



Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas

ISSN: 2007-0934

revista_atm@yahoo.com.mx

Instituto Nacional de Investigaciones

Forestales, Agrícolas y Pecuarias

México

Román Arredondo, Patricia; Hernández Juárez, Martín; León Merino, Aurelio; Sangerman
-Jarquín, Dora Ma.

Capital social en empresas exitosas de desarrollo rural sustentable

Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas, núm. 18, agosto-septiembre, 2017, pp. 3771-
3786

Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias
Estado de México, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=263152571009>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Capital social en empresas exitosas de desarrollo rural sustentable*

Social capital in successful sustainable rural development enterprises

Patricia Román Arredondo¹, Martín Hernández Juárez^{1§}, Aurelio León Merino¹ y Dora Ma. Sangerman-Jarquín²

¹Colegio de Postgraduados-Campus Montecillo. Carretera México-Texcoco km 36.5. Montecillo, Texcoco, Estado de México. CP. 56230 (patricia.roman18@gmail.com; mhernand@colpos.mx; laurelio@colpos.mx). ²Campo Experimental Valle de México-INIFAP. Carretera Los Reyes-Texcoco km 13.5. Coatlichán, Texcoco, Estado de México. CP 56250. (sangerman.dora@inifap.gob.mx). [§]Autor para correspondencia: mhernand@colpos.mx.

Resumen

Las empresas rurales son entidades que contribuyen a la generación de empleos e ingreso en el sector rural. Para ello, las familias rurales han desarrollado diversas iniciativas de base comunitaria para aprovechar sus recursos limitados o para vincularse eficientemente a diferentes niveles de estructuras y procesos en forma individual y colectiva para operar con éxito. No obstante, hay estudios que indican que más de la mitad de las empresas que inician un proyecto no han tenido el éxito esperado y tienden a desaparecer (Banco Mundial, 2007), que se debe a factores relacionados con deficiencias organizativas, limitaciones en las relaciones interpersonales, conflictos internos y desconfianza, entre otros (Acuña, 2011; Toiber, 2016; Díaz *et al.*, 2016). El objetivo de esta investigación, fue identificar el papel que juegan los elementos del capital social así como los beneficios materiales y no materiales que se derivan del proceso de operación de las empresas de la Red Nacional de Desarrollo Rural Sustentable (RENDRUS). La investigación se realizó en 2016, con enfoque mixto, los datos se obtuvieron de una encuesta abierta aplicada a 20 representantes RENDRUS. Los resultados muestran que la existencia del capital social permite a las empresas obtener diversos beneficios materiales y no materiales que influyen positivamente en el éxito de las mismas.

Abstract

Rural enterprises are entities that contribute to the generation of jobs and income in the rural sector. To this end, rural families have developed various community-based initiatives to better leverage their limited resources or to efficiently link to different levels of structures and processes individually and collectively to operate successfully. However, there are studies that indicate that more than half of the start-up companies have not had the expected success and tend to disappear (World Bank, 2007), which is due to factors related to deficiencies in the organization, limitations in interpersonal relationships, internal conflicts and mistrust among others (Acuña, 2011; Toiber, 2016; Díaz *et al.*, 2016). The objective of this research was to identify the role of social capital elements as well as the material and non-material benefits derived from this operation process of the companies of the Red Nacional de Desarrollo Rural Sustentable (RENDRUS). The research was conducted in 2016, with a mixed approach, data were obtained from a survey and open interview applied to 20 RENDRUS representatives. The results show that the existence of social capital allows companies to obtain various material and non-material benefits that positively influence their success.

* Recibido: julio de 2017
Aceptado: septiembre de 2017

Palabras clave: beneficios tangibles e intangibles, capital social, empresas rurales RENDRUS.

Keywords: RENDRUS rural enterprises, social capital, tangible and intangible benefits.

Introducción

Los procesos globales de apertura económica han modificado significativamente los territorios rurales de México desde la década de 1980, y han dado lugar a cambios en las estrategias de las familias, en sus estructuras productivas, sociales e institucionales. Estos procesos y sus consecuencias, se observan en el aspecto analítico, a tratar de comprender con otra óptica los nuevos procesos que se llevan a cabo en el sector rural y el papel central que las familias rurales y sus estructuras sociales desempeñan.

En el nuevo contexto de los procesos globales y neoliberales se ha acuñado el concepto de “la nueva ruralidad” donde destacan ciertos rasgos y cambios fundamentales de la sociedad rural tales como la creciente diversificación de actividades productivas llamada pluriactividad y multifuncionalidad, donde se da importancia a los empleos e ingresos no agrícolas, dentro y fuera de la finca, en las estrategias de sustento de los campesinos y trabajadores agrícolas (Kay y Figuerola, 2009; Kay, 2015). Para sortear la situación de pobreza, desigualdad, y exclusión social en que viven las comunidades y familias rurales, ésta han implementado estrategias de sobrevivencia como la participación de las jefas de familia en el trabajo remunerado, desarrollando actividades agrícolas y no agrícolas dentro y fuera de la finca, donde el proceso de migración nacional e internacional de miembros de la familia en el tiempo o bien se dan formas de integración colectiva para la conformación de pequeñas empresas para ofrecer productos y servicios en mercados locales y regionales; nacionales e incluso internacional.

Como respuesta al dominio neoclásico que ha marcado el capitalismo globalizado de las últimas décadas y sus efectos negativos en el sector agrícola y rural Barkin (2006) con una visión comunitaria del desarrollo rural hace notar que a pesar de los problemas que el campo y los campesinos en México han afrontado y siguen afrontando, numerosos grupos sociales activamente trabajan para fortalecer sus comunidades, para rehabilitar y proteger sus ecosistemas, y contribuir a forjar un nuevo tipo de “pacto social” en el cual ellos pueden contribuir al mejoramiento de su calidad de vida. De esta manera, pequeñas organizaciones

Introduction

The global processes of economic openness have significantly modified Mexico's rural territories since the 1980s and have resulted in changes in families' strategies, in their productive, social, and institutional structures. These processes and their consequences are seen in the analytical aspect, when trying to understand from another point of view the new processes that are carried out in the rural sector and the central role played by rural families and their social structures.

In the new context of global and neoliberal processes the concept of “the new rurality” has been coined, highlighting certain features and fundamental changes of rural society such as the increasing diversification of productive activities called multiactivity and multifunctionality, where importance is given to non-farm jobs and incomes, on and off the farm, in the livelihood strategies of peasants and agricultural workers (Kay and Figuerola, 2009; Kay, 2015). To overcome the situation of poverty, inequality and social exclusion in which rural communities and families live, they have implemented survival strategies such as the participation of female heads of household in paid work, developing agricultural and non-agricultural activities in and out of the farm where the process of national and international migration of family members over time or there are also other forms of collective integration for the formation of small enterprises to offer products and services in local and regional markets; national and even international.

In response to the neoclassical dominance that has marked the globalized capitalism of the last decades and its negative effects in the agricultural and rural sector Barkin (2006) with a community vision of rural development notes that despite the problems that the countryside and the peasants in Mexico have faced and continue to face, many social groups work actively to strengthen their communities, rehabilitate and protect their ecosystems, and contribute to forge a new type of “social pact” in which they can contribute to the improvement of their life quality. In this way, small organizations implemented by their own and community initiative have been important strategies to generate structures and alternative processes to generate a more sustainable development process.

implementadas por iniciativa propia y comunitaria han sido importantes estrategias para generar estructuras y procesos alternativos para generar un proceso de desarrollo más sostenible.

Ejemplo de ello, son los grupos de microfinanciamiento o microempresas que apoyan actividades productivas e incentivan nuevas actividades productivas como la transformación de productos agropecuarios; elaboración de artesanías y manualidades, el establecimiento de pequeños comercios; elaboración de productos medicinales; el brindar servicios de ecoturismo y turismo rural, entre otros. Estas experiencias de procesos y estructuras no son únicas en México, muchas han sido documentadas también alrededor del mundo, pero especialmente en países en desarrollo (RENDUS, 1996; 2017). En este mismo sentido, Kay (2015) describe qué movimientos contestatarios del neoliberalismo han surgido en comunidades rurales e indígenas en Latinoamérica cuyo principal objetivo es construir un sistema alternativo agrario basado en la “soberanía alimentaria”, el cual es prometedor pero también polémico.

En este contexto, estudios rurales contemporáneos han asignado especial énfasis a los temas de organización y la construcción del capital social que se desarrollan entre las iniciativas y estrategias de los actores sociales en sus territorios (Durstun, 2002; Lugo-Morín, 2013). En esta nueva visión, la solución de la pobreza plantea el involucramiento de los pobres en las actividades económicas de sus comunidades, y por lo tanto, para que se dé el desarrollo económico, es crucial encontrar formas y medios por los cuales trascender socialmente, como construir cohesión social, confianza y en general, fortalecer el capital social. En este sentido, Woolcock y Narayan (2000) afirman que “las redes sociales de los pobres son uno de los recursos primarios que tienen para enfrentar el riesgo y la vulnerabilidad, y los agentes externos necesitan encontrar formas de complementar estos recursos, más que sustituirlos”.

Numerosas han sido las propuestas teóricas y los estudios empíricos para abordar cómo el capital social juega un papel estratégico en los sistemas sociales y en la consecución de sus resultados y beneficios. Así, el capital social aparece como uno de los desarrollos conceptuales más prometedores para explicar las causas del desarrollo o del subdesarrollo y proponer alternativas más allá de las inversiones tradicionales en capital físico o humano. Dentro de los pioneros teóricos, Bourdieu (2002) sitúa al capital social

Examples of this are microfinance or microenterprise groups that support productive activities and encourage new productive activities such as the transformation of agricultural products; crafts and handicrafts; the establishment of small shops; processing of medicinal products; the provision of ecotourism and rural tourism services, among others. These experiences of processes and structures are not unique in Mexico, many have been documented also around the world, but especially in developing countries (RENDUS, 1996; 2017). In the same vein, Kay (2015) describes the contestatory movements of neoliberalism that have emerged in rural and indigenous communities in Latin America whose main objective is to build an alternative agrarian system based on “food sovereignty”, which is promising but also controversial.

In this context, contemporary rural studies have placed special emphasis on the issues of organization and the construction of social capital that are developed between the initiatives and strategies of social actors in their territories (Durstun, 2002; Lugo-Morín, 2013). In this new vision, the poverty solution poses the involvement of the poor in the economic activities of their communities, and therefore, for economic development, it is crucial to find ways and means to transcend socially, as building social cohesion, trust and in general, strengthen social capital. In this sense, Woolcock and Narayan (2000) affirm that “the social networks of the poor are one of the primary resources they have to face risk and vulnerability, and external agents need to find ways to complement these resources, rather than replacing them”.

Numerous have been theoretical proposals and empirical studies to address how social capital plays a strategic role in social systems and in achieving its results and benefits. Thus, social capital appears as one of the most promising conceptual developments to explain the causes of development or underdevelopment and to propose alternatives beyond traditional investments in physical or human capital. Within the theoretical pioneers, Bourdieu (2002) places social capital as an explanatory tool for social effects that made it possible to understand why people could mobilize in their favor the physical or economic capital of a more or less institutionalized group.

For Bourdieu the structure of all social space is constituted by what he calls “fundamental social powers”, and social capital would be one of its powers. In this regard, Coleman (2000) refers that social capital is defined by its function that, on the one hand, explain collective action (norms,

como una herramienta explicativa para efectos sociales que hacía posible entender por qué las personas podían movilizar en su favor el capital físico o económico de un grupo más o menos institucionalizado.

Para Bourdieu la estructura de todo espacio social está constituida por lo que llama “poderes sociales fundamentales” y el capital social sería uno de sus poderes. Al respecto, Coleman (2000) refiere que el capital social es definido por su función que, por un lado, explican la acción colectiva (normas, reglas y obligaciones) y por otro, la acción racional individual movida por el interés propio; todo ello dentro de la estructura social que facilitan la realización de ciertas acciones para los actores. Por su parte, Putnam (2003) afirma que el capital social se compone esencialmente de confianza, normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico y que éstas crean valor tanto individual como colectivo.

Putnam (2003) subraya que las reservas (stocks) de capital social tienden a ser autorreforzantes y acumulativas, en donde círculos virtuosos resultan en equilibrio social con altos niveles de cooperación, confianza, reciprocidad, compromiso cívico y bienestar colectivo. Con un enfoque institucional y haciendo referencia al rol del capital social en los procesos de desarrollo, el Banco Mundial (2017) señala que las instituciones, las relaciones, actitudes y valores que rigen la interacción de las personas facilitan el desarrollo económico y la democracia de las comunidades.

El capital social (CS) también se define como fenómeno comunitario ya que las instituciones locales de cooperación y co-gestión emergen como un resultado frecuente de la interacción de estrategias individuales. El capital social comunitario es la institucionalidad formal e informal que integra las normas culturales de confianza entre individuos, con las prácticas de cooperación entre todos los miembros de un sistema social (Durstun, 2000). Es decir, el capital social genera capacidades en las personas para cooperar y trabajar en grupo que permiten alcanzar determinados objetivos comunes, sobre la base de un conjunto de normas y valores informales compartidos (Fukuyama, 2003). Así que el capital social se basa en relaciones sociales duraderas, capaces de procurar, con el tiempo, logros materiales y simbólicos, cuyos resultados no solo sirven a quienes ayudan a lograrlos sino también se extienden otros miembros dentro y fuera de la red (Etkin, 2007).

rules and obligations) and on the other, individual rational action driven by self-interest; all within the social structure that facilitate the realization of certain actions for the actors. Putnam (2003) affirms that social capital consists essentially of trust, reciprocity norms and networks of civic commitment and that they create value both individually and collectively.

Putnam (2003) emphasizes that stocks of social capital tend to be self-reinforcing and cumulative, where virtuous circles result in social equilibrium with high levels of cooperation, trust, reciprocity, civic commitment, and collective well-being. With an institutional focus and reference to the role of social capital in development processes, the World Bank (2017) points out that the institutions, relationships, attitudes and values that govern the interaction of people facilitate economic development and democracy of the communities.

Social capital (CS) is also defined as a community phenomenon since local institutions of cooperation and co-management emerge as a frequent result of the interaction of individual strategies. Community social capital is the formal and informal institutional that integrates cultural norms of trust between individuals, with cooperative practices among all members of a social system (Durstun, 2000). That is, social capital generates people's capacities to cooperate and work in groups that allow them to reach certain common goals, based on a set of shared norms and values (Fukuyama, 2003). So social capital is based on lasting social relations, capable of eventually achieving material and symbolic achievements, the results of which not only serve those who help achieve them but also extend to other members within and outside the network (Etkin, 2007).

Theorists like those mentioned above agree that social capital is a resource based on social relations that functions as a mechanism that triggers prosperity in different spheres, not only economic. Lugo-Morin (2013), explains that in the current globalization framework, it is necessary to explore the potential of rural territorial systems and their social actors to locate inclusive systems; and in this sense, social capital plays a strategic role.

Flores and Rello (2001) identify some forms of social capital utilization that allow tangible benefits to be obtained among people such as: a) simple cooperation in work processes

Teóricos como los arriba mencionados coinciden en que el capital social es un recurso basado en las relaciones sociales que funciona como un mecanismo que detona prosperidad en diferentes ámbitos, no solo económica. Lugo-Morin (2013), explica que en el marco actual de globalización, se requiere explorar las potencialidades de los sistemas territoriales rurales y sus actores sociales para ubicar sistemas incluyentes; y en este sentido, el capital social juega un papel estratégico.

Flores y Rello (2001) identifican algunas formas de utilización del capital social que permite obtener beneficios tangibles entre las personas tales como: a) cooperación simple en procesos de trabajo (ayuda mutua para sembrar, cosechar o realizar otras tareas); b) obtener préstamos pequeños y protegerse contra riesgos; c) construir bienes colectivos y proporcionar servicios de beneficio común; d) para asignación de derechos, administración del uso de recursos comunes (agostaderos, bosques, agua); e) participación en proyectos productivos; f) en grupos amplios de ahorro y préstamo; g) defensa de intereses gremiales y políticos; h) representación de campesinos; e i) participación en proyectos de desarrollo rural.

En años recientes algunos estudios empíricos han mostrado evidencias del efecto positivo que tienen el capital social en el desarrollo y en el mejoramiento de la calidad de vida de las familias rurales y que en términos operativos, puede constituir un valioso conocimiento para el fortalecimiento de las organizaciones del sector rural y lograr beneficios materiales (económicos) y no materiales (sociales) a través de sus iniciativas (Martínez, 2003; González, 2009; Ojeda *et al.*, 2010; Browner, 2011; Castellucci, 2013; Martínez *et al.*, 2015; Toiber *et al.*, 2016).

Aunque los teóricos del capital social han coincidido en que las relaciones sociales y sus estructuras pueden proveer recursos valiosos o beneficios (materiales y simbólicos) a la sociedad, existe poca evidencia empírica, especialmente en el ámbito rural, a cerca de los tipos de beneficios obtenidos y los elementos del capital social que están inmersos en las empresas rurales. Además, la información que existe no profundiza en los elementos del capital social antes señalados y no se refiere a empresas rurales en México. Es por ello que el propósito de la presente investigación es analizar el papel que juega el capital social de las empresas exitosas de la Red Nacional de Desarrollo Rural Sustentable (RENDRUS) en México, y los beneficios materiales y no materiales que se derivan del este proceso para las familias.

(mutual help to sow, harvest or perform other tasks); b) to obtain small loans and protecting against risks; c) building collective goods and providing services of common benefit; d) for assignment of rights, administration of the use of common resources (lands, forest, water); e) participation in productive projects; f) in large savings and loan groups; g) defense of trade union and political interests; h) peasants representation; and i) participation in rural development projects.

In recent years, empirical studies have shown evidence of the positive effect that social capital has on the development and improvement of the quality of life of rural families and that in operational terms can constitute a valuable knowledge for the strengthening of rural organizations and achieve material benefits (economic) and intangible (social) through its initiatives (Martínez, 2003; González, 2009; Ojeda *et al.*, 2010; Browner, 2011; Castellucci, 2013; Martínez *et al.*, 2015; Toiber *et al.*, 2016).

Although social capital theorists have agreed that social relations and their structures can provide valuable resources or benefits (material and symbolic) to society, there is little empirical evidence, especially in rural areas, about types of benefits obtained and the elements of social capital that are embedded in rural enterprises. In addition, the information that exists does not go into the elements of social capital mentioned above and does not refer to rural enterprises in Mexico. This is why the purpose of this research is to analyze the role of the social capital of the successful companies of the Red Nacional de Desarrollo Rural Sustentable (RENDRUS) in Mexico, and the material and non-material benefits that derive from this process for families. The fundamental premise is that successful companies in the rural sector represent an important reference for knowledge about the role that social capital has played in the growth, success and permanence of its initiatives; as well as the benefits (material and non-material) that have been derived from this process.

The usefulness of this research could constitute a valuable contribution to the knowledge for the implementation of new public policy strategies for the strengthening of rural enterprises. The Constitution, in its article 27, section XX, states that “the state shall promote the conditions for integral rural development, with the purpose of generating employment and guaranteeing the peasants’ well-being and their participation and incorporation into national development... It will also have among its objectives

La premisa fundamental es que las empresas exitosas del sector rural representan una referente importante de conocimiento sobre el rol que el capital social ha tenido para el crecimiento, éxito y permanencia de sus iniciativas; así como de los beneficios (materiales y no materiales) que se han derivado de este proceso.

La utilidad de esta investigación podría constituir un valioso aporte al conocimiento para la implementación de nuevas estrategias de política pública para el fortalecimiento las empresas rurales. La constitución política en su artículo 27, sección XX, establece que “el estado promoverá las condiciones para el desarrollo rural integral, con el propósito de generar empleo y garantizar a la población campesina el bienestar y su participación e incorporación en el desarrollo nacional... también tendrá entre sus fines que el estado garantice el abasto suficiente y oportuno de los alimentos básicos que la ley establezca” (Carbonell, 2014).

De la misma manera, el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2013-2018, en el apartado “sector agroalimentario”, establece que para incrementar la productividad del campo, se debe mejorar la organización y la escala productiva de los minifundios; la oportunidad y costo del financiamiento, se debe fomentar la innovación, el desarrollo tecnológico y un desarrollo regional más equilibrado. En la estrategia 4.8.4 del mismo PND, que se refiere a impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas, se señala que se debe apoyar la inserción exitosa de las micro, pequeñas y medianas empresas a las cadenas de valor de los sectores estratégicos de mayor dinamismo, con más potencial de crecimiento y generación de empleo, de común acuerdo con los gobiernos de las entidades federativas del país.

Como se observa, el contexto actual de globalización y políticas neoliberales, las estrategias de desarrollo rural encuentran en el capital social un elemento para explorar potencialidades e impulsar iniciativas de las familias y comunidades rurales en la búsqueda de alternativas que conduzcan al bienestar rural y desarrollo sostenible. Skippington (2016), refiere que el éxito de comunidades rurales remotas para enfrentar las actuales presiones económicas, tecnológicas, sociales y culturales dependen de la capacidad local de la gente para aceptar y manejar el cambio; así desarrollar y aplicar habilidades en la solución de problemas; para comunicarse efectivamente y proveer liderazgo social, cultural y económico, para desarrollar efectivamente las redes sociales comunitarias y pensar estratégica y creativamente más allá de las reales y aparentes restricciones que se les presentan.

that the State guarantee the sufficient and timely supply of basic foodstuffs that the law establishes” (Carbonell, 2014).

Likewise, the Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2013-2018, in the section “agri-food sector”, establishes that in order to increase the productivity of the field, the organization and the productive scale of the minifunds must be improved; the opportunity and cost of financing, innovation, technological development and more balanced regional development must be encouraged. In strategy 4.8.4 of the same PND, which refers to encouraging entrepreneurs and strengthening micro, small and medium-sized enterprises, it is pointed out that the successful insertion of micro, small and medium-sized enterprises into the value of the most dynamic strategic sectors, with more growth potential and employment generation, in agreement with the governments of the country’s federative entities.

As we can see, in the current context of globalization and neoliberal policies, rural development strategies find in social capital a crucial element in exploring potentialities and encouraging the initiatives of rural families and communities in the search for alternatives that lead to well-being and sustainable rural development. Skippington (2016) notes that the success of remote rural communities to confront current economic, technological, social and cultural pressures depends on people’s local capacity to anticipate, accept and manage change; to develop and apply skills in problem solving; to communicate effectively; to provide social, cultural and economic leadership, to effectively develop community social networks and to strategically and creatively think beyond the real and apparent constraints they face.

Materials and methods

The Red Nacional de Desarrollo Rural Sustentable (RENDRUS) is a national network coordinated by the Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) and the Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas. It is a strategy of extensionism and capacity development, through the exchange of knowledge and successful experiences among small and medium-scale producers in the rural sector. The network intends to link producers and their organizations with the society knowledge to generate

Materiales y métodos

La Red Nacional de Desarrollo Rural Sustentable (RENDRUS) es una red nacional coordinada por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y el Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas. Es una estrategia de extensionismo y desarrollo de capacidades, a través del intercambio de saberes y experiencias exitosas entre productores(as) de pequeña y mediana escala del sector rural. La red se propone vincular a los productores y sus organizaciones con la sociedad del conocimiento para generar un desarrollo rural sustentable (SAGARPA, 2014). En reuniones estatales y nacionales que se celebran anualmente desde 1996 al 2016, los productores participantes tienen la oportunidad de compartir los aspectos más sobresalientes de su proyecto y de establecer vínculos con otros productores e instituciones del sector agrícola y rural.

La muestra definida fue de tipo no probabilística de carácter intencional. El enfoque utilizado fue mixto, pues se consideró datos cuantitativos y cualitativos obtenido de entrevistas; el uso combinado de estos datos permitió lograr un mayor y mejor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández-Sampieri *et al.*, 2014). El método básico fue la encuesta a una muestra de 20 representantes de empresas RENDRUS a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado con preguntas cerradas y abiertas. Así también, se realizaron entrevistas abiertas para de obtención de información cualitativo dirigido también a representantes de las empresas. Las variables que se utilizaron para el análisis corresponden a los tres elementos básicos que conforman el capital social en la empresa: 1) calidad de las relaciones y vínculos (internos y externos); 2) grado de confianza (interna y externas); y 3) el ejercicio de las normas y valores internos de las empresas. Asimismo, se examinan los beneficios (materiales y no materiales) que se derivan de la construcción del capital social de las empresas.

Resultados y discusión

Características generales de las empresas participantes

El origen de las empresas RENDRUS participantes fue de 10 estados de la república: Aguascalientes, Ciudad de México (CDMX), Chiapas, Coahuila, Estado de México,

sustainable rural development (SAGARPA, 2014). In state and national meetings held annually from 1996 to 2016, participating producers have the opportunity to share the most outstanding aspects of their project and to establish links with other producers and institutions in the agricultural and rural sector.

The defined sample was non-probabilistic of an intentional nature. The approach used was mixed, considering quantitative and qualitative data obtained from interviews; the combined use of these data allowed to achieve greater and better understanding of the phenomenon under study (Hernández-Sampieri *et al.*, 2014). The basic method was the survey of a sample of 20 representatives of RENDRUS companies who were given a structured questionnaire with closed and open questions. Also, open interviews were conducted for obtaining qualitative information also addressed to representatives of the companies. The variables that were used for the analysis correspond to the three basic elements that make up social capital in the company: 1) quality of relationships and internal and external links; 2) degree of confidence (internal and external); and 3) the exercise of internal rules and values of companies. It also examines the benefits (material and non-material) that arise from the construction of corporate social capital.

Results and discussion

General characteristics of the participating companies

The origin of the participating RENDRUS companies was 10 states of the republic: Aguascalientes, Mexico City (CDMX), Chiapas, Coahuila, Estado de México, Hidalgo, Nayarit, Oaxaca, Puebla and Tlaxcala. The turn of the companies was different, but the agroindustrial (45%), followed by agricultural (20%) and those of various products and services (20%) stood out. The years that the companies had been operating were very variable with a range of 1 to 19 years of antiquity. It should be noted that 50% of companies exceeded five years of operation, which means that these companies already have a certain degree of experience and consolidation in their business activities.

The financing sources for the operation of the companies or organizations came mainly from the contributions of their own partners, since 19 of the 20 companies studied, partners contributed with an average percentage of 77%.

Hidalgo, Nayarit, Oaxaca, Puebla y Tlaxcala. El giro de las empresas fue de diferente tipo, pero destacaron aquellas de tipo agroindustrial (45%), seguido por las agrícolas (20%) y las de productos y servicios diversos (20%). Los años que las empresas llevaban operando fueron muy variables con un rango de 1 hasta 19 años de antigüedad. Cabe señalar, que 50% de las empresas superaban los cinco años de operación, lo cual significa que estas empresas tienen ya cierto grado de experiencia y consolidación en sus actividades empresariales.

Las fuentes de financiamiento para la operación de las empresas u organizaciones provinieron mayoritariamente de las aportaciones de sus mismos socios, ya que 19 de las 20 empresas estudiadas los socios contribuyeron con un porcentaje promedio de 77%. Otras fuentes de financiamiento externo también contribuyeron a la operación de las empresas, de tal manera que 34% provinieron de las instituciones públicas. Esto demuestra que la sinergia de recursos económicos de instituciones externas y de los mismos productores (aunque muy limitados), contribuyen para alcanzar metas y la permanencia de las empresas rurales (Levi, 2010).

El tamaño de las empresas, de acuerdo a la clasificación a la Secretaría de Economía (DOF, 2009), según el número de trabajadores (socios y no socios), las empresas que predominaron fueron las de tipo micro (de 0 a 10 trabajadores) con 35%, seguidas por las pequeñas (de 11 a 50 trabajadores) con 30% y el resto son de tamaño medianas y grandes (más de 50 trabajadores). Estos tamaños predominantes se deben primordialmente a que la mayoría de estas empresas son de tipo familiar (60%); es decir, que son dirigidas y dan empleo principalmente a miembros de la familia, aunque en algunos casos también generan empleos no familiares. Una evaluación reciente del impacto de la RENDRUS ha mostrado que las empresas han logrado a lo largo de su trayectoria, generar empleos familiares (incremento 34% en promedio) y no familiares (219 %) en los territorios en donde operan (Díaz *et al.*, 2016).

Características sociodemográficas de los(as) representantes de las empresas

La presencia del género en el liderazgo de las empresas RENDRUS es sobresaliente, ya que 40% estaban bajo la responsabilidad de éste género y 60% por masculino.

Other sources of external financing also contributed to the operation of companies, with 34% coming from public institutions. This shows that the synergy of economic resources from external institutions and producers (although very limited), contribute to achieving goals and the permanence of rural enterprises (Levi, 2010).

The companies size, according to the classification of the Secretaría de Economía (DOF, 2009), according to the number of workers (partners and non-partners), the predominant companies were micro-enterprises (0 to 10 workers) with 35%, followed by small ones (from 11 to 50 workers) with 30% and the rest are medium and large (more than 50 workers). These predominant sizes are due primarily to the fact that most of these companies are family-owned (60%); that is to say, that they are directed and employs mostly family members, although in some cases they also generate non-family jobs. A recent assessment of the RENDRUS impact has shown that companies have achieved throughout their trajectory, to generate family jobs (increase 34% on average) and non-familiar (219%) in the territories in which they operate (Díaz *et al.*, 2016).

Sociodemographic characteristics of the companies' representatives

The presence of gender in the leadership of the RENDRUS companies is outstanding, since 40% were under the responsibility of this gender and 60% per masculine. This data reveals that in the agricultural sector of Mexico, women have an increasingly active participation in the generation of income. In this regard, the national agricultural survey (INEGI, ENA, 2014) reported an increase of 11.9% in the participation of women in the agricultural sector between 2012 and 2014, and the economic participation of rural women over 12 years was 17.1% in the 2014 year.

As for the level of formal education achieved by representatives of micro-enterprises it was high, the majority had high school and bachelor's degree; although the range was broad, from those who did not studied until the level of postgraduate. This information becomes relevant in the sense that the management level of RENDRUS companies demands special skills and abilities to address, among other aspects, the problems they face and to link more effectively with other institutions for the search for information, training and even financing for their projects.

Este dato revela que en el sector agropecuario de México la mujer tiene una participación cada vez más activa en la generación de ingresos. En este sentido, la encuesta nacional agropecuaria (INEGI-ENA, 2014) reportó un incremento de 11.9% en la participación de las mujeres en el sector agropecuario entre los años 2012 y 2014, y la participación económica de las mujeres rurales mayores de 12 años fue 17.1% en el año 2014.

En cuanto al nivel de educación formal alcanzado por los(as) representantes de las microempresas fue alto, la mayoría contaba con preparatoria y licenciatura; aunque el rango fue amplio, desde aquellos que no tuvieron estudios hasta el nivel de posgrado. Este dato cobra relevancia en el sentido de que las el nivel de gestión de las empresas de la RENDRUS, demanda capacidades y habilidades especiales para atender, entre otros aspectos, la problemática a que se enfrentan y para vincularse con mayor efectividad con otras instituciones para la búsqueda de información, capacitación e incluso financiamiento para sus proyectos.

Elementos internos del capital social en las empresas

Relaciones y vínculos sociales internos. Una base importante en la constitución de las empresas es la familia, ya que 60% de los representantes reconoció que los socios que conforman sus proyectos son de tipo familiar, lo que destaca que los vínculos familiares forman la base, punto de partida, desarrollo y permanencia de sus iniciativas, que en este caso son las empresas del sector rural. El segundo grupo de las empresas que incluyó el estudio fueron aquellas que están integradas por socios y no socios residentes de la comunidad en donde operan (25%), lo que también puede significar que la convivencia y trato con vecinos y conocidos de la misma comunidad es también un elemento importante para llevar a cabo estas iniciativas microempresariales. Otra pequeña proporción (15%) fueron aquellas constituidas por amigos y vecinos de otras comunidades.

El tiempo de conocer e interactuar con los socios es también un elemento importante para generar confianza, establecer alianzas y trabajar para alcanzar objetivos comunes; y con ello fortalecer su capital social. En el caso de las empresas RENDRUS, el tiempo máximo de conocer a sus socios es grande, y va desde los 3 hasta los 41 años. Esto toma sentido de acuerdo con el tipo de relación familiar y vecinal que está presente en la mayoría de las empresas. Sin embargo, cabe señalar que la existencia de un grupo o una red duradera de

Internal elements of corporate social capital

Relations and internal social bonds. An important basis in the constitution of the companies is the family, since 60% of the representatives recognized that the partners that make up their projects are family type, which emphasizes that family ties form the basis, the starting point, development and the continuity of the initiatives, which in this case are the companies in the rural sector. The second group of companies that the study included were those composed of partners and non-partners resident in the community where they operate (25%), which may also mean that coexistence and dealing with neighbors and acquaintances of the same community is also an important element to carry out these microenterprise initiatives. Another small proportion (15%) were those made up of friends and neighbors of other communities.

The time to meet and interact with partners is also an important element in building trust, building partnerships and working to achieve common goals; and thereby strengthen its social capital. In the case of RENDRUS companies, the maximum time of knowing their partners is large, ranging from 3 to 41 years. This makes sense in line with the type of family and neighborhood relationship that is present in most companies. However, it should be noted that the existence of a group or a lasting network of social relations does not imply the generation of social capital, but it must be able to mobilize resources as Bourdieu (2000) points out.

Regarding the quality of the relations of the companies members, 80% said they had “very good” relations and 20% considered them to be “good”. This finding agrees with the results of the investigation of Toiber *et al.* (2016) who analyzed RENDRUS family microenterprises dedicated to processing nopal products in Tlaxcala, where the authors found that the human relations between members and partners are the result of trust and openness, which contributes to reinforce the ties between them.

The communication level identified in RENDRUS companies is high. Most respondents (70%) said that the communication between partners is also “very good”, which allows strengthening these relationships and maintaining a cohesion level among its members.

An important element of social capital is the change in the quality of relationships over time in RENDRUS companies. 65% of the respondents said that they have improved,

relaciones sociales, no implica generar capital social, sino que, ésta debe ser capaz de movilizar recursos como lo señala Bourdieu (2000).

En cuanto a la calidad de las relaciones de los integrantes de las empresas, 80% afirmó tener “muy buenas” relaciones entre si y 20% consideró que son “buenas”. Este hallazgo concuerda con los resultados de la investigación de Toiber *et al.* (2016) que analizaron microempresas familiares RENDRUS dedicadas a la elaboración de productos procesados de nopal en Tlaxcala, donde los autores encontraron que las relaciones humanas que se dan entre los integrantes y socios son resultados de la confianza y apertura, lo cual contribuye a reforzar los lazos entre ellos.

El nivel de comunicación que se identifica en las empresas de la RENDRUS es alto. La mayoría de los encuestados (70%) opinó que la comunicación que se da entre los socios también es “muy buena”, lo que permite reforzar dichas relaciones y mantener un nivel de cohesión entre sus integrantes.

Un elemento importante del capital social es el cambio en la calidad de las relaciones a través del tiempo en las empresas RENDRUS. El 65% de los encuestados aseguró que han mejorado, 20% afirmó que la relación sigue igual, pues siempre se han llevado bien; y 15% estimó que la relación ha empeorado por diferentes motivos como se muestra en el Cuadro 1.

El nivel de deterioro en la calidad de sus relaciones sociales internas, invita a generar alternativas para fortalecer este elemento del capital social y revertir esta tendencia para evitar el riesgo de desintegración de esas empresas.

Ejercicio de las normas dentro de las empresas. Una parte importante para que funcione correctamente una organización es el establecimiento y ejercicio de las reglas del juego en las relaciones laborales, también llamada “proceso de legitimación” (Etkin, 2007) o “normas de acuerdo social” (Robbins y Judge, 2009), las cuales buscan establecer los comportamientos y derechos comúnmente aceptados. Al respecto, en las empresas RENDRUS aunque existe un alto reconocimiento de la existencia de normas que rigen a sus socios (70%), solo 65% cuentan con un reglamento por escrito. Lo anterior sugiere que la existencia de reglamentos o normas escritas formalmente no limita el ejercicio de acuerdos consensuados por ellos mismos.

20% said that the relationship remains the same, because they have always been well; and 15% estimated that the relationship has worsened for different reasons as shown in Table 1.

Cuadro 1. Calidad en las relaciones a través del tiempo en las empresas RENDRUS.
Table 1. Relationships quality over time in RENDRUS companies.

Tendencia en la calidad de las relaciones en el tiempo	Empresas (%)	Razones
Ha mejorado	65	Tienen más puntos y objetivos en común Se identifican con el proyecto Hay mayor confianza y comunicación Han obtenido beneficios económicos Tienen mayor motivación
Sigue igual	20	Siempre se han llevado bien
Ha empeorado	15	Han existido problemas en la organización que dificulta el trato entre socios(as) Hay desconfianza por falta de transparencia y además No hay entusiasmo porque el negocio es lento

Elaboración con datos de la encuesta, 2016.

The deterioration level in the quality of their internal social relations, invites to generate alternatives to strengthen this element of social capital and reverse this tendency to avoid the risk of disintegration of these companies.

Exercise of norms within companies. An important part of an organization’s functioning is the establishment and exercise of the rules of the game in labor relations, also called “legitimation process” (Etkin, 2007) or “social agreement rules” (Robbins and Judge, 2009), which seek to establish the behaviors and rights commonly accepted. In this regard, in RENDRUS companies, although there is a high recognition level of the rules that govern their partners (70%), only 65% have written regulations. The above suggests that the existence of formally written regulations or rules does not limit the exercise of agreements reached by themselves.

Expresión de valores entre los socios de las empresas. Una de las formas de expresión de los valores pueden ser evidenciados a través del trabajo en equipo y el comportamiento solidario entre los integrantes de un grupo social. Los datos obtenidos muestran que el trabajo en equipo es considerado un valor fundamental en las empresas estudiadas, ya que más de 50% refirieron que sus integrantes están “muy dispuestos a trabajar en equipo” además, 70% reconoció que en su empresa se comporta como una red solidaria de apoyo mutuo entre socios y hacia la empresa ante la presencia de problemas. Lo anterior demostró, que en las empresas existe un ejercicio continuo del valor de la reciprocidad y que fortalece el capital social de las empresas.

Aunado a lo anterior, el ejercicio de la confianza es uno de los elementos centrales en la conformación del capital social en las empresas y se analizó de acuerdo a tres conductas o acciones: de honestidad, responsabilidad y de competencia.

Confianza interna. Los datos muestran que existe un alto índice de confianza al interior de las empresas (Cuadro 2) y se expresa en altos porcentajes en la percepción de honestidad (90%) y responsabilidad (85%) entre los socios que las integran; además, 60% consideró que todos los socios de sus organizaciones tienen los conocimientos necesarios para desempeñar bien sus funciones. De ésta manera, los datos evidencian que existe confianza en las conductas de honestidad de los socios, que son competentes y responsables al realizar sus tareas y que cuentan con los conocimientos necesarios para desempeñar su trabajo, lo cual puede dar cuenta de la consolidación y éxito de las empresas RENDRUS.

Cuadro 2. Confianza dentro de las empresas RENDRUS.
Table 2. Trust within RENDRUS companies.

Confianza	Niveles de confianza		
Confianza del representante de la empresa hacia los socios	Siempre 80%	Casi siempre 10%	A veces 10%
Confianza entre los socios de la empresa	Mucha 70%	Regular 30%	Poca/nada 0%
Confianza que tienen los socios hacia el proyecto/empresa	Mucha 80%	Regular 20%	Poca/nada 0%

Elaboración con datos de la encuesta 2016.

Estos resultados coinciden con los señalado por Jiménez y Zambrano (2011) en su investigación con empresas familiares, en donde se identificó que la confianza (entendida como el clima prevaleciente para realizar negocios) entre los miembros de las familias conductoras de la organización y los empleados no familiares fue crucial para la consolidación y éxito de sus empresas. Al respecto,

Values expression among the partners of the companies. One of the values expression forms can be evidenced through teamwork and solidarity behavior among members of a social group. The data obtained show that teamwork is considered a fundamental value in the companies studied, as more than 50% said that its members are “very willing to work as a team”. In addition, 70% acknowledged that their company t behaves as a supportive network of mutual support between partners and towards the company in the presence of problems. This showed that in companies there is a continuous exercise of the reciprocity value and that strengthens the social capital of companies.

In addition to this, the exercise of trust is one of the central elements in the formation of social capital in companies and was analyzed according to three behaviors or actions: honesty, responsibility and competence.

Internal confidence. The data show that there is a high level of trust within companies (Table 2) and that it is expressed in high percentages in the perception of honesty (90%) and responsibility (85%) among the members that integrate them, 60% considered that all partners in their organizations have the knowledge to perform their duties well. In this way, the data show that there is trust in the honesty behaviors of the partners, who are competent and responsible in performing their tasks and who have the necessary knowledge to perform their work, which can account for the consolidation and success of RENDRUS companies.

These results coincide with those reported by Jiménez and Zambrano (2011) in their research with family companies, where it was identified that trust (understood as the prevailing climate for doing business) between the members of the organization’s conducting families and non-family employees members was crucial to the consolidation and success of their companies. In this regard, Castellucci

Castellucci (2013) también encontró que, aunque las relaciones interpersonales, comunicación y participación sean buenas, una limitada cooperación, reciprocidad y confianza entre los integrantes de la empresa puede limitar el desarrollo de sus empresas.

Elementos externos del capital social en las empresas

Relaciones y vínculos sociales externos de las empresas. Las relaciones de las empresas RENDRUS se extienden hacia el exterior en mayor o menor medida, ya que todas han establecido relaciones y vínculos con las instituciones de gobierno y, en segundo orden de importancia, en el ámbito municipal con el H. Ayuntamiento (65%) y bancos/cajas de ahorro (50%). Es de llamar la atención que se encontró una baja frecuencia de las empresas rurales que tienen con las organizaciones políticas (20%). La calidad de las relaciones establecidas con otras instituciones u organizaciones es variable según la percepción de los representantes de las empresas. En la Figura 1 se muestra el indicador promedio de la calidad de relaciones y vínculos externos de las empresas RENDRUS, para lo cual se considera la escala: 1= muy mala; 2= mala; 3= regular; 4= buena y 5= muy buena.

Confianza de las empresas hacia las relaciones externas. La confianza que tienen las empresas hacia actores o instituciones externas, es muy importante para establecer buena comunicación, solicitar apoyo, información y reforzar los vínculos. En este aspecto, la mayoría de los representantes de las empresas (85%) calificó a otras empresas u organizaciones con las que se relaciona como “muy confiables”. En el mismo aspecto, más de 50% consideró que las instituciones de gobierno, bancos y cajas de ahorro son “confiables” (60% y 55.56%, respectivamente). Sin embargo la mayoría (71.43%) calificó a las organizaciones políticas y al H. ayuntamiento (41.67%) como “poco confiables”. Esta percepción de los representantes puede estar relacionada con el hecho de que en los últimos años se han dado a conocer altos índices de deshonestidad por actos de corrupción e impunidad.

En suma, la evidencia de los datos muestra altos niveles en el ejercicio de los elementos del capital social, y que en su conjunto han fortalecido a las empresas RENDRUS en su operación y éxito.

Beneficios que se generan por las relaciones internas de las empresas. Los datos muestran que las empresas estudiadas han conseguido diversos beneficios trabajando de manera

(2013) also found that, although interpersonal relationships, communication and participation are good, limited cooperation, reciprocity and trust among the company members can limit the development of their companies.

External elements of corporate social capital

External relations and social ties of companies. The relations of RENDRUS companies extend outwards to a greater or lesser extent, since all have established relations and links with the government institutions and, secondarily of importance, in the municipal level with the Town Hall (65%) and banks/savings banks (50%). It is noteworthy that there was a low frequency of rural enterprises with political organizations (20%). The quality of the relations established with other institutions or organizations is variable according to the perception of the companies representatives. Figure 1 shows the average indicator of the relations quality and external links of RENDRUS companies, for which the following scale is considered: 1= very poor; 2= bad; 3= regular; 4= good and 5= very good.

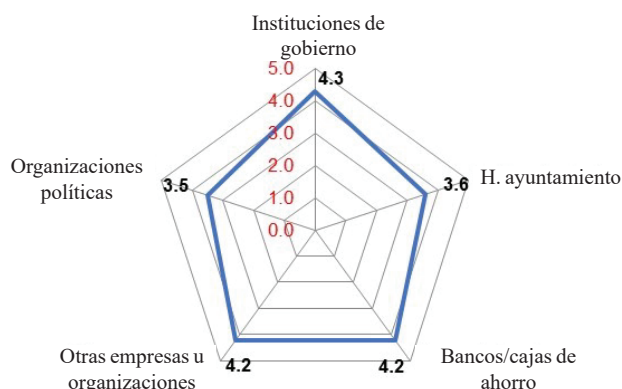


Figura 1. Calidad de relaciones y vínculos sociales externos de las empresas.

Figure 1. Quality of relationships and external social ties of companies.

Companies' trust towards the external relations. The trust that companies have towards external actors or institutions, is very important to establish good communication, to request support, information and to strengthen the links. In this regard, most of the companies representatives (85%) described other companies or organizations with which it is related as “very reliable”. In the same aspect, more than 50% considered that government institutions, banks and savings banks are “reliable” (60% and 55.56%,

colectiva y al capital social que poseen. Como se muestra en el Cuadro 3, según la apreciación de los informantes, muestra que los principales beneficios identificados son los materiales o tangibles, dentro de cuales destacan los apoyos económicos y en especie, tanto de aportaciones de los socios al proyecto como de los apoyos que han gestionado con otras instituciones al estar unidos como grupo. En los beneficios no materiales o intangibles destaca la disposición de apoyo recíproco por parte de los integrantes, lo cual indica que el valor de la solidaridad se encuentra muy presente en éste tipo de empresas. En segundo lugar se reportó la motivación al trabajo en equipo que se deriva de un buen ambiente laboral. Otros aspectos de menor frecuencia, pero no menos importantes, son aquellos asociados con el reconocimiento y prestigio en su comunidad, así como la confianza en el proyecto, los cuales están relacionados con sentimientos y emociones resultantes de la satisfacción personal y colectiva.

Cuadro 3. Beneficios colectivos derivados del capital social al interior de las empresas RENDRUS.
Table 3. Collective benefits derived from social capital within RENDRUS companies.

Tipo de beneficios	Concepto	n	(%)
Beneficios materiales	Económicos	17	85
	Apoyos en especie	10	50
	Aumento en la productividad	2	10
Beneficios no materiales	Disposición de apoyo hacia el trabajo y hacia quien lo necesite de los integrantes	15	75
	Motivación al trabajo	11	55
	Reconocimiento por parte de la comunidad	8	40
	Prestigio en su comunidad	8	40
	Confianza en el proyecto y entre los integrantes	8	40
	Favores personales	5	25
	Aprendizaje	3	15

Elaboración con datos de cuestionario RENDRUS 2016.

Los beneficios materiales y no materiales antes mencionados evidencian impactos positivos del capital social dentro de las empresas los cuales han sido facilitados por los vínculos e interacción social de sus integrantes y esto, a su vez, generan beneficios individuales y colectivos.

respectively). However, the majority (71.43%) described the political organizations and the H. Ayuntamiento (41.67%) as “unreliable”. This perception of the representatives may be related to the fact that in recent years high rates of dishonesty for acts of corruption and impunity have been known.

In summary, the data evidence shows high levels in the exercise of the elements of social capital, and which together have strengthened the RENDRUS companies in their operation and success.

Benefits generated by the internal relations of enterprises. The data show that the companies studied have achieved several benefits by working collectively and the social capital they possess. As shown in Table 3, according to the informants’ assessment, it shows that the main benefits identified are material or tangible, in which economic and in-kind support stands out, both from contributions from partners to the project and from the supports they have obtained from other institutions to be united as a group. In non-material or intangible benefits, the reciprocal support of the members stands out, which indicates that the solidarity value is present in this type of company. Secondly, the motivation to team work that derives from a good work environment was reported. Other less frequent aspects, but not less important, are those associated with recognition and prestige in their community, as well as trust in the project, which are related to feelings and emotions resulting from personal and collective satisfaction.

The aforementioned material and non-material benefits show positive impacts of social capital within companies which have been facilitated by the links and social interaction of its members and this, in turn, generate individual and collective benefits.

Benefits generated by external business relationships. Due to the linkage and good relations with external agents or other institutions, the companies have obtained several material and non-material benefits as shown in Table 4. Among the material benefits are the economic ones and in-kind support. In terms of non-material benefits, these are more diverse and mainly related to the improvement of their knowledge and skills obtained through technical assistance and training. The recognition by the institution as successful companies was identified in the second term, as well as the prestige towards other companies and their community. Also, the acquisition of knowledge is considered as a benefit, because with it they have been able

Beneficios que se generan por las relaciones externas de las empresas. Gracias a la vinculación y buenas relaciones con agentes externos u otras instituciones, las empresas han obtenido diversos beneficios materiales y no materiales como como se observa en el Cuadro 4. Entre los beneficios materiales, destacan los de tipo económicos y apoyos en especie. En cuanto a beneficios no materiales, estos son más diversos y se relacionan con el mejoramiento de los conocimientos y habilidades obtenidos por medio de la asistencia técnica y capacitación. El reconocimiento por parte de la institución como empresas exitosas fue identificado en segundo término, así como el prestigio ante otras empresas y ante su comunidad. Asimismo, la adquisición de conocimiento está considerada como un beneficio, pues con él han podido hacer mejoras en la empresa. Finalmente, aunque en menor grado, las empresas han obtenido favores en cuanto a la agilización de trámites burocráticos y legales.

Lo anterior muestra cómo el ejercicio de los elementos del capital social en las empresas RENDRUS movilizan otro tipo de recursos y que se traducen en la obtención de beneficios materiales y no materiales. Al respecto, Martínez (2003) analizaron que la disponibilidad de un determinado capital no significa la obtención automática de otro. Se trata de un largo proceso de construcción en el que actores internos y externos intervienen. Lo importante es que pueda utilizarse eficientemente un recurso para alcanzar otros de beneficio para las empresas. Ojeda *et al.* (2010) señalan la presencia de capital social en microempresas que permitió obtener beneficios, especialmente en mejorar aspectos de aprendizaje y generación de conocimientos que tiene que ver con el capital humano. En el mismo sentido, Jiménez y Zambrano (2011) identificaron en su investigación que la dinámica del capital social en las empresas familiares les permitió el acceso a otros recursos, además de generar beneficios para la red de demandantes y consumidores.

Conclusiones

Las empresas de rurales que participan en la RENDRUS se distinguen por ser exitosas, lo cual se debe al capital social que se expresa como relaciones y vínculos sociales entre los participantes, la confianza que priva entre ellos(as), valores y normas compartidos. El capital social contribuye en la generación de beneficios materiales y no materiales lo cual, impacta positivamente en las permanencia temporal, crecimiento y éxito de las empresas.

to make improvements in the company. Finally, although to a lesser extent, companies have obtained favors in terms of streamlining bureaucratic and legal procedures.

Cuadro 4. Beneficios derivados de los vínculos con otras instituciones en las empresas RENDRUS.
Table 4. Benefits arising from linkages with other institutions in RENDRUS companies.

Tipo de beneficios	Concepto	n (%)	
Beneficios materiales	Económicos	18	90
	Apoyos en especie	12	60
Beneficios no materiales	Asistencia técnica-capacitación	15	75
	Reconocimiento por parte de las instituciones	13	65
	Prestigio ante otras empresas y ante su comunidad	9	45
	Adquisición de conocimiento	8	40
	Confianza	8	40
	Agilización de trámites	5	25

Elaboración con datos de la encuesta 2016.

This shows how the exercise of social capital elements in RENDRUS companies mobilize other resources resultig in obtaining material and non-material benefits. In this regard, Martínez (2003) analyzed that the availability of a given capital does not mean automatically obtaining another. This is a long building process in which internal and external actors are involved. The important thing is that a resource can be efficiently used to achieve others of benefit to the companies. Ojeda *et al.* (2010) point out the presence of social capital in microenterprises that allowed to obtain benefits, especially in improving aspects of learning and knowledge generation that has to do with human capital. In the same sense, Jiménez and Zambrano (2011) identified in their research that the dynamics of social capital in family businesses allowed them access to other resources, in addition to generating benefits for the users and consumers network.

Conclusions

Rural businesses involved in RENDRUS are distinguished by being successful, which is due to social capital expressed as relationships and social ties among participants, the

Dentro de los beneficios materiales que obtienen las empresas destacan los apoyos económicos, en especie y aumento en la productividad y entre los no materiales incluyen la disposición de apoyo entre los integrantes, motivación al trabajo, confianza en el proyecto, reconocimiento y prestigio por parte de la comunidad y por parte de las instituciones, adquisición de conocimientos y habilidades. Estos beneficios les han permitido consolidar las iniciativas y dinamizar otros tipos de capitales en la empresa, tales como el económico y humano. Sin embargo, se observó que si bien es cierto que los beneficios materiales son muy importantes para las empresas, en conjunto, los beneficios no materiales tienen mayor peso, especialmente aquellos relacionados con los sentimientos y emociones de las personas para lograr el éxito.

confidence between them, and shared values and standards. The social capital contributes in generating material and non-material benefits which, positively impacts on the temporary stay, growth and business success.

Among the material benefits that companies obtain are economic, in-kind and productivity enhancements, and non-material includes support among members, motivation to work, confidence in the project, recognition and prestige by the community and by the institutions, acquisition of knowledge and skills. These benefits have allowed them to consolidate their initiatives and energize other types of capital in the company, such as economic and human. However, it was observed that while it is true that material benefits are very important for companies, on the whole, non-material benefits carry greater weight, especially those related to people's feelings and emotions to achieve success.

Literatura citada

End of the English version

-
- Acuña, R. 2011. La resiliencia empresarial, sobreponiéndose eficazmente a las adversidades y el fracaso. Chile. *Rev. Negocios Inter.* 3(01):01-03.
- BM (Banco Mundial). 2017. En SEDESOL, 2010. Diagnóstico: alternativas de la población rural en pobreza para generar ingresos sostenibles. Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL). Mayo de 2010. http://www.sedesol.gob.mx/work/models/sedesol/sedesol/sppe/dgap/diagnostico/diagnostico_pop.pdf.
- BM (Banco Mundial). 2017. Understanding and measuring social capital - a multidisciplinary tool for practitioners. <http://documents.worldbank.org/curated/en/221161468741319675/understanding-and-measuring-social-capital-a-multidisciplinary-tool-for-practitioners>.
- Barkin, D. 2006. Building a Future for Rural Mexico. *Latin American perspectives.* 02(33):32-140.
- Bourdieu, P. 2000. Las formas de capital. Capital económico, capital cultural y capital social. *In: poder, derecho y clases sociales.* 2^{da}. (Ed.). Desclée de Browuer. España. 131-164.
- Bourdieu, P. 2002. Capital cultural, escuela y espacio social. México, Siglo XXI. 203 p.
- Browuer, J. 2011. Variable ideológica como elemento central para la construcción y desarrollo de capital social. Santiago de Chile. Polis. *Rev. Universidad Bolivariana.* 29(10):81-96.
- Carbonell, M. 2014. Leyes y códigos de México. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Ed. Porrúa, México, 173^{va} edición. México. 79 p.
- Castellucci, D. 2013. Empresas, capital social y calidad. Un estudio de casos múltiples en Mar de Plata, Argentina. Universidad Nacional de Mar de Plata-Argentina. *Estudios y Perspectivas en Turismo.* (22):1096-1120.
- Coleman, J. 2000. Social capital in the creation of human capital. *In: Lesser, E. L. Knowledge and social capital. Foundations and Applications.* Boston. Butterworth Heineman. 213 p.
- Díaz, H.; Quispe, A.; Jiménez, L.; Valtierra, E.; León, A. y Hernández, M. 2016. Evaluación integral de la red nacional de desarrollo rural sustentable (RENDRUS) Región Centro. Programa de Posgrado en desarrollo rural. Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas-Campus Montecillo. 160 p.
- SE (Secretaría de Economía). 2009. Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial de la Federación. http://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5096849.
- Durston, J. 2000. ¿Qué es el capital social comunitario? Santiago de Chile. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 39 p.
- Durston, J. 2002. Capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Santiago, Chile. Serie Libros de la CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 365 p.
- Etkin, J. 2007. Capital social y valores en la organización sustentable: el deber ser, poder hacer y la voluntad creativa. Ediciones Granica S.A. 1^{ra}. (Ed.). Buenos Aires, Argentina. 423 p.
- Flores, M. y Rello, F. 2001. Capital social: virtudes y limitaciones. *In: ponencia presentada en la conferencia regional sobre el capital social y pobreza.* Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 34-38 pp.
- Fukuyama, E. 2003. Capital social y desarrollo: la agenda venidera. Conferencia regional sobre capital social y pobreza en Atria, R. (Comps.). Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 24 p.
- González, R. 2009. Capital social: una revisión introductoria a sus principales conceptos. *Rev. Latinoam. Cienc. Soc. Niñez y Juventud.* 02(07):1731-1747.

- Hernández-Sampieri, R.; Fernández, C. y Bapista, M. 2014. Metodología de la investigación. Ed. Mc. Graw Hill. 6^{ta}. Edición. México, D. F. 599 p.
- INEGI. (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e informática). 2014. Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA). <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/agropecuarias/ena/ena2014/>.
- Jiménez, M. y Zambrano, H. 2011. Capital social en empresas familiares. Universidad del Zulia Venezuela. Maracaibo, Venezuela. Rev. Venezolana de Gerencia. 54(16): 255-273.
- Kay, C. 2015. The agrarian question and the neoliberal rural transformation in Latin America. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*. Rev. Eur. Est. Latinoam. Caribe. 100:73-83.
- Kay, C. y Figueroa, L. 2009. Estudios rurales en América Latina en el período de globalización neoliberal: ¿una nuevauralidad? México. Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM. Rev. Mex. Sociol. 04(71):607-645.
- Levi, L. 2010. Planeación de las fuentes de financiamiento. Análisis estratégico para la toma de decisiones de calidad. Ediciones Fiscales ISEF, S. A. México, D. F. 180 p.
- Lugo-Morín, D. 2013. El capital social en los sistemas territoriales rurales: avance para su identificación y medición. México. El Colegio de México-Estudios Sociológicos. 91(31):167-202.
- Martínez, L. 2003. Capital social y desarrollo rural. Íconos. Facultad Latinoamérica de Ciencias sociales. Rev. Cienc. Soc. Quito, Ecuador. 16:73-83.
- Martínez, R.; Ayala, E. y Aguayo-Téllez, S. 2015. Confianza y capital social: evidencia para México. México. Econ. Soc. Territ. 47(15):35-59.
- Martínez, L. 2003. Capital social y desarrollo rural. Íconos. Facultad Latinoamérica de Ciencias sociales. Quito, Ecuador. Rev. Cienc. Soc. 16:73-83.
- Núñez, J. 2014. Elementos para analizar redes sociales para el desarrollo rural en México. El caso Rendrus. México. Agric. Soc. Des. 01(11):1-24.
- Ojeda R.; Mul, J.; López, L.; Jiménez, O. 2010. Contribución del Capital social en la microempresa rural. Torreón, México. Rev. Mex. Agron. 27(14):398-410.
- Peluffo, B. y Catalán, E. 2002. Introducción a la gestión del conocimiento y su aplicación al sector público. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planeación Económica y Social (ILPES) de la CEPAL. Santiago de Chile. 92 p.
- Plan Nacional de desarrollo. 2013-2018. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5299465.
- Putnam, R. 2003. El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario. Barcelona: Circulo de lectores-Galaxia Gutenberg. 665 p.
- RENDRUS (Red Nacional de Desarrollo Rural Sustentable). 1996-2017. Memorias Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas. Primera edición. 271 p.
- Robbins, S. y Judge, T. 2009. Comportamiento organizacional. Pearson Educación de México, S. A. de C.V. 13^{va}. edición. México, D. F. 424-427 pp.
- SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación). 2014. Red Nacional de Desarrollo Rural Sustentable. Nueva visión RENDRUS 2014. http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/descap/paginas/rendrus_2014.aspx.
- Schlemenson, A. 2013. Análisis organizacional en PYMES y empresas de familia. Ediciones Granica 1^{ra}. edición. Buenos Aires. 286 p.
- Skippington, P. 2016. Harnessing the bohemian: artists as innovation partners in rural and remote communities. ANU Press. 1-10 pp.
- Toiber I.; Valtierra, E. y León, M. 2016. El capital social como factor de éxito en microempresas rurales que elaboran productos procesados de nopal en Tlaxcala. México. Rev. Estud. Soc. 49(27):95-119.
- Woolcock, M. y Narayan, D. 2000. Social capital: implication for development theory, research and policy. The World Bank Research Observer. 02(15):225-249.