

Trabajo Fin de Grado

¿Cómo se produce capital social?: Un ensayo desde
la experiencia del movimiento cooperativo en la
España de comienzos del siglo XX.

Autor

Rafael Sanz Tamarit

Director

Domingo Gallego Martínez

Facultad de Economía y Empresa

2015

¿Cómo se produce capital social?: Un ensayo desde la experiencia del movimiento cooperativo en la España de comienzos del siglo XX.

Autor: Rafael Sanz Tamarit
Titulación: Grado en Economía
Director: Domingo Gallego Martínez

RESUMEN

En este trabajo se pretende ofrecer una visión global del capital social. El núcleo principal del trabajo consiste en definirlo, explicar sus principales factores, causas y consecuencias, y prestar especial atención a cómo puede influir en una economía, interactuando con los capitales clásicos: humano y físico. Para el desarrollo del estudio del capital social he realizado una revisión de la literatura sobre la introducción del cooperativismo agrario en España a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Escogí el cooperativismo como herramienta de análisis ya que su principal factor de éxito es la confianza entre personas. Como se verá durante el transcurso de la lectura, uno de los muchos factores claves para que exista cooperación es que haya una confianza elevada, y la confianza es una herramienta principal para explicar el capital social. Este trabajo se convierte en un proyecto de síntesis apoyado en un amplio conjunto de artículos de diferentes autores.

Palabras clave: Capital social, acción colectiva, confianza, cooperativismo, reciprocidad, cultura.

ABSTRACT

This paper aims to provide a global and comprehensive vision of social capital. The core of the work is to define it, explain its main factors, causes and consequences, and pay special attention to how they can influence the economy, interacting with classical capitals, human and physical. To develop the study of social capital I have done research on the introduction of agricultural cooperatives in Spain in the late nineteenth century and early twentieth century. I chose the cooperative as an analysis tool as their main success factor is cooperation between people. As will be seen during the course of reading, one of many key factors for cooperation is that there is a high confidence, and confidence is the main tool to explain the capital. This work becomes a synthesis project supported by a wide range of theories of different authors.

Keywords: social capital, collective action, trust, cooperative, reciprocity, culture.

INDICE

1. Introducción	4
2. Capital Social	6
2.1. Definición de capital social	6
2.2. Características básicas	7
2.2.1. Confianza	7
2.2.2. Reciprocidad	7
2.2.3. Cooperación	8
2.3. El capital social a debate	8
2.3.1. Facetas fundamentales del debate teórico	9
2.3.2. Críticas y réplicas	9
2.4. Conclusiones	10
3. Indicadores de confianza y capital social	11
3.1. Religión	11
3.2. Distribución desigual de la tierra	12
3.3. Migraciones y violencia	14
3.4. Conclusiones	15
4. Cooperativismo agrario	16
4.1. Contexto histórico	16
4.2. El cooperativismo en la España rural	17
4.2.1. ¿Quién coopera y por qué triunfan?	18
4.2.2. Comunidades de regantes	19
4.2.3. Tierras comunales	20
4.2.4. Conclusiones	21
5. Cooperativismo vitivinícola	23
5.1. Contexto histórico	23
5.2. Caso Catalán	24
5.3. Factores de éxito	27
5.4. Conclusiones	29
6. Causas adversas a la cooperación	30
7. Conclusiones	32
8. Bibliografía	35

1. INTRODUCCION

En este trabajo se pretende ofrecer una visión global del capital social. El trabajo se constituye como un proyecto de síntesis apoyado en un amplio conjunto de artículo de diferentes autores, con la ambición de crear un análisis global del capital social. El núcleo principal consiste en definirlo, explicar sus principales factores, causas y consecuencias, y prestar especial atención a cómo puede influir en una economía, interactuando con los capitales clásicos: humano y físico. El capital social se convierte en una herramienta clave a la hora de entender la interacción entre personas. La confianza, como se hablará más adelante, se convierte en una herramienta imprescindible para unir bien los capitales clásicos antes mencionados. El capital social, por tanto, se convierte en una rama de la economía imprescindible de ser estudiada y entendida.

Para el desarrollo del estudio del capital social se ha realizado una revisión de la literatura teórica sobre la introducción del cooperativismo agrario en España a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Escogí el cooperativismo como herramienta de análisis ya que su principal factor de éxito es la confianza entre personas. Como se verá durante el transcurso de la lectura, uno de los muchos factores claves para que exista cooperación es que haya una confianza elevada, y la confianza es una herramienta principal para explicar el capital social. Por tanto, la confianza es una herramienta de estudio fundamental. Como se verá más adelante, mayores niveles de confianza en una comunidad harán que realizar actividades entre individuos sea más eficiente y más eficaz. La probabilidad de error o fracaso en la realización de esas actividades será menor. Lo aprendido de esas actividades será mayor y emprender, mejorar o innovar será más fácil. Por tanto, la confianza es un elemento clave que promueve que sea más ágil la comunicación entre las personas.

El trabajo consta de ocho capítulos, donde el primer capítulo muestra la introducción, el séptimo las conclusiones y el octavo la bibliografía. El núcleo fuerte del trabajo se encuentra entre los capítulos dos al ocho, donde el capítulo 2 indagará en las teorías de diferentes autores sobre el capital social. En los capítulos tres, cuatro, cinco y seis se hará un estudio exhaustivo sobre la introducción del cooperativismo en España a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, y en profundidad, sobre el cooperativismo agrario en España, y un último capítulo para explicar los factores adversos a la cooperación.

Más en profundidad, en el segundo capítulo se indagará sobre qué se entiende actualmente por capital social buscando en las definiciones y explicaciones más teóricas dadas hasta ahora por los expertos en este tema. Como se verá, definir el capital social es una tarea ardua y difícil, ya que se podría definir como una teoría que está en constante evolución y que aún tiene mucho por explicar. En el capítulo tres se estudiará el papel que juega la cultura, a grandes rasgos y a nivel europeo, en el fomento de la difusión de la cooperación. Se indagará en factores como la religión, la distribución de la tierra o las migraciones. Como se verá, la cultura se convierte en un factor clave que explica el capital social. En el cuarto capítulo nos introduciremos de lleno en el estudio sobre el cooperativismo. Se hablará en una primera parte sobre el contexto histórico del cooperativismo tanto a nivel europeo como español y posteriormente se profundizará en el cooperativismo agrario en el caso de España, mostrando dos ejemplos muy interesantes sobre las comunidades de regantes y las tierras comunales. En el capítulo quinto se profundizará hasta el cooperativismo vitivinícola y se mostrará especial interés en el caso concreto de cooperativismo vitivinícola en la zona de Cataluña. En el capítulo seis se cambia de orientación y se hablará sobre las causas adversas a la cooperación. Es decir, por qué, aun con los beneficios que el cooperativismo puede aportar tanto a la economía como a la sociedad puede haber personas reacias a participar.

2. CAPITAL SOCIAL

2.1. DEFINICION DE CAPITAL SOCIAL

Si podemos extraer una conclusión antes de empezar con este apartado, es que definir el capital social es tarea ardua y compleja. Esto se debe a que todavía no existe un acuerdo generalizado sobre qué se entiende por capital social¹.

Llegamos a la conclusión de que existen palabras claves que casi todos los especialistas en esta materia usan, tales como cultura, normas o valores. Así, una primera aproximación a la definición de capital social podría ser el conjunto de normas o valores compartidos que promueven la cooperación social. Francis Fukuyama (2000) define el capital social como *una manera utilitaria de mirar la cultura*. Por tanto, la cultura desempeña un papel crucial en la sociedad, ya que es el medio por el cual los individuos se comunican y cooperan en una gran variedad de actividades. En este plano, si entendemos que las normas y valores de una sociedad, es decir su cultura, influyen en el capital social, llegamos a la pregunta de si existe una cultura en especial que influya más positivamente en el crecimiento económico que otra.

Entrando en materia, encontramos diferentes definiciones dignas de mencionar, ya que permite ver desde un punto de vista más amplio la gran diversidad de formas en las que se entiende el capital social. Así, mencionaré seguidamente las que desde mi punto de vista me han parecido más importantes e intentaré posteriormente sacar conclusiones.

Según Putnam (2004), *el capital social son las redes sociales y las normas de reciprocidad y confianza asociadas a ellas, que varían sistemáticamente en el tiempo y en el espacio*.

Woolcock (2000) define el capital social como *las normas y redes que permiten a las personas actuar de forma colectiva*.

Adler y Kwon (2000) lo definen como *la suma de los recursos disponibles por los individuos o los grupos en virtud de sus posiciones en la estructura, más o menos duradera, de relaciones sociales*.

Para Dasgupta (2003) el capital social es *un sistema de redes interpersonales*.

Para la OCDE el capital social está constituido por las redes y normas, valores y conocimientos compartidos que facilitan la cooperación entre grupos o dentro de los grupos.

¹ Para elaborar el capítulo 2 me he ayudado de los textos: OSTROM, E. (2010), OSTROM, E. (2003) y GALLEGU, E. (2014).

Por tanto una clara evidencia muestra que el capital social intenta introducir en las clásicas teorías económicas la dimensión social, integrando visiones sociológicas y económicas. Ello supone cambiar el tipo de enfoque hacia los individuos con relaciones constantes entre ellas, en vez de la *concepción desocializada e individualista de la economía ortodoxa* (Noguera, 2008)

Así, el capital social entra en la dinámica de la economía, definiéndose como un recurso que surge de las relaciones sociales entre las personas permitiendo o facilitando la cooperación y la acción colectiva, y como recurso permitiendo el desarrollo económico, beneficiando a los individuos y grupos de individuos.

2.2. CARACTERISTICAS BASICAS

Varios especialistas coinciden en destacar tres elementos fundamentales para explicar con detalle el capital social: la confianza, la reciprocidad y la cooperación.

2.2.1. Confianza.

Una definición tradicional de confianza podría ser la de una actitud personal basada en el comportamiento que se espera de otra persona que participa en una relación entre ambas, o también, el grado de certeza disponible sobre el comportamiento de otra persona. Relacionando esta definición con lo aportado en el apartado anterior sobre cultura y valores, esta confianza tiene un soporte cultural y un soporte emocional. Así por ejemplo, una persona tendrá confianza con otra por valores culturales implícitos ya en una sociedad, como confianza con las instituciones públicas, o por valores emocionales por el afecto que siente una persona por otra, como un hijo por su madre. Dasgupta (2003) señala que la confianza se basa en las creencias y puede crearse, entre otras vías, a través de las redes interpersonales, de manera que el capital social constituye uno de los medios para crear confianza.

Así, la repetición de interacciones entre varias personas será un factor claro también a la hora de aumentar la confianza, sabiendo que generalmente, a un acto de generosidad se responderá con otro acto de generosidad.

2.2.2. Reciprocidad.

Según Marcel Mauss en su obra *Ensayo sobre el don* (1990), la reciprocidad puede definirse como *el principio fundamental que rige las relaciones institucionales formales e informales en una comunidad*. Por tanto implican ciertas obligaciones para

sus miembros. Estas obligaciones inciden en la vida cotidiana de las personas, así como en la naturaleza, en las decisiones y capacidades de los individuos, familias, empresas...y potencialmente se extenderán en el futuro.

La reciprocidad puede entenderse con una lógica de intercambio. Esto significa que, cuando se produce un intercambio entre dos individuos, ambos individuos sacan algo de provecho. Se mantiene una relación social, que si es positiva se podrá repetir en el futuro porque hace aumentar la confianza. Por otra parte hay muchos más factores que intervienen en el aumento de capital social mediante la reciprocidad. Las relaciones sociales tienden a darse entre las mismas personas en todos los ámbitos y en todas las instituciones de la vida humana: religiosa, jurídica, política, económica...

Por tanto, tal combinación de factores son importantes a tener en cuenta ya que son la base de una organización social más compleja que es en sí un activo, pero esta vez de índole colectiva.

2.2.3. Cooperación.

Desde mi punto de vista la cooperación, junto con la confianza y los vínculos de reciprocidad, nace de la interacción frecuente entre diversas estrategias individuales. Así, la cooperación trata de una acción orientada al logro de los objetivos compartidos de un proyecto común.

Este concepto está sustentado en la teoría de los juegos, que postula que la cooperación puede fomentarse mediante la repetición de situaciones en las que es posible confiar o traicionar. Esta también puede emerger como consecuencia no planeada de la evolución interactiva de distintas estrategias de agentes múltiples.

2.3. EL CAPITAL SOCIAL A DEBATE

Las premisas fundacionales y los inicios del estudio del capital social se formularon en su mayor parte en la década de 1980. Entre los principios antes mencionados, hay dos que coinciden entre la mayoría de los investigadores: la primera es la firmeza en el concepto de que el capital social actúa como un recurso o una vía de acceso a recursos que permite, junto con otros factores, obtener beneficios a quienes lo poseen y la segunda es el considerar que esta forma de capital reside en las relaciones sociales.

2.3.1. Facetas fundamentales del debate teórico

Dentro de la defensa férrea del capital social, North y Putnam son punteros. Estos últimos sostienen que el éxito del desarrollo occidental o de la economía occidental y la consolidación de diferentes democracias en estos países tiene una fuente en común: el conjunto de normas, valores y redes de intercambio recíproco y solidario. Estas normas, que forman parte de ciertas culturas y son específicas de ellas (como mencionamos hace dos puntos), se transmiten de generación en generación. Por otra parte, las redes de intercambio se basan en la confianza que surge de factores como los lazos de parentesco, la vecindad, la amistad o la pertenencia a un mismo grupo étnico, entre otros.

Así, desde un punto de vista más económico, el capital social junto a la existencia de redes institucionales, permiten reducir los costes de transacción, gracias principalmente a la mejora de la información (Coase, 1937). Esto facilita las relaciones entre los agentes, ya sea transacciones simples del mercado o grandes proyectos, y gracias a la repetición de los gestos de reciprocidad vuelven más denso el tejido social, condición necesaria para la existencia de una sociedad civil fuerte (Putnam 1993), ya que el capital social puede transferirse entre asociaciones y organizaciones de los más diversos tipos, y entre el ámbito económico, político y el sociocultural.

2.3.2. Críticas y réplicas

No obstante a todo lo anterior, existen críticas de autores que más que no estar conforme simplemente difieren. Entre las críticas formuladas al capital social, me gustaría recalcar las que considero que son más elocuentes.

(Portes y Landolt, 1996; Putzel, 1997) sostienen que *el capital social esconde un lado oscuro que puede llevar a la discriminación, la explotación, la corrupción o incluso la dominación por mafias o sistemas autoritarios*.

Portes (1998) advierte que la sociabilidad puede ser fuente de bienes públicos, como los mencionados por Coleman y otros, pero también males públicos, como la tendencia a desincentivar la iniciativa individual, la exclusión de los otros, la restricción de la libertad o incluso la incitación de los conflictos entre diferentes grupos.

En resumidas cuentas, la idea principal de los autores que critican es que el concepto de capital social no es novedoso y está formulado o presentado como algo demasiado sencillo.

No obstante, gracias a las críticas formuladas durante los últimos años se ha generado debate y enriquecido el concepto de capital social, llegando a hablar hoy en día no solo de una teoría si no de un complejo coherente de teorías. Así, (Woolcock, 1998) sostiene que *se ha avanzado en la tarea de proponer un marco conceptual más unificado que permita comprender mejor la teoría y la política del capital social.*

2.4. CONCLUSIONES

La parte más teórica o técnica del capital social ya está presentada. Como hemos visto, es una teoría que está en constante evolución, donde aún falta mucho para que los investigadores lleguen a un punto de confluencia común. Son tan amplios los ámbitos que puede abarcar el capital social que es incluso difícil hallar una definición exacta. Como se vio, el capital social está constituido por las redes, normas, valores y conocimientos compartidos que facilitan la cooperación entre grupos o dentro de los grupos. El capital social se crea o se fundamenta gracias a la suma de todo un conjunto de factores, como: la cultura, los conocimientos compartidos, la confianza o la reciprocidad hasta llegar a un momento en que sea este capital social personal el principio que rijan las relaciones formales e informales en una comunidad, afectando a las relaciones entre las personas en la vida cotidiana.

3. INDICADORES DE CONFIANZA Y CAPITAL SOCIAL

Como se ha visto en el anterior punto, unos de los factores clave que explica el capital social es la cultura. Por tanto, antes de entrar de lleno en el estudio de la introducción del cooperativismo en España, estudiaremos el papel que juega la cultura, a grandes rasgos y a nivel europeo, en el fomento de la difusión de la cooperación para la producción y comercialización de productos agrícolas. Esta innovación organizacional puede estar relacionado con el progreso técnico en el sector rural y mejores niveles de vida para los agricultores².

Diferentes estudios muestran que la confianza y la religión eran factores claves para la difusión de las cooperativas entre agricultores de los países occidentales. La densidad de producción se relaciona positivamente con la cooperación y esta se redujo ante una mayor desigualdad en la distribución de la tierra predominante. Por tanto, el capital social y la confianza tienen un efecto positivo en el crecimiento económico. A continuación exploraremos la religión, distribución de la tierra, migraciones y tasas de homicidios como indicadores de capital social y confianza antes de 1930.

3.1. RELIGION

El capital social y la confianza son difíciles de medir en los siglos pasados. La falta de datos institucionales da prueba de ello. No obstante, actualmente podemos medir niveles de confianza mediante encuestas y ver en qué grado la situación actual podría venir explicada por circunstancias que vienen actuando desde fechas anteriores en las sociedades consideradas.

El cuadro 1³ nos muestra datos sobre el porcentaje de población católica y protestante en diferentes países del mundo y el porcentaje de confianza a en dichos países.

² Para elaborar este capítulo me he ayudado del texto FERNANDEZ, E. (2014).

³ Cuadro 1 extraído de FERNANDEZ, E. (2014)

Cuadro 1**TRUST, RELIGION, AND COOPERATION***Trust and religion*

<i>Country</i>	<i>Share of trusting people</i>	<i>Catholic (% of total population)</i>			<i>Protestant (% of total population)</i>		
	<i>Late 20th c.</i>	<i>1900</i>	<i>1920</i>	<i>c.1990</i>	<i>1900</i>	<i>1920</i>	<i>c.1990</i>
Australia	47.8	23	22	26	75	77	35
Canada	49.6	42	39	34	55	55	39
Denmark	56.0		0	24		99	56
Finland	57.2	0	0	3	98	98	81
France	24.8	82	82	71	2	2	1
Germany	29.8			41			48
Ireland	40.2	74					
Italy	26.3			93			0
Netherlands	46.2	36	39	32	61	58	19
New Zealand	52.0	15	14	14	78	80	62
Spain	34.5			90			0.2
Sweden	57.1			1			89
United States	45.4	36	39	31	56	54	57

Entre los países con mayor porcentaje de confianza encontramos a los Países Escandinavos, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Países Bajos y Estados Unidos. Así, el porcentaje de confianza en Finlandia y Dinamarca fue de 57 y 56 por ciento en comparación con el 25 y 26 respectivamente de Francia e Italia.

Observamos por tanto, que la mayoría de países con un mayor porcentaje de confianza en su población viene de la mano de la religión protestante, religión no jerarquizada en comparación con la religión católica que predomina en los países del sur o países con menos porcentaje de confianza como Francia e Italia.

Por tanto, y como ya decían Knack y Keefer (2002), el protestantismo se relaciona positivamente con confianza en su población, y en cambio, el catolicismo dificulta, que no reduce, esta confianza.

3.2. DISTRIBUCIÓN DESIGUAL DE LA TIERRA

La distribución desigual de la tierra y los ingresos en un país también afectan al nivel de confianza. Un gran número de estudios señalan que dicha confianza es menor en los países con una distribución menos equitativa.

El cuadro 2⁴ muestra la distribución de la tenencia de la tierra y los ingresos por país entre 1910 y 1930.

⁴ Cuadro 2 extraído de FERNANDEZ, E. (2014)

Cuadro 2 *Distribution of land holdings and income by country, c. 1910–30*

<i>Country</i>	<i>Year</i>	<i>Gini index land holdings</i>
Australia	1910	73.4
	1924	67.6
Canada	1931	48.7
Denmark	1919	52.2
	1933	47.5
Finland	1929	39.2
France	1930	62.9
Germany	1907	70.4
	1925	70.5
Ireland	1930	55.3
Italy	1930	71.5
Netherlands	1921	66.2
	1930	56.8
New Zealand	1910	78.6
	1918	77.6
	1930	76.2
Spain	1960	79.1
Sweden	1919	57.3
US	1910	57.1
	1930	60.1

Países como Finlandia, Dinamarca, Suecia o Canadá muestran datos relativamente menores en la desigualdad en la distribución de las tierras, en comparación con países como España, Nueva Zelanda, Australia, Italia o Alemania.

El mayor porcentaje de tierras en explotaciones latifundistas hace que exista una menor cantidad de población con tierras propias, lo que provoca una mayor desigualdad y por tanto una menor confianza. En los casos de Dinamarca y otros Países Escandinavos este relativo bajo peso de los latifundios explica la homogeneidad de la población, lo cual hace aumentar el nivel de confianza entre sus ciudadanos.

Estos datos se corroboran si se muestran el tamaño promedio de las granjas en dichos países. Así, en países con menor porcentaje de latifundios, el tamaño promedio de las granjas es mayor. Así, el tamaño medio de las explotaciones era de 24 hectáreas en Finlandia o de 17 hectáreas en Dinamarca. En cambio en países con un mayor porcentaje de latifundios, el tamaño medio de las granjas era menor, como en el caso de Italia con 7 hectáreas o 8 hectáreas en Alemania. No obstante, en las zonas con grandes superficies latifundistas los campesinos de la zona podían acceder a una pequeña parte de la tierra para abastecerse de alimentos.

Por otro lado, esto no se puede extrapolar a los países del Nuevo Mundo como Estados Unidos, Australia o Nueva Zelanda, países con mucha extensión de tierra donde se llegó a 60, 368 y 307 hectáreas respectivamente.

3.3. MIGRACIONES Y VIOLENCIA

Los autores Wilkinson y Pickett (Wilkinson, 2009) en últimos estudios señalan que el nivel de violencia puede ser un factor más para explicar el grado de confianza en la población de un país. Así, una disminución de la confianza social que resulta de la desigual distribución de la renta o la desigualdad de la tierra podrían tener consecuencia negativas en una sociedad, agravando además la intensidad de la violencia.

La inmigración, en los países receptores, puede ser también un factor inicialmente inducido de la desigualdad y con ello de la desconfianza y fruto de la violencia (Cuadro 3⁵).

Cuadro 3 *Homicide rates and net migration*

Country	Homicide rates per 100,000 inhabitants		Net migration
	1910	1930	
Australia		1.9	12.99
Canada		2.0	14.57
Denmark	0.7	1.3	-4.35
Finland	6.0	10.4	
France	1.5	1.4	-0.14
Germany	2.0	1.9	-0.84
Ireland	1.6	0.9	-13.51
Italy	3.9	2.0	-11.07
Netherlands	0.6	0.4	-1.04
New Zealand	1.9	1.2	
Spain	4.7		-1.76
Sweden	1.5	0.9	-6.25
US	4.6		8.22

En el cuadro 3 vemos como los países con mayor datos de violencia son España, con 4,7 homicidios por cada 100.000 habitantes o Italia con 3,9 en 1910 y 2 en 1930, en comparación con el escaso porcentaje de homicidios como Suecia (1,5 en 1910 y 0,9 en 1930) o Dinamarca con (0,7 en 1910 y 1,3 en 1930). Se aprecia, si comparamos los cuadros 2 y 3, que los homicidios están correlacionados con la desigualdad.

⁵ Cuadro 3 extraído de FERNANDEZ, E. (2014)

3.4. CONCLUSIONES

Como hemos visto, factores como la religión, la distribución desigual de la tierra y los ingresos, las migraciones y la violencia son muy relevantes para el estudio de indicadores de confianza y capital social. Todos los anteriores factores se interrelacionan y nos permiten extraer unas conclusiones básicas en por qué existen diferencias del nivel de confianza entre los distintos países. Así, un país con una religión mayoritariamente protestante, con una relativa baja distribución desigual de la tierra y los ingresos, con escasa violencia y pocas inmigraciones tendrán un mayor porcentaje de confianza entre sus ciudadanos, asegurado por tanto un mayor capital social. Por el otro lado, un país mayoritariamente con una religión jerarquizada como la católica y con una distribución desigual de la tierra y los ingresos tendrá un menor porcentaje de confianza.

Los datos muestran que no únicamente depende el grado de confianza en un país de esta fórmula de 4 factores, pero sí que la interrelación de estos 4 factores aumentará o disminuirá la confianza. Así, un país con una distribución desigual de la tierra seguramente tendrá una probabilidad mayor de sufrir niveles de violencia más altos que un país más igualitario. Por otro lado, un país que reciba altas tasas de inmigrantes procedentes de diferentes países y culturas seguramente tendrá una probabilidad mayor de sufrir un mayor porcentaje de violencia a corto-medio plazo, lo cual hará reducir la confianza entre sus ciudadanos.

Por tanto, la cantidad o calidad de la confianza en la población de un país concreto vendrá determinado seguro por estos cuatro factores, aunque no serán ni los únicos ni seguramente los más influyentes.

A continuación y en lo que queda, nos introduciremos en el estudio del cooperativismo en España. Estudiando un caso general y dos más específicos de cooperativismo en España, intentaremos analizar qué factores positivos se pueden extraer del capital social o que aporta el capital social y que causas son las que provocan que surja y con qué intensidad.

4. COOPERATIVISMO AGRARIO

4.1. CONTEXTO HISTORICO

Las modernas cooperativas agrarias surgieron aproximadamente en torno a 1850, experimentando el cooperativismo agrario una fuerte expansión en muchos países a partir de 1880, sobretodo en la Europa Occidental, Estados Unidos, Canadá y el Imperio Ruso.

La expansión del movimiento agrario cooperativo por Europa tuvo sobretodo un carácter de reacción ante la llegada constante a la antigua Europa Occidental, aproximadamente sobre 1870, de grandes cantidades de productos agrícolas y ganaderos procedentes de países de reciente colonización, con lo que los agricultores europeos escasamente podían competir con la bajada de precios a nivel mundial de dichos productos. Pero igualmente, en algunos de esos grandes nuevos países exportadores de productos agrícolas, como Estados Unidos o Canadá, las cooperativas tuvieron un peso razonable en algunos subsectores agrarios, pudiendo explicar esto gran parte su productividad. Por tanto, las cooperativas agrarias fueron tanto una respuesta ante la crisis agraria europea a finales del siglo XIX, como uno de los elementos de la crisis agraria europea.

Las primeras cooperativas de consumo en España surgieron a mediados de los años 60 del siglo XIX. Dichas cooperativas comenzaron a crearse en las zonas más industrializadas del país, primero Cataluña y posteriormente País Vasco, Madrid y Valencia. Muchas de ellas estaban fuertemente influenciadas por la ideología socialista y se constituyeron como lugares de ayuda y formación de la clase obrera e incluso centros culturales destinados a los trabajadores. No obstante, la iglesia católica tuvo un papel importante en la creación de cooperativas similares. Territorialmente estas primeras cooperativas estaban muy dispersas. El cooperativismo en general tuvo más importancia en unas regiones que en otras.

En 1908, momento en el que el cooperativismo está formándose, la población que formaba parte de una cooperativa comprendía entre el 0,5 y 1,5% de la población. En 1915 el porcentaje pasó al 6% y tras la guerra civil los porcentajes se situaron entre el 8 y el 11%. Estos datos muestran un claro ascenso paulatino con los años en España, pero en cambio un impacto social muy alejado con el alcanzado en otros países de Europa, llegando por ejemplo al 25% en Austria en 1908 o al 31,66% en Suecia en 1960.

Con estos datos es rápido afirmar que el cooperativismo tuvo un impacto social prácticamente inexistente a nivel nacional comparado con Europa, y en relación a dentro de España, este cooperativismo estuvo limitado únicamente a las zonas más industrializadas y urbanizadas del país. Aun así, en las zonas donde realmente se llegó a aplicar adecuadamente, como en localidades específicas de Cataluña o País Vasco, el impacto fue muy positivo, pudiendo mejorar la alimentación y la educación, entre otros factores, de la clase trabajadora del lugar⁶.

4.2. EL COOPERATIVISMO EN LA ESPAÑA RURAL

Al hablar del desarrollo del cooperativismo español no podemos hablar de un desarrollo regional igualitario. Todo lo contrario ya que los datos muestran que fue desigual. Existen unos factores claves para entender este desigual crecimiento, así, últimos estudios muestran que las redes sociales construidas en torno a tierras comunales o tierras de regadío propiciaron un mayor aumento de capital humano y de cooperativismo, así también como en las zonas con explotaciones de tamaño medio. Son muchos los beneficios y ventajas que nacen de la cooperación para los pequeños agricultores. A continuación mencionaremos los más importantes. Pero antes cabe preguntarse el por qué si son tantas las ventajas, la cooperación entre los agricultores no fue igual en todo el país. A esta pregunta volveremos más adelante, ya que influirá mucho la orografía del país tan diferente de Norte a Sur y de Este a Oeste.

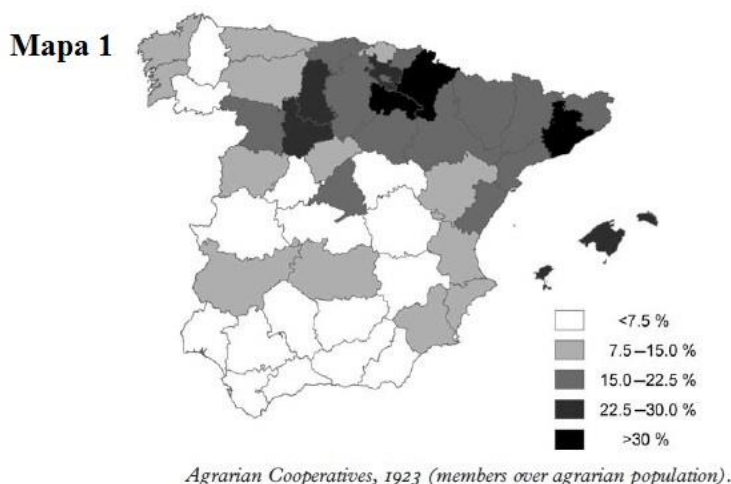
Entre las ventajas que nacen del cooperativismo para los pequeños agricultores destacan muchas, pero principalmente consisten en la combinación de los beneficios de la agricultura familiar con las economías de escala de actuar juntos. Las cooperativas facilitaron asistencia mutua, la adquisición de materias primas y maquinaria más baratas, mayor facilidad al crédito, la difusión de información sobre las nuevas metodologías y métodos, la construcción de instalaciones de procesamiento o el aumento del poder de comercialización de los agricultores. Estos son unas cuantas de las muchas ventajas que se podían extraer de la cooperación, pero aun así la difusión del cooperativismo fue desigual (Federico, 2005).

⁶ Para la elaboración de este capítulo me he ayudado del texto BELTRAN, F. (2012).

4.2.1. ¿QUIEN COOPERA Y POR QUE TRIUNFAN?

En el caso de España *la propensión a cooperar se ha relacionado con la existencia de explotaciones de pequeño y mediano tamaño, altos niveles de capital humano, relativa baja distancia a los mercados y la especialización en productos* (O'Rourke 2007). La existencia de todos estos factores o la combinación en diferentes proporciones de estos factores son un elemento clave a la hora de determinar el éxito o el fracaso del cooperativismo en el caso español. Otros factores claves para determinar el surgimiento del cooperativismo podrían explicarse a través del nivel de confianza en su población o a través de la facilidad al acceso al crédito.

Para entender mejor el desigual desarrollo del cooperativismo en el caso español, que posteriormente entraremos en detalle, nos fijaremos en el mapa 1⁷.



El mapa 1 muestra el porcentaje de población agraria involucrada en cooperativas agrarias en 1923. Observamos claramente tres diferencias. Por una parte el mayor auge del cooperativismo en el norte de España que en el Sur. Una explicación a esto, como explicaremos a continuación, es la distribución desigual de la tierra. El sur del país está caracterizado por explotaciones de mayor extensión y latifundios. En el norte, por el contrario, conviven más explotaciones de menor tamaño. La segunda diferencia está marcada por un aspecto meteorológico, ya que, por ejemplo, en las zonas con escasas precipitaciones o zonas con escasez de agua la cooperación en zonas de regadío es muy importante, como se verá. Y en tercer lugar la mayor fuerza del

⁷ Mapa 1 extraído de BELTRAN, F. (2012)

cooperativismo está concentrada en las zonas industriales, como en el caso de Barcelona o País Vasco.

Ante tales diferencias en el desarrollo desigual del cooperativismo vamos a buscar las respuestas a por qué esas diferencias, a quien tiene incentivos a cooperar y/o quien puede cooperar.

En el caso de España, el cooperativismo viene de la mano donde predominan las tierras comunales y las comunidades de riego a principios del siglo XX. Una explicación a esto nos la da el autor Pérez Picazo (1990), quienes dice que *estas tierras han creado una interacción social estructurada en torno al uso y manejo de estos recursos colectivos durante siglos, dando lugar a las antiguas tradiciones de cooperación local*. Esto puede explicar el por qué en una zona concreta o en una población concreta existen incentivos a cooperar, ya que se ha hecho siempre, pero no se puede generalizar a nivel nacional. Así, por tanto, vamos a analizar dos factores que la realidad nos muestra que tienen mayor probabilidad de cooperar que otros: las comunidades de regantes, y las tierras comunales.

4.2.2. COMUNIDADES DE REGANTES

Antes de entrar en detalle con las comunidades de regantes creo que debemos hacer una pequeña reseña al agua. El agua, desde siempre, ha sido un factor de producción fundamental. Este factor de producción diferencia, ya de propio, a las tierras de regadío con la de secano. Esa diferencia en la producción agraria es de vital importancia a tener en cuenta ya que gran parte de la agricultura de España se diferencia por este factor. Por tanto la disponibilidad de agua, además de aumentar la productividad agrícola garantiza seguridad en los cultivos.

Ostrom (1990) citada por Garrido (2011) nos dicen que *las comunidades de regantes gestionan los recursos hídricos mediante la construcción, el mantenimiento y la ampliación del sistema físico, la asignación del agua a los usuarios y resuelven posibles conflictos*.

La evidencia muestra que donde hay tierras de regadío hay una probabilidad muy alta de que surjan comunidades de regantes. Estas comunidades tienen incentivos muy altos a cooperar ya que de la cooperación se puede sacar mucho provecho en beneficio de los cooperantes. Así, las comunidades de regantes crean un cuerpo de normas formales e informales reguladas para mantener una disciplina cooperativa. Para garantizar el cumplimiento de dichas normas crean un sistema de multas vigilado por un

cuerpo de guardias y oficiales con la finalidad de garantizar el cumplimiento de las normas y vigilar el comportamiento deshonesto de algún individuo, así como vigilar el desperdicio de agua, regar fuera de turno, no limpiar los canales secundarios...Por otra parte esta cooperación proporciona ayuda frente a momentos de escasez de agua en tiempo se sequía por ejemplo.

4.2.3. LAS TIERRAS COMUNALES

Al hablar de tierras comunales cabe diferenciar dos tipos de acceso a la tierra principales al menos para el caso español. Por una parte un acceso directo pero regulado para todos los miembros de la comunidad y por otra parte una cesión temporal de derechos e uso a individuos particulares a cambio de una remuneración económica. Dicha regulación fue aplicada por los municipios o consejos locales. Por tanto, aunque cabe destacar que más o menos todas las regulaciones eran más o menos iguales, siempre existía alguna norma que diferenciaba entre un sitio u otro. Según (Iriarte 2002), *la funcionalidad social, que permitió la acumulación de capital de las élites, mientras se aseguraba la reproducción de los grupos menos favorecidos, legitimó el sistema*. Así, las tierras comunales contribuyeron a evitar el aumento de la diferenciación social, lo que favoreció sin ninguna duda a la cohesión social. Así, en las tierras comunales existía un fuerte incentivo a cooperar. Su éxito se basaba en la capacidad para resolver el problema de “gorrones” a través de un conjunto de reglas formales o informales, como en el caso de las comunidades de regantes, que funcionaban a nivel local y relacionado con el contexto social y ambiental en el que trabajaban.

Por tanto podemos llegar a una conclusión adelantada, y es que, allí en los sitios donde por suerte la probabilidad de cooperar era más alta, como hemos visto para los casos de las tierras comunales y las zonas de regadío, se creaban una serie de normas y reglas que con el paso del tiempo se iban imponiendo en la conciencia colectiva de la población perteneciente, así como mejorando con el paso del tiempo llevando a normas y leyes más productivas y eficaces. Se genera así un capital social local que se expande con el paso del tiempo de trabajadores a trabajadores o de padres a hijos llegando a una cooperación cada vez más exitosa.

4.2.4. CONCLUSIONES

Como se ha visto, el cooperativismo para el caso español no se desarrolló de manera igualitaria en todas las partes del territorio. Es más, ni siquiera se desarrolló igual dentro de una misma provincia. Pueden ser muchos los factores para explicar el por qué ocurrió esto, pero un factor clave que seguro que tuvo que ver fue la desigual distribución de la tierra en la España de principios de siglo, como se vio en el mapa 1. Como mencionamos anteriormente, el modo de gestión de los comunales también afectó a las posibilidades de cooperar. Fue en las zonas donde se accedía a ellas de forma directa, pero regulado, donde hubo una mayor probabilidad del desarrollo de cooperativas.

Con el paso del tiempo, en las denominadas tierras comunes o tierras comunales surgió un imprevisto auge de la autoregulación. Empezaba así, si se me permite mencionarlo de esta manera, el cooperativismo primitivo. Grupos de personas se juntaban en grupos o comités para poner normas y leyes para determinar, obligar o prohibir determinados actos por parte de la misma gente para el territorio en cuestión. Estas normas, que a priori pueden parecer una quita de libertad para los propios trabajadores, con el paso del tiempo se perfeccionaron hasta llegar a normas y leyes que permitieron mejorar la gestión de los espacios comunes.

Estudios han llegado a la conclusión que en las zonas donde durante años, e incluso siglos, hubo esta especie de cooperativismo primitivo el cooperativismo tuvo mayor fuerza. Esto sin lugar a duda es posible ya que estas normas y leyes que los mismos trabajadores crearon para el uso y gestión de sus tierras crearon un capital social entre ellos. Se creó una conciencia social colectiva poco a poco en su manera de entender el manejo de esas tierras.

Volviendo un poco atrás decíamos que son en las tierras comunales donde hubo más probabilidad de que surgiera este afán de cooperar entre los trabajadores. Pero incluso aquí hay diferencias. Estudios han llegado a la conclusión de que en las tierras con abundante presencia de agua, la probabilidad de cooperar es mayor. Las tierras de regadío por tanto tienen mayor probabilidad de cooperar que por ejemplo las tierras de secano. Esta afirmación se puede entender por el concepto del agua, como ya arriba se mencionó. En las tierras donde el agua es imprescindible para determinados cultivos, como el caso de las tierras de regadío, se pudieron generar organismos comunales de gestión del riego que mejoraban los modos de aprovechamiento del agua y además generaban vínculos inductores de la mutua confianza.

Una conclusión firme, por tanto, es que el cooperativismo fue desigual en España y que este cooperativismo tuvo mayor auge en las zonas donde por tradición histórica o uso histórico de las tierras se cooperó desde tiempo atrás. Así, donde existió una distribución desigual de la tierra menor y por tanto, un mayor acceso a ella, el cooperativismo tuvo mayor probabilidad de surgir, así como en las tierras de regadío y en las tierras comunales.

5. COOPERATIVISMO VITIVINICOLA

Ya se ha visto anteriormente que existen diferentes factores para que haya mayor probabilidad de cooperar en un territorio concreto. El capital social en un núcleo de población en una determinada región no nace de un día para otro, sino que se forma con el paso del tiempo gracias a una serie de características, que aunque pueden ser muy diversas en diferentes territorios hay bastantes que son comunes.

A continuación se estudiará el especial caso del cooperativismo vitivinícola en Cataluña. Este es un caso muy concreto que nos ayudará a extraer conclusiones.

En las páginas anteriores ya mencionamos que el cooperativismo nació y se gestó de manera desigual en toda Europa, habiendo diferencias entre Norte y sur del continente y también dentro de los mismos países. El caso de Cataluña es un caso especial ya que nos enseña que el cooperativismo se gestó de manera desigual incluso entre las pequeñas comarcas dentro de una región determinada en un país en particular. Nuestro objetivo será extraer conclusiones de por qué tal desigualdad en el surgimiento y auge del cooperativismo, adelantando que un factor relevante a la hora de crear capital social será el factor histórico-político.

5.1. CONTEXTO HISTORICO

Antes de entrar de lleno en el caso catalán debemos mencionar la situación por la que pasó el sector vitivinícola a principios del siglo XX. En las últimas décadas del siglo XIX la plaga de la Filoxera se convirtió en una amenaza para todo el sector vitivinícola. Esta destruyó prácticamente todos los viñedos de Francia por esas fechas, pero la plaga no se quedó allí y a finales del siglo XIX invadió España, entrando por Cataluña, destruyendo completamente sus viñedos.

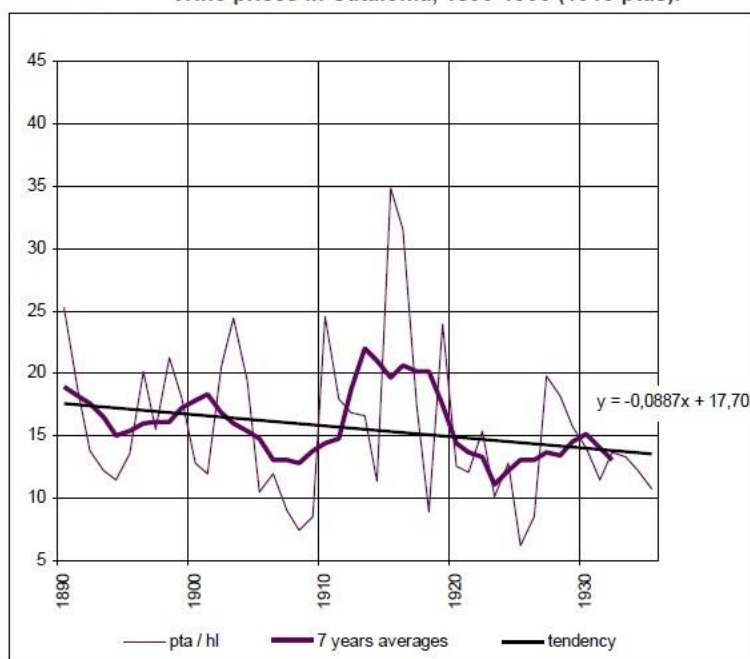
Es importante hacer una mirada para el caso de España en su conjunto y también para el caso de Francia, ya que de aquí extraeremos las conclusiones del triunfo del caso catalán.

La única manera de detener la plaga de la Filoxera consistió en arrancar las viñas viejas replantándolas con vides americanas, que eran inmunes al insecto. Esto supuso un enorme esfuerzo de replantación que no fue nada gratificante ya que condujo a varias crisis de sobreproducción y de precios muy bajos.

La plaga de la Filoxera supuso una ruptura total del sistema vitivinícola entendido hasta entonces. Como se puede observar en el gráfico 1⁸, se pasó de un período de 40 años aproximadamente de precios elevados a todo lo contrario, trayendo 13 años consecutivos de caída de los precios a niveles muy bajos con picos. A excepción del periodo de la Primera Guerra Mundial, los niveles de precios no recuperaron el nivel de partida.

Gráfico 1

Wine prices in Catalonia, 1890-1935 (1913 ptas).



5.2. CASO CATALAN

La crisis de la filoxera no afectó al mismo tiempo en todas las regiones. Así, en Francia afectó primero, propagándose posteriormente a Cataluña y luego al resto del territorio español. Esto es un factor relevante para explicar el caso de Cataluña. Pero no nos adentraremos todavía.

Con la crisis provocada por la Filoxera, la creación de cooperativas era una opción bastante viable. Así, los viticultores podrían reducir los costos de producción mediante la elaboración y comercialización de vino juntos o podrían comprar los insumos agrícolas, como fertilizantes o fungicidas químicos, a precios más bajos. Por otra parte la creación de bodegas cooperativas podía mejorar el proceso industrial para

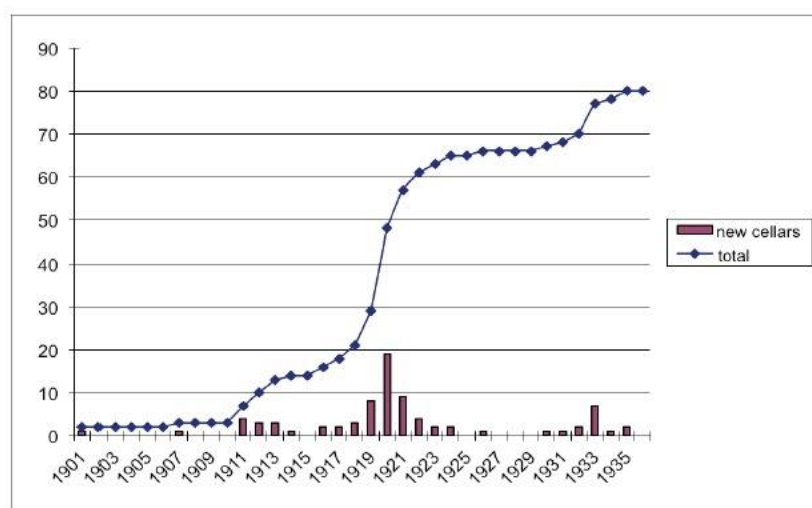
⁸ Gráfico 1 extraído de PLANAS, J. (2013).

aquellos productores con recursos insuficientes, aumentando la calidad del vino y el aprovechamiento de los subproductos. También estas cooperativas incrementaban su poder de negociación en el mercado ya que la venta conjunta permitía eliminar intermediarios aumentando así el precio del vino, o podían actuar como bancos y conceder préstamos a sus miembros.

Por tanto, teniendo en cuenta los beneficios que nacían del cooperar, a principios del siglo XX se crearon un singular número de bodegas cooperativas inusual hasta entonces. Pero esa creación no fue ni armoniosa en el tiempo ni en el espacio. Para el caso de Cataluña el gráfico 2⁹ nos ayudará de manera visual mejor a entenderlo.

Gráfico 2

Winemaking cooperatives operating in Catalonia, 1900-1936.



El Gráfico 2 muestra la evolución del número de cooperativas que operan en Cataluña durante las primeras décadas del siglo XX. Podemos distinguir tres etapas o tres momentos donde la creación de nuevas cooperativas fue más rápida o más lenta. Vemos que hasta el año 1917 la creación de cooperativas había sido prácticamente escasa, llegando a tal año a 16 cooperativas fundadas en Cataluña. En cambio, del año 1917 al 1924 se fundaron 49 bodegas nuevas. En 8 años se fundaron casi dos tercios de todas las bodegas fundadas hasta el año 1930. Esa expansión del crecimiento de nuevas cooperativas siguió aumentando hasta el año 1936 pero a un ritmo mucho menor, construyéndose únicamente 15 cooperativas vinícolas nuevas.

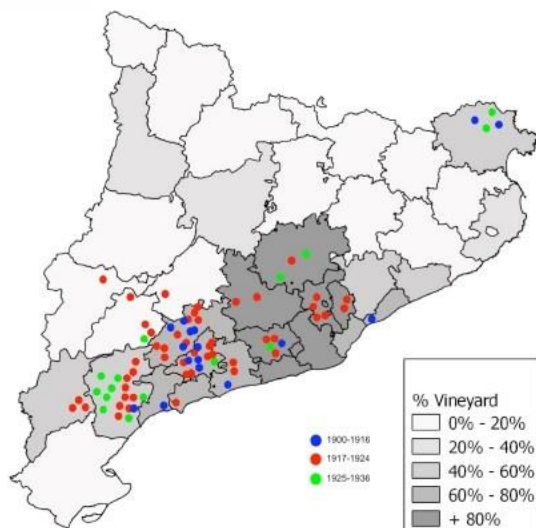
⁹ Gráfico 2 extraído de PLANAS, J. (2013).

El retroceso en la formación de nuevas cooperativas en la tercera etapa anteriormente mencionada seguramente fue el miedo al estallido de una guerra en España y finalmente al estallido de la Guerra Civil Española (1936-1939). No obstante, eso también fue uno de los factores positivos de crecimiento en la segunda etapa.

El gran crecimiento de nuevas cooperativas en la segunda etapa deriva por un lado de las dificultades de conseguir suministros de productos químicos debido a la distorsión del mercado a causa de la Primera Guerra Mundial (1914-1918), pero por otra parte la situación socio-política que estaba viviendo ese momento España. *Eran momentos de gran agitación social con mucha movilización por parte de los agricultores y esto llevó a la fundación de numerosas asociaciones agrícolas* (Mayayo, 1995). Por otra parte, la administración pública catalana también participo fomentando la creación de cooperativas aportando ayudas a la financiación durante esos años, pero como veremos más adelante esas ayudas no fueron suficientes.

Estudiando el tiempo hemos visto que la creación de nuevas cooperativas fue desigual, diferenciando tres etapas clave, donde la segunda es la que mayor de cooperativas nuevas se crea. Estudiando el caso de Cataluña veremos que geográficamente también hay diferencias.

Mapa 2 Vineyard specialization and wine cooperatives diffusion in Catalonia (1900-1936).



El mapa 2¹⁰ muestra la localización de las bodegas cooperativas fundadas en los años anteriormente mencionados (1900-1936). Claramente se ve una distribución desigual en las zonas vitivinícolas. Un dato relevante es que *solo el 20% de las bodegas cooperativas se crearon en condados especializados* y por otra parte, *los condados del sur concentran la mayoría (54%) de las bodegas cooperativas* (Planas, J 2013).

Las primeras cooperativas nacidas a principios del siglo fueron creadas en los condados del sur. Aquí encontramos los ejemplos de la Conca del Barberà o del Alt Camp (Mayayo, 1984). El gran número de cooperativas en los alrededores de estas primeras son fundadas en el segundo periodo (1917-24), por tanto una de las razones que podemos extraer sale del capital social que se pudo haber experimentado gracias a las primeras “victorias” de las primeras cooperativas instauradas en estos condados del sur, y de las ganancias en saber hacer y en confianza. Por otra parte, en el norte, las cooperativas eran menos numerosas, pero también es verdad que estaban en tierras más especializadas, donde la especialización sirvió para diferenciarse e hizo más costoso el hecho de forjar nuevas maneras de actuar.

5.3. FACTORES DE EXITO

Si volvemos a la cuestión planteada al principio, el caso de Cataluña es un caso especial ya que lo que pasó en Cataluña no pasó ni de la misma manera ni con la misma fuerza en el resto del país. Así, a principios del siglo XX Cataluña concentraba alrededor de tres cuartas partes de todas las bodegas cooperativas construidas en España, cifra muy por encima de la proporción de su área de vid que era del 20% y de su producción de vino que era del 30% (Planas, 2013).

Tres factores pueden explicar el éxito del caso catalán. Dichos factores son diferentes, pero están interrelacionados unos con los otros, y he ahí su éxito.

El principal factor es geográfico. Ya se mencionó que la creación de cooperativas era una respuesta a la crisis provocada por la Filoxera. Los viñedos catalanes fueron afectados por este insecto a finales del siglo XIX, pero su país vecino Francia sufrió las consecuencias de la Filoxera unas décadas antes. Francia por tanto fue pionera en sufrir dicha plaga y buscar las mejores soluciones a ello. Por proximidad geográfica los viticultores catalanes eran muy conscientes de las soluciones que se probaron en Francia para hacer frente a esa crisis. Por tanto una vez que llegó la Filoxera a España ya sabían

¹⁰ Mapa 2 extraído de PLANAS, J. (2013).

cómo actuar y cómo enfrentarse a esta crisis, y el cooperativismo era una opción que en Francia había salido bastante beneficiosa.

El segundo factor tiene que ver con el capital social. Hemos visto antes que una de las soluciones que el país vecino de Francia había acometido a la hora de actuar con la Filoxera era crear cooperativas para intentar conjuntamente salir de la crisis provocada por dicho insecto. El juntarse en cooperativas tenía muchos beneficios, pero como toda decisión, no es una cosa que se haga de un día para otro.

(Beltrán, 2012) dice que *la población pre-existente de capital social jugó un papel importante en el surgimiento de las cooperativas agrarias, señalando las redes sociales construidas alrededor de las tierras comunales y comunidades de regantes*. Por tanto, Cataluña era un espacio donde ese capital social fue relevante a la hora de actuar en consonancia y crear cooperativas. Se crearon vínculos personales construidos alrededor de asociaciones preexistentes, creando a posteriori nuevas cooperativas, en este caso vitivinícolas. Por otra parte, los viticultores catalanes, ante lo aprendido con la crisis de Francia, generaron movilizaciones creando una fuerte relación entre los distintos grupos o asociaciones de movimientos de viticultores, proporcionando una fuerte interacción social y cohesión, aumentando el capital social.

Un tercer factor fue el apoyo institucional por parte de las instituciones catalanas en contraste con otras regiones españolas. Mencionando el párrafo anterior, en Cataluña surgió una densa red de asociaciones y movimientos agrícolas. Referente a los movimientos vitivinícolas, sus líderes exigieron apoyo al estado para la prestación de ayuda técnica y financiera como el gobierno francés había dado a los viticultores franceses.

En contraste con el gobierno francés, el gobierno español no ayudó mucho para la construcción de bodegas cooperativas o cooperativas vitivinícolas, pero a excepción de este, el gobierno catalán sí que ayudó, aportando ayuda financiera y técnica. Así, en Cataluña en 1914 se creó un gobierno autónomo con competencias en agricultura, pudiendo crear una política agrícola moderna y en 1919 se creó un servicio oficial para promover las cooperativas agrícolas, brindar apoyo técnico y dar información o asesoramiento para la fundación y gestión de las cooperativas (Casanovas, 1996; Planas, 2013). Así, las instituciones catalanas se erigieron como un punto clave de ayuda y de promoción a la hora de la creación de cooperativas de vino. No obstante, con la llegada de Primo de Rivera al marco político, muchas instituciones creadas se cerraron.

5.4. CONCLUSIONES

Como hemos visto, el caso del sector vitivinícola cooperativista en Cataluña es un caso especial y excepcional. De él no se pueden generalizar las conclusiones que extraigamos ya que tiene claramente un carácter histórico y geográfico especial. Aun así, podemos aprender mucho de este caso, ya que todos los factores de éxito que se dan, así como las conclusiones están relacionadas con lo mencionado durante todo el trabajo.

El insecto de la Filoxera, generó una crisis sin precedentes en la producción de vino en Francia. Los viticultores de este país tuvieron que afrontar el problema, y su solución, a grandes rasgos, consistió en la replantación de las vides por otras americanas inmunes al insecto y unirse en cooperativas para afrontar los malos momentos por el que estaba pasando el sector vitivinícola. A finales del siglo XIX la Filoxera entra en España por Cataluña. Por proximidad geográfica entró el insecto en Cataluña pero también por proximidad geográfica los viticultores catalanes ya habían aprendido las lecciones de los franceses, aprendiendo como debían actuar frente a dicho insecto. Las vides se replantaron por vides americanas y en un periodo de 36 años se llegó a fundar más de 80 cooperativas relacionadas con el vino solo en Cataluña. La agrupación en cooperativas era una salida cómoda a la hora de enfrentarse a la crisis que estaba pasando el sector del vino. Podían conseguir mayor cuota de mercado, reducir costes, especializarse...pero la creación de cooperativas fue desigual. Factores relevantes como la proximidad con otras cooperativas anteriores con historias de éxito o la existencia de un capital social fueron clave a la hora de la creación de nuevas cooperativas. Por otra parte, la presión de los distintos movimientos de viticultores hacia las instituciones y posteriormente la ayuda de las instituciones, tanto técnica como financiera, hacia la creación de cooperativas fue de gran ayuda.

Por tanto, el caso de Cataluña es un caso especial. Si España no hubiera sufrido la crisis de la Filoxera seguramente no se habrían creado tantas cooperativas vitivinícolas como en la segunda década del siglo XX. No obstante, así como dicha expansión se debe a un factor geográfico o histórico, dicho éxito también se debe a factores como el capital social.

7. CAUSAS ADVERSAS A LA COOPERACION

Uno de los principales motivos que existe para la no cooperación es la pérdida de libertad individual en la toma de decisiones que ello conlleva. (Federico, 2005) define el concepto de cooperativa como una *institución que permite conjugar las ventajas de la explotación familiar que no depende principalmente de mano de obra contratada con las ventajas que proporciona el tamaño en aspectos como el abastecimiento de inputs, el procesamiento o la comercialización de las cosechas*.

Con la definición anterior cabe esperar que la cooperación tendrá más dificultades para prosperar cuando alguno de esos dos tipos de ventajas no exista o cuando los costes de transacción que han de asumir los socios sean especialmente elevados. Por tanto, el agricultor que ingresa en una cooperativa renuncia a una parte de su libertad, porque un número de decisiones de carácter empresarial que antes tomaba en solitario será ahora adoptado de manera colectiva, y al mismo tiempo, su participación en el proceso de toma de decisiones colectivas lo harán incurrir en una serie de costes de transacción que antes no tenía.

Factores económicos como el pensar que ingresar en una cooperativa no vale la pena económicamente, o factores sociológicos, como no ingresar en una cooperativa por temor a sufrir consecuencias negativas por el comportamiento oportunista de algún otro socio, serán factores por los que una persona no querrá entrar en una cooperativa. El antagonista de la principal herramienta del capital social, la desconfianza, se convierte en un factor importantísimo para poder explicar los factores que influyen para la no cooperación. Por tanto, la desconfianza puede ser un motivo sustancial para dar lugar a un problema de futura acción colectiva. No obstante hay otros motivos.

Grandes explotaciones pueden ser capaces de acceder a economías de escala actuando en solitario. Puede haber gente que piense que con una cooperativa a largo plazo se pueden ganar beneficios, pero que a corto plazo pueden obtener más beneficios que cooperando. En las zonas vitivinícolas del norte de Cataluña podemos ver este caso. Esta zona consta de menos cooperativas que en los condados del sur de Cataluña, ya que había explotaciones más grandes y más especializadas y no existía tanto incentivo al cooperar ya que tenían otras ventajas competitivas.

El tipo de mercado es un factor importante también. Las diversas características de los diversos productos ejercen una gran influencia sobre el grado de éxito del cooperativismo de procesamiento y comercialización. Así, suele ser mayor en el caso de los productos perecederos que (como la leche) necesitan ser procesados con rapidez y

no excesivamente lejos de las explotaciones que los han generado, y menor en el caso de productos no perecederos, como el trigo. Como vimos, hay sectores determinados que son proclives a cooperar, como en el caso de las tierras de regadío.

Los motivos políticos también son importantes ya que pueden incentivar e incluso prohibir la existencia de cooperativas. Un ejemplo claro fueron las trabas que puso al movimiento cooperativista el régimen italiano de Mussolini. No obstante, hay que tener en cuenta que muchas veces el movimiento cooperativista viene de la mano de ideologías políticas, normalmente de izquierdas, aunque no se puede generalizar, ya que para el caso de España la iglesia católica fomentó y ayudo al desarrollo de cooperativas.

La cultura cooperativista parece no más que un resumen de todos los motivos mencionados anteriormente, pero tiene su significado, ya que si todo lo mencionado anteriormente provoca que se desarrolle o no el cooperativismo, significa que si se cumplieran todas en un hipotético caso se llegaría a unos porcentajes de cooperativismo elevados, menores que si por ejemplo solo se cumpliera unas pocas. Así, la puesta en práctica de todo lo anterior se resume en una cultura cooperativista, y el desarrollo del cooperativismo en una sociedad vendrá determinado del nivel de cultura cooperativista que exista en una sociedad.

7. CONCLUSIONES

El capital social se puede relacionar con todas aquellas circunstancias que fomentan la confianza entre los agentes económicos. Palabras como cultura, reciprocidad, redes, valores, normas o conocimientos indican las circunstancias que propician la confianza y con ella la mejora de las probabilidades de cooperar.

¿Qué factores podrían inducir a una cultura o a unos valores sociales que mejorasen las posibilidades de cooperación? En el capítulo de los indicadores de confianza se habló sobre diferentes factores que afectan a una sociedad en concreto. Así, en una sociedad donde exista equitativa distribución de la tierra, donde haya poca violencia, donde haya pocas migraciones y donde se profese una religión de carácter no vertical, dicha sociedad tendrá una cultura generadora de un capital social favorecedor de la cooperación. Estos factores de por sí generan mayor capital social, pero no tienen por qué suceder en ese orden, ya que es la interrelación de esos factores que crean el capital social en una comunidad específica. Si una región concreta tiene una distribución de la propiedad de la tierra no muy desigual provocará seguramente que haya menor violencia, pero a su vez que exista menor violencia puede ser un factor que al favorecer a la mutua confianza favorezca distribuciones menos desequilibradas de la propiedad. Por tanto, en toda cultura habrá unos valores que favorecerán la calidad del capital social entre sus habitantes y tenderá a crecer con el buen uso que se hagan con dichos factores.

¿La cultura tradicional de una población podría ser un factor positivo para el desarrollo de sus capacidades de cooperación? Como se dijo en el párrafo anterior, serán los factores que han condicionado la formación de la cultura tradicional y la interrelación entre ellos la que generará mayor o menor confianza entre su población. La mayor confianza en una población se consolidará con el paso del tiempo, de generación en generación, dependiendo de múltiples factores ocurridos entre esa población en una determinada región.

¿El capital social puede fomentar democracias? Los factores mencionados anteriormente y durante todo el estudio muestran que pueden generar capital social positivo si la interrelación entre esos factores así lo hace. Una sociedad con factores proclives a desarrollar un capital social hará que la población sea más proclive a entenderse y ayudarse entre ellos. Es decir, el capital social en una población fomenta

un ambiente ideal para la convivencia ya que evita prosperar factores negativos. La libertad de pensamiento así como la libertad de poner en común ideas varias entre la población son factores que trae un capital social elevado en un país. Por tanto, el capital social fomenta la democracia, ya que sin él no sería posible una democracia verdadera. Pero a la vez las democracias fomentan que exista mayor capital social en una comunidad.

Por tanto, una de las conclusiones fundamentales que se extrae de este estudio es que el capital social es un círculo vicioso que se autoalimenta constantemente. Un capital social elevado en una comunidad es fundamental para que existan mayores niveles de cooperación entre los individuos, de la mano de un aumento de la confianza. Pero este aumento de la confianza es una de las causas para que siga aumentando el capital social entre una comunidad, cerrándose el círculo y volviendo a empezar engrandeciéndose.

Como se ha visto durante el trabajo hay muchos otros factores que también afectan a que existan mayores niveles de capital social, así como factores históricos, sociológicos, económicos, geográficos o culturales. Durante el trabajo me introduje en el cooperativismo español del siglo XIX-XX para poder extraer algunas conclusiones. Empecé hablando en general del cooperativismo a nivel europeo, intentando descubrir cuáles eran las causas o motivos de su desigual surgimiento en los distintos países europeos y posteriormente me fui centrando en temas más concretos para el caso de España, así, hablé de la mayor probabilidad de cooperar que existen en las zonas comunales y zonas de regadío y también puse el ejemplo del sector vitivinícola de Cataluña.

En general, el cooperativismo triunfó en mayor medida en los países del norte de Europa que en los del sur. En dichos países existía un capital social que en los países del sur no existía aun. Este capital social se puede explicar por factores que históricamente afectaron a las poblaciones de esas tierras y que no afectaron o afectaron de manera diferente en los países del sur. Pero si mirado a grandes rasgos los países del norte a finales del siglo XIX tenían mayor capital social que en los del sur, mirando específicamente en un país del sur nos podemos sorprender. Así, observando el caso de España, vemos que el capital social es diferente por regiones, y a su vez es diferente por tipos de tierra cultivada, o por zonas geográficas aledañas o por tipos de instituciones públicas existentes, entre otras causas.

Por tanto, el capital social será mayor o menor dependiendo de un conjunto amplísimo de factores, siendo de vital importancia como una comunidad emplee esos factores o como se interrelacione esos factores en una comunidad. La cultura, los valores, la reciprocidad, las redes, los conocimientos o los valores son claves de éxito del capital social, pero la confianza es la herramienta principal,

La confianza es fundamental. Mayores niveles de confianza en una comunidad harán que realizar actividades entre individuos sea más eficiente y más eficaz. La probabilidad de error o fracaso en la realización de esas actividades será menor. Lo aprendido de esas actividades será mayor y emprender, mejorar o innovar será más fácil. La confianza promueve que sea más ágil la comunicación entre las personas. El capital social se convierte en una herramienta clave a la hora de entender la interacción entre personas. Se convierte en una herramienta imprescindible para unir bien los capitales clásicos humanos y físicos. El capital social, por tanto, se convierte en una rama de la economía imprescindible de ser estudiada y entendida.

8. BIBLIOGRAFIA

ADLER, S; KWON, S. (2000): "Social Capital: Prospects for a New Concept". *The Academy of Management Review*, vol. 27, No. 1.

ATRIA, R; SILES, M. (2003): *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Libros Cepal, Michigan State University.

BELTRAN, F. (2012): "Commons, social capital, and the emergence of agricultural cooperatives in early twentieth century Spain"; en *European Review of Economic History* (16, 4); pp. 511-528.

BELTRAN, F. (2014): "Commons and the standard of living debate in Spain, 1860-1930". *Springer-Verlag Berlin Heidelberg*.

BERASAIN, L; LABORDA, M. (2013): "El anidamiento institucional y su dinámica histórica en comunidades rurales complejas. Dos estudios de caso (Navarra, siglos XIV-XX)". *XIV Congreso de Historia Agraria*.

COASE, R. (1937): *La naturaleza de la empresa*. Alianza, Madrid, 1994, pp. 33-49.

DASGUPTA, P; ISMAIL S. (2003): "*Social Capital: A Multifaceted Perspective*".

DURSTO, J. (2002): *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural: diádas, equipos, puentes y escaleras*. Libros Cepal. *Estudis d'Història Agrària*, 5, p. 133-155.

FEDERICO, G. (2005): "Feeding the World: An Economic History of Agriculture, 1800–2000". Princeton: *Princeton University Press*.

FERNANDEZ, E. (2014): "Trust, religión, and cooperation in western agricultura, 1880-1930". *Economia History Review*, 67, 3 (2014), pp. 678-698.

FUKUYAMA, F. (2000): “Social Capital and Civil Society”. *IMF Working Paper* WP/00/ 74.

GALLEGO, D. (2014): “*Las distintas caras de la economía institucional*”. *Aehe: asociación española de historia económica*.

GARRIDO, H. (1994): “Alentar y obstruir. Las vacilaciones de la política estatal sobre cooperativismo en los inicios del siglo XX”. *Noticiario de Historia Agraria*. Nº 7, pp. 131-154.

GARRIDO, S. (1996): “El cooperativismo agrario español del primer tercio del siglo XX”. *Revista de Historia Económica XIII*, pp. 115–44.

GARRIDO, S. (2011): “Las instituciones de riego en la España del este. Una reflexión a la luz de la obra de Elinor Ostrom”. *Historia Agraria* 53, pp. 13–42.

GARRIDO, S. (2012): “El Cooperativismo Agroalimentario en Perspectiva Histórica. ¿Por qué no todos los agricultores cooperan?” *Universitat Jaume I*.

HENRIKSEN, I. (1999): “Avoiding lock-in: Cooperatives creameries in Denmark, 1882-1903”, *European Review of Economic History*, 3, 1, p. 57-78.

IRIARTE, I. (2002): “Common lands in Spain, 1800–1995: persistence, change and adaptation. Rural”. *History* 13, pp. 19–37.

MARTINEZ, A. (2003): “El cooperativismo de crédito en España, 1890-1934. Modelos, sistemas de gestión y balance de su actuación”. *Historia agraria*. Agosto 2003, pp. 119-150.

MAUSS, M. (1990): *Ensayo sobre el don*. Katz ediciones. Madrid

MAYAYO, A. (1984): “El naixement del moviment cooperatiu a la Conca de Barberà”. *Estudis d’història agraria*. pp. 135-155.

MEDINA, F; PUJOL, J. (2013): “Las Cooperativas de Consumo en España, 1865-1939”. *XIV Congreso Internacional de Historia Agraria*.

NOGUERA, P. (2008): *Capital social, género y desarrollo: los sistemas productivos pesqueros de la reserva de la biosfera El Vizcaíno, México*. Ediciones de la Universidad de Murcia.

O’ROURKE, K.H. (2007): “Culture, conflict and cooperation: Irish dairying before the great war”. *Economic Journal* 117, pp. 1.357–1.379.

OSTROM, E. (2005): *Comprender la diversidad institucional*. KRK PENSAMIENTO.

OSTROM, E. (2010): “Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems”. *American Economic review*.

OSTROM, E; AHN, T. (2003): “Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva”. Instituto de investigaciones sociales. *Revista mexicana de sociología*.

PEREZ, M. (1990): “Los regadíos murcianos del feudalismo al capitalismo”. *Barcelona: Crítica*, pp. 150–87.

PLANAS, J. (2013): “Cooperativismo y difusión del cambio técnico en la agricultura. La contribución de las cámaras agrícolas (Cataluña, 1890–1930)”. *Historia Agraria* 30, pp. 87–117.

PLANAS, J. (2013): “La emergencia del cooperativismo vitivinícola en Cataluña”. *XIV Congreso Internacional de Historia Agraria (SEHA)*.

PLANAS, J. (2014): “State intervention in wine markets in France and Spain in the early twentieth century”. *III Seminario anual de la Seha*.

POMES, J. (2000): “*La Unió de Rabassaires*”, *Publicacions de l’Abadia de Montserrat*, Barcelona.

PORTES, A. (1998): "Social capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology". *Annual Review of sociology* 24, 1-24.

PUTNAM, R. (2004): *Bowling Alone: "The Collapse and Revival of American Community"*. Nueva York: *Simon and Shuster*.

PUTNAM, R., LEONARDI, R. and NANETTI, R. (1993): "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy". *Princeton*: Princeton University Press.
Washington, D. C.: The World Bank.

WILKINSON, R. (2009): "Income inequality and social dysfunction", *Annual Review of Sociology*.

WOLCOCK, M. (1998): "Social capital and economic development". *Theory and Society* 27, pp. 151–208.

WOOLCOCK, M; DEEPA, N. (2000): "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy". *The World Bank Research Observer*: 225-249.