que en el caso

“B” consideran relevante **“la conformidad de todos”**, el convencimiento de la persona respecto a la decisión es fundamental.

**Valores prioritarios:** integrado a los esquemas de pensamiento y de percepción los “valores” que priorizan los individuos coadyuvan a definir sus apreciaciones respecto a la forma asociativa, aunque en general no se ven diferencias nítidas. En el caso “A”, los valores son **variados y dispersos** -preservar la fuerza asociativa, armonía entre los socios- que vinculadas con los tipos de intereses marcan diferencias intra-grupales; en tanto que en el caso “B”, los valores son **similares y compartidos** -trabajo, honestidad, confianza-, opiniones que refuerzan el espíritu y la cohesión grupal.

**Espíritu grupal:** reflejado en el comportamiento de los individuos y es consecuencia de los esquemas de pensamiento, percepción y valoración que los mismos poseen. En el caso “A”, la **falta de entusiasmo** pone de manifiesto la decadencia del espíritu grupal, lo que puede interpretarse como una amenaza para la continuidad del mismo. En el caso “B”, **el entusiasmo contagia** -todos los integrantes del grupo reiteran y refuerzan el espíritu grupal y favorecen a la pertenencia, cooperación y pertinencia al proyecto en común.

**“Habitus”:** en el caso “A,” las diferencias -tanto en los elementos subjetivos como en la estructura de capitales- se fueron profundizando, induciendo a que la motivación inicial se derivara en **desmotivación** a medida que se desarrollaba la práctica asociativa.

En el caso “B” el “habitus” -tanto individual como grupal- se fue conformando con ciertas similitudes -tanto en los elementos culturales-subjetivos como en la estructura de capitales- lo que permite inferir que contribuyó a incrementar la motivación inicial que conllevó a la **identificación grupal**.

Importa destacar la interrelación que existe entre los elementos culturales-subjetivos, económicos-estructurales y sociales que condicionan las estrategias de reproducción y a su vez la práctica asociativa. Estas consideraciones que emergen del análisis cualitativo, son esquematizada en las siguientes categorías: Idea de conformación del grupo asociativo, expectativas, tipos de intereses, valoración de lo grupal, estrategia para la toma de decisiones, valores prioritarios, espíritu grupal y “habitus”, las mismas no son excluyentes, por lo tanto pueden estar asociadas. Las mismas se resumen en el siguiente cuadro nº 4.

Cuadro n°4: Esquema de las principales categorías de análisis. Similitudes y diferencias entre ambos grupos.

	GRUPO A	GRUPO B
<b>Idea de conformación del grupo asociativo</b>	La idea provino del Promotor-asesor del INTA. La decisión fue consensuada. ¿Porqué tal decisión? Surgen apreciaciones diferentes	
<b>Expectativas</b>	Diferencias entre expectativas individuales y grupales.	Expectativas enfocadas en el grupo.
<b>Tipos de intereses</b>	Genéricos versus específicos	Congruencia entre intereses genéricos y específicos.
<b>Valoración de “lo grupal”</b>	Vinculado a los intereses y la estructura de capitales de los asociados. Caso “A”: mayor dicotomía                      Caso “B”: mayor congruencia.	
<b>Estrategia para la toma de decisiones</b>	En conjunto	
<b>Valores prioritarios</b>	Variados y dispersos que marcan diferencias intra-grupales o similares y compartidos que refuerzan la cohesión grupal.	
<b>Espíritu grupal</b>	Es el “corazón” del grupo asociativo y afecta el desarrollo y continuidad de la forma asociativa. Caso “A”: falta de entusiasmo ; Caso “B”: mayor entusiasmo	
<b>“Habitús”</b>	Desmotivación	Motivación

El análisis de los aspectos culturales-subjetivos se interrelacionan e interactúan con los elementos estructurales. El volumen y composición de los distintos tipos de capitales también muestra similitudes y diferencias entre los dos casos estudiados.

Examinando el **capital económico**, se manifiesta en el caso “A” cierta **heterogeneidad** en cuanto a su composición lo que redundaría en apreciaciones diferentes respecto a la forma asociativa y dificulta la cohesión grupal, en tanto que en el caso “B” existe **homogeneidad** en la composición del capital económico lo que facilita la integración grupal.

Considerando el **capital cultural**, ambos grupos evidencian disposición al cambio referido a cualquier tipo de innovación, pero en el caso “A” se observan diferentes niveles de instrucción y conocimientos, lo que hace que los individuos lleven a cabo sus prácticas laborales de modo diferentes -en algunos prima la experiencia, en otros los conocimientos- en el caso “B”, sus integrantes tienen similares niveles de conocimientos e instrucción lo que conlleva a realizar prácticas laborales similares. Estas apreciaciones, si bien no inciden demasiado en las actividades grupales, si afectan el “habitus” individual condicionando las prácticas reproductivas, generando un **espíritu competitivo** en el caso “A” y un **espíritu cooperativo** en el caso “B”.

En lo referente al **capital social**, ambos grupos manifestaron una alta valoración por las relaciones sociales, habiendo variado éstas con el transcurso del tiempo, las generaciones anteriores enfatizaban en las relaciones humanas basadas en valores tales como: solidaridad, respeto, confianza, entre otros; mientras que las generaciones actuales hacen hincapié en las relaciones laborales enfocando aspectos tales como: información, conocimientos, asesoramiento, comercialización. Si bien para ambos grupos las relaciones laborales son estratégicas para el desarrollo y continuidad de la forma asociativa, en el caso “B”, la trayectoria social inculcada por los padres y abuelos pareciera ejercer mayor influencia puesto que remarcaron la importancia de preservar el aprecio por los valores humanos.

Por último, al estimar el **capital simbólico**, vinculado al capital cultural, se resaltan diferencias entre ambos grupos. En el caso “A”, se concede importancia al “status” que atribuyen adquirir a través de un mayor nivel de conocimientos e instrucción, así como al “poder” que creen tener quienes poseen mayor cantidad de capital económico, interpretándose que estas distinciones -derivadas de “habitus” desiguales- acentúan las diferencias intra-grupales. En cambio, el caso “B” remarca el “reconocimiento por los objetivos grupales”, la “consagración del grupo que trasciende lo personal” provenientes de “habitus” similares que conforman esquemas de pensamientos, percepción y valoración que coadyuvan a la identificación grupal.

La tipología de la estructura de capitales se esboza en el cuadro nº5.

Cuadro n°5: Tipología según la estructura de capitales

CAPITALES	CARACTERÍSTICAS	
	GRUPO A	GRUPO B
ECONÓMICO	COMPOSICIÓN HETEROGÉNEA	COMPOSICIÓN HOMOGÉNEA
	Dificulta la práctica asociativa	Favorece la práctica asociativa
CULTURAL	Motivados por espíritu de competencia	Motivados por espíritu de cooperación
SOCIAL	SIGNIFICADO DE LAS RELACIONES SOCIALES	
	La valoración de las relaciones sociales son “claves” para crecer. Las mismas se fueron modificando con el transcurso del tiempo	
SIMBÓLICO	GENERAN DIFERENCIAS INTRA-GRUPALES	FACILITAN LA COHESIÓN GRUPAL
	Vínculos de poder: “status, dinero”	Compromiso emocional: “identificación”

## 8. CONCLUSIONES

Acorde con los relatos agrupados por categoría de productor se infiere que en el desarrollo de **las prácticas asociativas intervienen elementos objetivos o estructurales** –capital económico, cultural, social y simbólico- **y elementos subjetivos o culturales** –ideas, motivaciones, valoraciones- **que afectan al “habitus” o disposición de los asociados a pensar y percibir a la “forma asociativa” de determinada manera y con diferencias dentro del mismo grupo.**

Las formas asociativas se estructuran como unidades socio-técnica-económicas dónde se define lo que está en juego -producir- y los intereses específicos -económicos- comprometidos. Los grupos asociativos se desarrollan en el plano de lo manifiesto interrelacionándose a la vez con sus representaciones - ideas, motivaciones, valores- en el plano de lo latente, constituyendo una trama de vínculos que determinan el acontecer grupal.

A partir de la caracterización de cada grupo, es factible aplicar un modelo de gestión que ayude al grupo a superar las dificultades de integración de esos diferentes esquemas de pensamientos, percepción y valoración que tienen los individuos que componen un grupo asociativo. Se trata de realidades emergentes en la organización como un sistema sociotécnico.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

- ASOCIACIÓN ARGENTINA DE EXTENSIÓN RURAL, Autor: JUNCOS Marcelo, (2000); *“Organización de Pequeños Productores Campesinos: un proceso alternativo”*, X Jornadas Nacionales de Extensión Rural, II Jornadas del Mercosur, U.N. Cuyo, Chacras de Coria, Luján de Cuyo, Mendoza
- BOURDIEU, Pierre, WACQUANT Loic J.D., (1995); “Respuestas por una antropología reflexiva”; México, Editorial Grijalbo
- ETKIN, Jorge, R.; SCHVARSTEIN, Leonardo, (2000); *“Identidad de las organizaciones. Invariancia y cambio”*, Buenos Aires, Editorial Paidós, 5ta.reimpresión
- ETKIN, Jorge, R., (2005); *“Gestión de la complejidad en las organizaciones”*, México, Editorial Oxford, Primera Edición
- ETKIN, Jorge, R., (2007); *“Capital social y valores en la organización sustentable”*, Buenos Aires, Editorial Granica
- GUTIERREZ, Alicia, (1997); “Pierre Bordieu. Las prácticas sociales”, Posadas, Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones
- KOBILA, María Teresa, (2007); “Cooperación y Asociativismo. Conocer la cultura asociativa para mejorar la gestión”, V Jornadas Nacionales, Tributarias, Previsionales, Laborales y Agropecuarias, Consejo Profesional de Ciencias Económicas -Cámara II-, Rosario
- INTA EEA Oliveros, (1998); *“Aportes del Sur de Santa Fe para el Programa Cambio Rural”*, Primer Congreso Nacional de Cambio Rural, Publicación Miscelánea Nro.34
- ROMANO, Jorge, DELGADO, Nelson, TORT, María I., y LOMBARDO, Patricia (1995); *“El estudio de formas asociativas alternativas en la agricultura. Los casos de Argentina y Brasil”*, acuerdo cooperativo entre el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) el Instituto de Economía y Sociología Rural (IESR) y la Red de instituciones vinculadas a la capacitación en economía y políticas agrícolas en América Latina y el Caribe (REDCAPA)
- SCHVARSTEIN, Leonardo (2002); *“Psicología social de las organizaciones. Nuevos aportes”*, Buenos Aires, Editorial Paidós, 2da.edición
- SCHVARSTEIN, Leonardo (2003); *“La Inteligencia Social de las Organizaciones”*, Buenos Aires, Editorial Paidós, Primera Edición