



Universitat Autònoma de Barcelona

ADVERTIMENT. L'accés als continguts d'aquesta tesi queda condicionat a l'acceptació de les condicions d'ús establertes per la següent llicència Creative Commons:  http://cat.creativecommons.org/?page_id=184

ADVERTENCIA. El acceso a los contenidos de esta tesis queda condicionado a la aceptación de las condiciones de uso establecidas por la siguiente licencia Creative Commons:  <http://es.creativecommons.org/blog/licencias/>

WARNING. The access to the contents of this doctoral thesis it is limited to the acceptance of the use conditions set by the following Creative Commons license:  <https://creativecommons.org/licenses/?lang=en>



Universitat Autònoma
de Barcelona

Capital Social y Desarrollo Territorial: Redes Sociales y Liderazgos en las nuevas Dinámicas Rurales en España

Tesis doctoral
Programa de Doctorado en Sociología
Javier Esparcia Pérez

Facultad de Ciencias Políticas y de Sociología
Departamento de Sociología

Directores:
Dr. Carlos Lozares Colina
Dr. José Luis Molina González

Bellaterra, 2017

**Capital Social y Desarrollo
Territorial: Redes Sociales y
Liderazgos en las nuevas Dinámicas
Rurales en España**

Tesis doctoral

Programa de Doctorado en Sociología

Javier Esparcia Pérez

Facultad de Ciencias Políticas y de Sociología

Departamento de Sociología

Directores:

Dr. Carlos Lozares Colina

Dr. José Luis Molina González



Bellaterra (Barcelona), Junio 2017

A mi familia

"Lo importante en la ciencia no es tanto obtener nuevos datos,
sino descubrir nuevas formas de pensar sobre ellos."

William Lawrence Bragg

Premio Nobel de Física,

Índice de contenidos I

Índice de tablas XIII

Índice de figuras XVIII

INDICE DE CONTENIDOS

PARTE A: PUNTOS DE PARTIDA, MODELO TEÓRICO-CONCEPTUAL, ENFOQUES Y CONTEXTOS

Capítulo 1.

Introducción: hacia un marco analítico para el estudio de las dinámicas de los territorios rurales..... 1

- 1.1 El territorio y sus intangibles: la necesidad de (re)conceptualizar un marco analítico para las dinámicas rurales.....3
- 1.2 Algunas enseñanzas desde la –Nueva- Sociología Económica para la (re)conceptualización y análisis de los procesos territoriales.....11
- 1.3 Estructura y organización de la investigación. Algunas preguntas iniciales de investigación.....17

Capítulo 2.

Estado de la cuestión: Desarrollo Territoriale en Áreas Rurales y Capital Social..... 23

- 2.1. Estudios ruralistas y capital social: dos ámbitos científicos de creciente convergencia24
- 2.2. Artículo: “*From development to power relations and territorial governance: Increasing the leadership role of LEADER Local Action Groups in Spain*”31
- 2.3. Artículo: “*Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local*”71

Capítulo 3.

Modelo teórico-conceptual e hipótesis de investigación 97

- 3.1. Marco teórico-conceptual de la investigación.....99

3.2. Elementos para un modelo teórico-conceptual de referencia ..	103
3.2.1. Aportaciones en torno a la consideración de capital social	103
3.2.2. Hacia una clarificación conceptual y operativa del capital social	110
3.3. Las hipótesis de investigación	115
3.3.1. Hipótesis central: hacia el fortalecimiento del capital social <i>bonding</i> asociado a los instrumentos de cooperación y los procesos de desarrollo.....	115
3.3.2. ¿Hipótesis central en cuarentena?: hacia la consideración de los efectos de la estructura social, la diversidad sectorial y la dispersión geográfica de los actores sociales	119

Capítulo 4.

Enfoque metodológico, métodos y universos de análisis (actores y territorios). El Análisis de Redes Sociales.....	123
4.1. El enfoque metodológico	125
4.1.1. Algunos antecedentes en el estudio del capital social en áreas rurales.....	125
4.1.2. El enfoque metodológico: la “captura” de la dimensión social relacional en los procesos de cambio socioeconómico a través del ARS.....	129
4.2. El universo de análisis: los casos de estudio	135
4.2. El universo de análisis: los actores sociales.....	141
4.3. La recogida de información: la entrevista	143
4.3.1. Protocolo y fases	143
4.3.2. Contenido de la entrevista: el discurso de los actores.....	143
4.3.3. Contenido de la entrevista: el cuestionario y la obtención de información	143
4.4. El enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales.....	143

4.4.1. Algunos conceptos básicos	143
4.4.2. La estructura de la red social	143
4.4.3. La posición de los actores	143
4.4.4. Trabajo con subgrupos: apertura <i>versus</i> homofilia y subgrupos cohesivos.....	143
4.4.5. El análisis de <i>brokerage</i> : una aproximación desde el análisis de redes personales. ¿Entre el liderazgo y el poder?	143

Capítulo 5.

Los contextos socio-económicos y territoriales de los casos de estudio	181
5.1. Comarcas del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos (Teruel). 183	
5.2. Catalunya Central	185
5.3. Comarca de El Condado de Jaén	188
5.4. Las comarcas de Mariñas y Betanzos (A Coruña).....	191
5.5. Comarca del NorOeste de Murcia	194
5.6. Comarcas del Bajo Aragón y Matarraña (Teruel).....	197
5.7. Comarcas de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel (Albacete)	199
5.8. Comarcas de las Sierras de Béjar y Francia (Salamanca)	203

PARTE B: CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES DE LAS REDES SOCIALES

Capítulo 6.

Propiedades estructurales de las redes sociales de áreas rurales: cohesión, centralidad y perspectiva longitudinal.....	213
--	------------

6.1. Densidad, distancias entre actores y fragmentación: la importancia del territorio en la conformación de redes y subredes sociales	217
6.1.1. Perspectiva comparada a escala de áreas de estudio....	217
6.1.2. Descendiendo en escala: ¿De la artificialidad de las áreas LEADER a los territorios geográfico-histórico-funcionales?.....	223
6.2. Centralidad de grado: actividad social versus niveles de prestigio en las redes sociales	231
6.2.1. Perspectiva comparada a escala de áreas de estudio....	231
6.2.2. Descendiendo en escala: ¿mayor actividad social y niveles de prestigio en la escala comarcal?.....	238
6.3. Centralidad de cercanía: la proximidad entre los actores sociales....	245
6.3.1. El concepto de centralidad de cercanía	245
6.3.2. La cercanía a las áreas de estudio: el elevado coste de acceso a los actores de mayor prestigio	247
6.3.3. Mayor proximidad de los actores sociales en las redes comarcales y asociativas	251
6.4. Centralidad de intermediación: alternativas para las conexiones y flujos de comunicación entre actores	255
6.4.1. El concepto de intermediación (<i>betweenness</i>) en las redes sociales.....	244
6.4.2. Una aproximación al stock de intermediación en las redes sociales de las áreas de estudio	258
6.4.3. Intermediación en las redes sociales comarcales y asociativas: diversidad de modelos y tendencias de cambio.....	262
6.5. Aproximación a la perspectiva longitudinal de las redes sociales: estabilidad y cambios en las élites socio-territoriales.....	267
6.5.1. Estabilidad y cambios en las élites territoriales de actores sociales	268

6.5.2. De los actores a sus redes de relaciones: permeabilidad social	271
6.5.3. La magnitud de los cambios en las redes sociales	273
6.5.4. Avances modestos en características estructurales de las redes sociales	276

Capítulo 7.

Las bases relacionales de la cooperación entre actores: reciprocidad diádica y transitividad triádica. Hacia las primeras subestructuras sociales..... 281

7.1. Las relaciones entre actores: asimetría y reciprocidad en las redes sociales	283
7.1.1. Los conceptos de asimetría y reciprocidad en las redes sociales.....	283
7.1.2. Resultados en las zonas de estudio.....	287
7.1.3. Fortalecimiento de las relaciones diádicas en las redes sociales comarcales y asociativas.....	289
7.1.4. Del censo de relaciones a relaciones condicionadas: la influencia de los atributos reticulares de los actores	294
7.2. Tríadas y el potencial relacional en las redes sociales	297
7.2.1. Tríadas, equilibrio y transitividad.....	297
7.2.2. Aparente debilidad de tríadas en las áreas de estudio: el papel de la transitividad.....	304
7.2.3. Diversidad de tendencias en las subestructuras triádicas de las redes comarcales y asociativas: dependencia versus autonomía	312

PARTE C: LOS ATRIBUTOS DE LOS ACTORES. APERTURA versus HOMOFILIA

Capítulo 8.

Atributos y subestructuras socio-territoriales: interacción social, entre el aperturismo y la homofilia 319

8.1. Aproximación a la definición y delimitación de subestructuras sociales	319
8.1.1. Capital social y subestructuras sociales.....	319
8.1.2. Principales subestructuras de interés en la red social ...	321
8.2. Atributos de los actores y subestructuras sociales	323
8.2.1. La actividad socioprofesional como lazo de unión de los actores: ¿Subestructuras sociales endogámicas?	323
8.2.2. El nivel de estudios: ¿factor de diferenciación socio-relacional?	331
8.2.3. ¿Diferenciación social significativa por género y edad entre los actores sociales?.....	336
8.3. El prestigio y la actividad social en la red social: ¿elementos de diferenciación social significativa?	343
8.3.1. Subestructuras sociales basadas en el prestigio relacional..	343
8.3.2. Subestructuras sociales basadas en la actividad social y el acceso potencial a los recursos	358
8.4. Subestructuras socio-territoriales: El peso histórico del territorio frente a las nuevas estructuras de cooperación (LEADER)	369
8.4.1. La diversidad de estructuras territoriales en las áreas de estudio.....	369
8.4.2. Los comportamientos endogámicos: presentes en todas las subestructuras territoriales.....	373
8.4.3. Entre el aperturismo y la homofilia: el papel de la atracción funcional y relacional interna.....	375
8.4.4. Entre el aperturismo y la homofilia: el papel de la atracción funcional y relacional externa	377
8.4.5. Modelos ligados a una limitada tradición comarcal.....	378

PARTE D: SUBESTRUCTURAS SOCIO-RELACIONALES: GRUPOS COHESIVOS Y ÉLITES SOCIO-TERRITORIALES

Capítulo 9.

Subestructuras socio-relacionales emergentes de las redes sociales: caracterización de grupos cohesivos y sus principales elementos

articuladores385

9.1. La definición de grupos cohesivos y la caracterización de las subestructuras socio-relacionales.....387

9.2. Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos (Teruel).....400

9.2.1. Andorra: Centralidad relacional y sinergias a partir del liderazgo técnico, institucional y social..... 402

9.2.2. Andorra: primer núcleo político-institucional y sindical de orientación política de izquierda. Centralidad y liderazgo en la red social..... 406

9.2.3. Andorra y su entorno: segundo núcleo político-institucional y sindical en torno al PSOE. Primeros síntomas de red territorial supracomarcal 412

9.2.4. Bajo Martín: masculinización, envejecimiento, poder institucional ... y centralidad del trabajo técnico-gestor..... 417

9.2.5. Bajo Martín: rejuvenecimiento, mayor equilibrio en la distribución del poder institucional y polarización relacional 423

9.2.6. Andorra – Sierra de Arcos: el poder del liderazgo económico..... 427

9.2.7. Bajo Martín: articulación en torno a actividades económicas y poder de intermediación político-institucional..... 431

9.2.8. Reflexiones finales..... 435

9.3. Catalunya Central.....443

9.3.1. La Segarra: de la cohesión interna a los puentes con otras subestructuras sociales y comarcas. ¿Un ejemplo de combinación óptima de capital social *bonding* y *bridging*? 444

9.3.2.	El Bages y l’Anoia: cohesión interna y otro ejemplo de “la fuerza de los lazos débiles”	452
9.3.3.	El Solsonès: Juventud y centralidad técnico-institucional: de la cohesión interna (<i>bonding</i>) a los puentes en el territorio (<i>bridging</i>) y la ascendencia institucional externa (<i>linking</i>).....	460
9.3.4.	El Solsonès: la importante presencia de la mujer, liderazgo técnico e intermediación en la red social.....	466
9.3.5.	Solsona: ¿Endogamia y emergencia de nuevos modelos de organización vinculados al activismo socio-político?	470
9.3.6.	La dimensión social: de la reinserción laboral al bienestar social y Cáritas Diocesana. Aislamiento relacional.....	475
9.3.7.	Reflexiones finales.....	478
9.4.	El Condado de Jaén	486
9.4.1.	La Marca de Calidad Territorial como elemento de articulación de actores: el núcleo de poder en la red social.....	487
9.4.2.	Entre el activismo feminista y los instrumentos de coordinación comarcal	491
9.4.3.	Una articulación territorial funcional aún modesta: el peso del territorio	494
9.4.4.	La limitada presencia del poder político-institucional en la red social... ..	496
9.4.5.	¿Tendencia hacia endogamia basada en la actividad económica y social y el territorio?	499
9.4.6.	Diversidad socio-profesional y la importancia de la capacidad de intermediación al margen del núcleo central de la red social.....	502
9.4.7.	De los iniciadores del desarrollo territorial al emprendimiento.....	504
9.4.8.	Reflexiones finales.....	507
9.5.	Mariñas – Betanzos	515

9.5.1.	Producción y comercialización vitivinícola y representación empresarial como elementos articuladores	517
9.5.2.	Estructuras de cooperación: de las cofradías de pescadores al asociacionismo ambientalista y cultural	520
9.5.3.	El poder político-institucional no tiene “colores”: ¿stock de capital social <i>linking</i> subutilizado?	523
9.5.4.	Debilidad y fragmentación en redes sociales locales de “ciclo corto”	526
9.5.5.	De la política “alternativa” a la industria maderera.....	528
9.5.6.	Reflexiones finales.....	530
9.6.	Noroeste de Murcia	539
9.6.1.	De la fortaleza del cooperativismo vitivinícola y agroalimentario al liderazgo relacional.....	541
9.6.2.	El liderazgo en la red social como articulador de iniciativas innovadoras.....	545
9.6.3.	Técnicos de desarrollo y emprendimiento local: circuitos relacionales locales	548
9.6.4.	El núcleo de poder político-institucional: ejemplo de subutilización de la capacidad de intermediación en la red social	552
9.6.5.	Cehégín y los puentes institucionales	556
9.6.6.	Otras subestructuras.....	558
9.6.7.	Una reflexión sobre la cuestión territorial	560
9.6.8.	Reflexiones finales.....	562
9.7.	Bajo Aragón y Matarraña	571
9.7.1.	Cohesión y reserva de capital social <i>bridging</i> y <i>linking</i> en el Bajo Aragón.....	572
9.7.2.	El poder político-institucional de la izquierda y la proyección empresarial en el Mezquín.....	577
9.7.3.	El poder económico del sector agroalimentario del Bajo Aragón y Matarraña	581

9.7.4.	El poder político-institucional del centro-derecha y el poder económico: Alcañiz como base del stock de capital social <i>bridging</i> y <i>linking</i>	585
9.7.5.	Poder político-institucional y dinámicas económicas en la comarca del Matarraña	588
9.7.6.	La debilidad relacional del segundo nivel del poder político-institucional de la derecha frente al éxito de iniciativas económicas con fuerte proyección externa	591
9.7.7.	Reflexiones finales.....	594
9.8.	Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel	603
9.8.1.	Alcaraz y comarca: centralidad, emprendimiento e innovación en el núcleo de poder económico	605
9.8.2.	Ossa de Montiel: diversidad de perfiles socio-profesionales y proyección local-comarcal	609
9.8.3.	La comarca del Campo de Montiel: del <i>linking</i> político-institucional a ejemplos de innovación y emprendimiento empresarial.....	613
9.8.4.	La comarca de la Sierra de Alcaraz: el lento languidecimiento socio-relacional del viejo poder político-institucional del PSOE.....	617
9.8.5.	Liderazgo y poder relacional de los técnicos en desarrollo en Ossa de Montiel y su comarca.....	621
9.8.6.	Reflexiones finales.....	624
9.9.	Sierras de Béjar y Francia (Salamanca).....	633
9.9.1.	Formación, juventud y compromiso profesional y social en torno al medio ambiente y desarrollo sostenible	635
9.9.2.	Centralidad y liderazgo en la red social desde la Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña	639
9.9.3.	El poder político-institucional y económico en torno al Partido Popular y a la Asociación para el Desarrollo Rural Integral de las Sierras de Salamanca (ADRISS)	649

9.9.4. El valor del patrimonio natural, histórico y cultural como elementos de articulación.....	656
9.9.5. Centro y periferia: territorio y red organizativa como elementos explicativos, y posición de poder derivado del control de información	661
9.9.6. Movimientos socio-culturales e iniciativas emprendedoras enraizadas en el territorio.....	665
9.9.7. Economía social, inserción laboral y diversidad funcional como elementos articuladores	670
9.9.8. Reflexiones finales.....	673
9.10. Nota sobre las relaciones entre grupos cohesivos: el predominio de la construcción de capital social <i>bonding</i> sobre el <i>linking</i> inter-grupos.....	681

PARTE E: INTERMEDIACIÓN EN LAS REDES PERSONALES: EL PODER DE LAS ÉLITES SOCIO-TERRITORIALES

Capítulo 10.

La intermediación en las redes personales: el poder de las élites socio-territoriales	685
10.1. El concepto de <i>brokerage</i> : intermediación en las redes personales.....	687
10.2. Las cinco funciones de intermediación en las redes sociales personales.....	691
10.3. Criterios e hipótesis en el análisis de intermediación entre grupos.....	697
10.3.1. La tipología de actores: los grandes colectivos socio-profesionales.....	697
10.3.2. Otros posibles criterios en el análisis de la capacidad de intermediación.....	703

10.4.	Una aproximación al potencial de intermediación en función de la tipología de actores. Visión comparada	711
10.4.1.	Del stock global de capacidad de intermediación a su distribución entre los colectivos: modelos resultantes.....	713
10.4.2.	Tipologías de intermediación y estrategias relacionales de los colectivos de actores sociales	718
10.5.	Diversidad de modelos de distribución del potencial de intermediación entre los colectivos de actores sociales.....	731
10.5.1.	El poder de los actores técnico-gestores: El Condado de Jaén y Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel	731
10.5.2.	Predominio político-institucional y papel relevante del colectivo de técnicos-gestores: Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos y Catalunya Central	737
10.5.3.	El poder de intermediación en manos del colectivo económico-empresarial y político-institucional: ¿hacia la eficacia relacional? Bajo Aragón y Matarraña.....	746
10.5.4.	Dos modelos con un mismo planteamiento inicial: protagonismo compartido económico – técnico y apoyo político-institucional. Del N.O. de Murcia a las Sierras de Béjar y Francia..	751
10.5.5.	Las consecuencias de la débil estructuración relacional: la aparente “casi” incapacidad de intermediación en Mariñas – Betanzos... ..	762
	Reflexiones finales: dimensión relacional del capital social, estructuras de red y dinámicas rurales en España. Hacia una agenda de investigación.....	765
	Referencias bibliográficas citadas en el texto	777
	Anexos.....	797

INDICE DE TABLAS

PARTE A: PUNTOS DE PARTIDA, MODELO TEÓRICO-CONCEPTUAL, ENFOQUES Y CONTEXTOS

Capítulo 2. Estado de la cuestión: Desarrollo Territorial en Áreas Rurales y Capital Social

Tabla 1: Evolución de publicaciones científicas sobre desarrollo rural, desarrollo territorial, desarrollo endógeno y capital social (en % horizontales)	26
--	----

Capítulo 4. Enfoque metodológico, métodos y universos de análisis (actores y territorios). El Análisis de Redes Sociales

Tabla 1: Distribución de la muestra de actores, según área de estudio y ámbito de actividad principal	149
Tabla 2: Actores considerados como relevantes por dos ámbitos de actividad	150
Tabla 3: Estructura del cuestionario "Capital social y desarrollo territorial"	158

Capítulo 5. Los contextos socio-económicos y territoriales

Tabla 1: Evolución demográfica en las áreas de estudio (total y 1991=100) y distribución de la población en % según tamaño demográfico de los municipios.....	208
Tabla 2: Evolución demográfica en las áreas de estudio (total y 1991=100) y distribución de la población en % según tamaño demográfico de los municipios.....	209
Tabla 3: Características básicas de los Grupos de Acción Local que constituyen las áreas de estudio (periodo 2007-2013).	210

Capítulo 6. Propiedades estructurales de las redes sociales de áreas rurales: cohesión, centralidad y perspectiva longitudinal

Tabla 1: Indicadores de cohesión en las redes sociales	218
Tabla 2: Indicadores de cohesión en las redes y subredes sociales	228
Tabla 3: Indicadores de centralidad en las redes sociales: centralidad de grado	232
Tabla 4: Indicadores de centralidad en las redes y subredes sociales: centralidad de grado	239
Tabla 5: Estadísticos para la Cercanía en las redes y subredes sociales	254
Tabla 6: Centralidad de intermediación y de flujo de intermediación...	266
Tabla 7: Distribución de los actores y las relaciones según antigüedad	272
Tabla 8: Importancia de los cambios entre redes sociales de diferentes periodos (Coeficiente de Jaccard)	275
Tabla 9: Características estructurales. Comparativa entre red social actual y red de relaciones de más de 10 años. Indicadores generales de cohesión.	280

Capítulo 7. Las bases relacionales de la cooperación entre actores: reciprocidad diádica y transitividad triádica. Hacia las primeras subestructuras sociales

Tabla 1: Características básicas de las redes sociales: díadas y reciprocidad	287
Tabla 2: Características básicas de las redes sociales. Díadas y reciprocidad en las subredes sociales de las áreas de estudio	293
Tabla 3: Distribución del censo de tríadas en las áreas de estudio.....	310
Tabla 4: Censo de Tríadas transitivas (total o parcialmente) en las redes sociales de las áreas de estudio	311
Tabla 5: Stock de tríadas transitivas en las redes sociales de las áreas y subáreas de estudio.	312
Tabla 6: Distribución del censo de tríadas en las subredes comarcales o asociativas	316

Tabla 7: Tríadas -total o parcialmente- transitivas en las subredes sociales de las áreas de estudio	318
--	-----

Capítulo 8. Atributos y subestructuras socio-territoriales: interacción social, entre el aperturismo y la homofilia

Tabla 1: Composición de la muestra de actores según el perfil profesional predominante	324
Tabla 2: Composición por niveles educativos de la muestra de actores	333
Tabla 3: Composición por edad de la muestra de actores.....	334
Tabla 4: Composición por edad de la muestra de actores.....	337
Tabla 5: Relación entre la edad de los actores y su nivel de prestigio, para el conjunto de áreas de estudio	338
Tabla 6: Relación entre la edad de los actores y su nivel de prestigio, para el conjunto de áreas de estudio.....	339
Tabla 7: Composición por género de la muestra de actores	340
Tabla 8: Composición por género de la muestra de actores	340
Tabla 9: Composición por niveles de prestigio (Grado de Entrada) de la muestra de actores	346
Tabla 10: Matriz de densidades por niveles de prestigio (Grado de Entrada) de la muestra de actores.....	350
Tabla 11: Matriz de densidades por niveles de prestigio (Grado de Entrada) de la muestra de actores.....	352
Tabla 12: Matriz de densidades por niveles de prestigio (Grado de Entrada) de la muestra de actores.....	352
Tabla 13: Matriz de densidades por subestructuras según niveles de prestigio (Grado de Entrada). NO de Murcia.....	357
Tabla 14: Matriz de densidades por subestructuras según niveles de prestigio (Grado de Entrada). Catalunya Central.....	358
Tabla 15: Matriz de densidades por subestructuras según niveles de prestigio (Grado de Entrada). Matarraña – Bajo Aragón.....	359
Tabla 16: Composición de la muestra de actores según su nivel de actividad social (Grado de Salida)	361

Tabla 17: Composición de la muestra de actores según su nivel de actividad social (Grado de Salida)	361
Tabla 18: Matriz de densidades por actividad social y acceso potencial a recursos (Grado de Salida) de la muestra de actores	366
Tabla 19: Matriz de densidades por subestructuras según niveles de actividad social y acceso potencial a recursos (Grado de Salida). Catalunya Central	367
Tabla 20: Matriz de densidades por subestructuras según niveles de actividad social y acceso potencial a recursos (Grado de Salida). El Condado	368
Tabla 21: Matriz de densidades por subestructuras según niveles de actividad social y acceso potencial a recursos (Grado de Salida). Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel	369
Tabla 22: Distribución de la muestra de actores por comarcas o subestructuras territoriales.....	373
Tabla 23: Matriz de densidades entre los actores pertenecientes a las diferentes subestructuras territoriales	383
Tabla 24: Subestructuras según diferentes criterios atributivos, a partir del índice E-I	384

Capítulo 9. Subestructuras socio-relacionales emergentes de las redes sociales: caracterización de grupos cohesivos y sus principales elementos articuladores

Tabla 1: Análisis de <i>Factions</i> : Matriz de densidades entre los grupos cohesivos resultantes	392
Tabla 2: Densidad de relaciones en los grupos cohesivos resultantes ..	393
Tabla 3: Distribución de la muestra de actores según Grado de Entrada y Salida y grupo cohesivo al que pertenecen	686

Capítulo 10. La intermediación en las redes personales: el poder de las élites socio-territoriales

Tabla 1: Capacidad de intermediación acumulada	718
--	-----

Tabla 2: Importancia comparada de la capacidad total de intermediación, según tipología, áreas de estudio y colectivo socio-profesional	726
Tabla 3: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores técnicos de El Condado de Jaén	736
Tabla 4: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores técnicos y político-institucional de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel	738
Tabla 5: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores técnicos y político-institucionales del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos	743
Tabla 6: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores político-institucionales y técnico-gestores de Catalunya Central	747
Tabla 7: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores económico-empresariales y político-institucionales del Bajo Aragón y Matarraña	752
Tabla 8: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores político-institucionales, económico-empresariales y técnico-gestores del N.O. de Murcia	758
Tabla 9: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores político-institucionales, económico-empresariales y técnico-gestores de las Sierras de Béjar y Francia.....	763
Tabla 10: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores político-institucionales y económico-empresariales de Mariñas – Betanzos.....	766

ÍNDICE DE FIGURAS

Capítulo 4. Enfoque metodológico, métodos y universos de análisis (actores y territorios). El Análisis de Redes Sociales

Figura 1: Áreas de estudio.....	139
Figura 2: Bloques de información derivados del cuestionario "Capital social y Desarrollo Territorial"	163

Capítulo 5. Los contextos socio-económicos y territoriales

Figura 1: El Condado de Jaén en el Sistema Regional de Ciudades.....	190
Figura 2: Área LEADER del Noroeste de Murcia.....	196
Figura 3: Localización de la zona LEADER de las Sierras de Béjar y Francia	206
Figura 4: Municipios que integran el área LEADER Plus de Sierras de Béjar y Francia	207

Capítulo 6. Propiedades estructurales de las redes sociales de áreas rurales: cohesión, centralidad y perspectiva longitudinal

Figura 1: Posición de las redes sociales de las áreas de estudio según distancia geodésica media y compactibilidad de la red.....	220
Figura 2: Posición de las áreas LEADER y comarcas según nivel de compactibilidad y fragmentación.....	226
Figura 3: Posición de las redes sociales de las áreas de estudio según centralidad de grado de salida (S) y entrada (E)	236
Figura 4: Centralización de grado en las redes y subredes sociales. Grado de entrada y grado de salida.....	240
Figura 5: Variación del grado de entrada y de salida (en %) de las subredes comarcales o asociativas respecto de la red global en cada área de estudio	241

Figura 6: Cercanía media de Entrada y de Salida en las redes sociales de las áreas de estudio	249
Figura 7: Cercanía media en las redes y subredes sociales.....	252
Figura 8: Valores mínimos de Cercanía en las redes y subredes sociales	253
Figura 9: Intermediación: modelos teóricos resultantes a partir de la combinación conectividad y tamaño de la red social.....	259
Figura 10: Centralidad de intermediación y de flujo en las redes sociales de las áreas de estudio y sus redes comarcales.	261
Figura 11: Presencia de actores según diferentes periodos y redes sociales.....	269
Figura 12: Distribución de las relaciones presentes en cada red social según antigüedad.....	271

Capítulo 7. Las bases relacionales de la cooperación entre actores: reciprocidad diádica y transitividad triádica. Hacia las primeras subestructuras sociales

Figura 1: Composición del censo de diádas en las áreas de estudio	289
Figura 2: Composición del censo de diádas en las subáreas de estudio	290
Figura 3: Efectos de la densidad (Theta) y reciprocidad (Rho) sobre las relaciones diádicas.....	296
Figura 4: Tipología de Tríadas	302
Figura 5: Distribución de las tríadas (total o parcialmente) transitivas en las áreas de estudio	306

Capítulo 8. Atributos y subestructuras socio-territoriales: interacción social, entre el aperturismo y la homofilia

Figura 1: Grado de apertura global observado y esperado. Subestructuras según criterio de actividad predominante.....	326
Figura 2: Grado de apertura observado en los diferentes colectivos, según criterio de actividad predominante.....	327

Figura 3: Grado de apertura observado en los diferentes colectivos, según criterio de nivel de estudios	334
Figura 4: Grado de apertura observado en los diferentes colectivos, según criterio de edad de los actores	338
Figura 5: Grado de apertura observado en los diferentes colectivos, según género de los actores	342
Figura 6: Peso de las diferentes subestructuras sociales derivadas del grado de prestigio relacional.....	345
Figura 7: Grado de apertura observado en subestructuras resultantes, según nivel de prestigio (grado de entrada)	348
Figura 8: Peso de las diferentes estructuras sociales derivadas del grado de actividad social y acceso potencial a recursos (Grado de salida)	359
Figura 9: Grado de apertura observado en subestructuras resultantes según nivel de actividad social y acceso potencial a recursos (Grado de Salida)	361
Figura 10: Grado de apertura observado en las subestructuras territoriales de las áreas de estudio.....	372

Capítulo 9. Subestructuras socio-relacionales emergentes de las redes sociales: caracterización de grupos cohesivos y sus principales elementos articuladores¹

Figura 1: Distribución de los actores sociales según grado de cohesión de las subestructuras o grupos resultantes	396
Figura 2: Grupos cohesivos en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos	402
Figura 3: Grupos cohesivos en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos y su distribución territorial.....	440
Figura 4: Distribución por edades de los actores sociales del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos	441

¹ Debido a la gran cantidad de figuras relativas a las diferentes subestructuras o grupos cohesivos, éstas no se incluyen en este índice. En el texto tienen una numeración diferenciada, incluyendo tres cifras (por ejemplo, 9.3.2), el número de capítulo en primer lugar, el apartado en segundo lugar, que se refiere al caso de estudio (Catalunya Central), y el orden correlativo de la figura, en tercer lugar.

Figura 5: Distribución por sexo de los actores sociales en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos.....	442
Figura 6: Niveles educativos de los actores sociales en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos.....	443
Figura 7: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, según grupos cohesivos.....	444
Figura 8: Grupos cohesivos en Catalunya Central.....	445
Figura 9: Grupos cohesivos en Catalunya Central y su distribución territorial.....	483
Figura 10: Distribución por edades de los actores sociales de Catalunya Central.....	486
Figura 11: Distribución por sexo de los actores sociales en Catalunya Central.....	485
Figura 12: Distribución por niveles educativos de los actores sociales en Catalunya Central.....	486
Figura 13: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en Catalunya Central, según grupos cohesivos	487
Figura 14: Grupos cohesivos en El Condado de Jaén.....	488
Figura 15: Grupos cohesivos en El Condado de Jaén y su distribución territorial.....	512
Figura 16: Distribución por edades de los actores sociales de El Condado de Jaén	513
Figura 17: Distribución por sexo de los actores sociales en El Condado de Jaén	514
Figura 18: Distribución por niveles educativos de los actores sociales en El Condado de Jaén.....	515
Figura 19: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en El Condado de Jaén, según grupos cohesivos ..	516
Figura 20: Grupos cohesivos en Mariñas-Betanzos	518
Figura 21: Grupos cohesivos en Mariñas-Betanzos y su distribución territorial.....	536
Figura 22: Distribución por edades de los actores sociales de Mariñas-Betanzos.....	537

Figura 23: Distribución por sexo de los actores sociales en Mariñas-Betanzos	538
Figura 24: Distribución por niveles educativos de los actores sociales en Mariñas-Betanzos.....	539
Figura 25: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en Mariñas-Betanzos, según grupos cohesivos	540
Figura 26: Grupos cohesivos en el N.O. de Murcia	542
Figura 27: Grupos cohesivos en el Noroeste de Murcia y su distribución territorial	567
Figura 28: Distribución por edades de los actores sociales del Noroeste de Murcia	568
Figura 29: Distribución por sexo de los actores sociales en el Noroeste de Murcia	569
Figura 30: Distribución por niveles educativos de los actores sociales en el Noroeste de Murcia	570
Figura 31: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en el Noroeste de Murcia, según grupos cohesivos	571
Figura 32: Grupos cohesivos en Bajo Aragón y Matarraña	574
Figura 33: Grupos cohesivos en el Bajo Aragón y Matarraña y su distribución territorial	599
Figura 34: Distribución por edades de los actores sociales del Bajo Aragón y Matarraña.....	600
Figura 35: Distribución por sexo de los actores sociales en el Bajo Aragón y Matarraña.....	601
Figura 36: Distribución por niveles de estudios de los actores sociales en el Bajo Aragón y Matarraña	602
Figura 37: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en el Bajo Aragón y Matarraña, según grupos cohesivos.....	603
Figura 38: Grupos cohesivos en Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel	606
Figura 39: Grupos cohesivos en la Sierra de Alcaraz y El Campo de Montiel y su distribución territorial	629

Figura 40: Distribución por edades de los actores sociales de la Sierra de Alcaraz y El Campo de Montiel	630
Figura 41: Distribución por sexo de los actores sociales en la Sierra de Alcaraz y El Campo de Montiel	631
Figura 42: Niveles formativos de los actores sociales en la Sierra de Alcaraz y El Campo de Montiel	632
Figura 43: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en la Sierra de Alcaraz y El Campo de Montiel, según grupos cohesivos.....	633
Figura 44: Grupos cohesivos en Sierras de Béjar y Francia.....	636
Figura 45: Grupos cohesivos en Sierras de Béjar y Francia y su distribución territorial.....	678
Figura 46: Distribución por edades de los actores sociales de Sierras de Béjar y Francia.....	679
Figura 47: Distribución por sexo de los actores sociales en Sierras de Béjar y Francia.....	680
Figura 48: Distribución por niveles educativos de los actores sociales en Sierras de Béjar y Francia.....	681
Figura 49: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en Sierras de Béjar y Francia, según grupos cohesivos	682

Capítulo 10. La intermediación en las redes personales: el poder de las élites socio-territoriales

Figura 1: Tipologías de intermediación en la red social.....	692
Figura 2: Capacidad de intermediación, según colectivo y áreas de estudio	714
Figura 3: Capacidad de intermediación, según tipología (funciones) y áreas de estudio.....	720
Figura 4: Esquema simplificado de las relaciones entre fase de los procesos de desarrollo, acumulación de capital social y potencial acumulativo de intermediación	721
Figura 5: Posición de las áreas de estudio según balance relativo entre tipos de intermediación. Muestra total de actores.....	725

Figura 6: Posición de las áreas de estudio según balance relativo entre tipos de intermediación. Actores político-institucionales	726
Figura 7: Posición de las áreas de estudio según balance relativo entre tipos de intermediación. Actores técnico-gestores	727
Figura 8: Posición de las áreas de estudio según balance relativo entre tipos de intermediación. Actores económico-empresariales	738
Figura 9: Sistema de relaciones entre colectivos derivado de la capacidad potencial de intermediación. Actor 30-ES (N.O. de Murcia).....	754

Capítulo 1

1 Introducción: hacia un marco analítico para el estudio de las dinámicas de los territorios rurales

1.1 El territorio y sus intangibles: la necesidad de (re)conceptualizar un marco analítico para las dinámicas rurales

El estudio de los territorios se ha enfocado desde diferentes perspectivas. Su importancia estuvo en la base, hace ya varias décadas, del interés de buena parte de los economistas regionales, y no en vano han tenido aportaciones que son fundamentales para la interpretación de los procesos que tienen lugar en el espacio, empezando por los mismos modelos de localización. Como se ha puesto de relieve, el estudio del territorio es algo más que estudiar su contenido. Es estudiar sus procesos desde una perspectiva que ha de huir de los límites sectoriales. Así lo entendió buena parte de la comunidad de científicos sociales y de responsables públicos, cuando al enfoque que derivó de una parte cada vez más importante de las políticas estructurales de la Unión Europea (Comunidad Europea en aquel entonces), se le empezó a denominar “enfoque territorial”. Tal como plantea Abromovay en una excelente lectura (2006), la noción de territorio presenta ventajas para el estudio de las áreas rurales (aunque no solo) en cuatro dimensiones básicas.

En primer lugar, el citado cambio de una perspectiva tradicionalmente sectorial, de sectores económicos, por otra mucho más integrada. De hecho, esto es lo que hace la Comisión Europea al plantear la articulación entre sectores como uno de los objetivos centrales de los programas de desarrollo rural. Este cambio de perspectiva tiene, además, otro aspecto especialmente relevante para nosotros, porque el territorio no se define por límites administrativos, sino sobre todo por el alcance de los procesos que tienen lugar en su interior y, sobre todo, por los procesos de interacción social, lo cual implica toda una serie de dimensiones subjetivas (Lozares, 2003).

En segundo lugar, se ha utilizado el concepto de “procesos”. Efectivamente, frente al tradicional crecimiento económico, el territorio se define por procesos de desarrollo. Por tanto, ya no es solo cuestión de analizar cuanto genera cada sector económico, sino qué articulación de actores da lugar a procesos de mejora económica y social, es decir, qué papel tienen las diferentes fuerzas sociales que operan en ese contexto territorial. Y entre esos actores tienen un papel protagonista no solo los agricultores y empresarios o emprendedores diversos, sino también las instituciones, públicas y privadas, que es en torno a las cuales se organizan cada vez más esos procesos de interacción social.

En tercer lugar, como se deduce de lo anterior, un elemento fundamental para entender los procesos de cambio en los territorios rurales, es prestar atención y analizar con detalle la composición de actores y sus organizaciones, así como los

procesos de interacción entre los actores. Es decir, estamos hablando de mecanismos de gobernanza, informales, como ha ocurrido tradicionalmente, pero también los mecanismos de gobernanza formales surgidos al amparo, en la Unión Europea, de los programas de desarrollo territorial. Otros mecanismos de cooperación, como los consejos comarcales, las mancomunidades, las diputaciones, etc., han de identificarse más como mecanismos de gobierno, pero no tanto de gobernanza (aunque en fechas recientes se han producido algunos avances en esta línea, promovidos desde las instituciones públicas, por ejemplo, en la línea de la agenda 21 local). En todo caso, todos ellos constituyen procesos de aprendizaje organizativo que deben ser muy tenidos en cuenta de cara a la promoción de procesos de desarrollo territorial equilibrados e inclusivos socialmente (Romero y Farinós, 2011; GATER, 2015).

Por último, en cuarto lugar, la idea de que el territorio es no solo soporte, sino un recurso productivo, ya había sido enfatizada desde la perspectiva neo-marshalliana, principalmente por economistas italianos y franceses, en sus análisis sobre los distritos industriales y los sistemas locales (Becattini, 2001, 2002; Benko, 2006; Camagni y Maillat, 2006). De hecho, varios de estos autores utilizan un concepto tremendamente elocuente para referirse al papel del territorio: “territorialidad activa” (Dematteis y Governa, 2005).

Este planteamiento es adoptado en el enfoque territorial del desarrollo rural, y de ahí la importancia que en el diseño de las nuevas estrategias de desarrollo tiene la articulación de sistemas sociales y sistemas físico-ecológicos (que derivan en el hecho de que buena parte de las nuevas actividades giran en torno a (o incorporan de manera muy clara) la sostenibilidad ambiental, en conjunción con los objetivos de sostenibilidad social y económica. Desde este punto de vista, implícitamente las estrategias de desarrollo rural – territorial conciben unos territorios como resultado de la interacción y cooperación entre, por un lado, los actores sociales (individuales o colectivos), pero también, por otro, entre los sistemas sociales y los sistemas naturales. Y esa interacción es un elemento fundamental en la sostenibilidad de tales territorios y de la reproducción social que tiene lugar en los mismos.

Esta concepción del territorio (asumida tanto desde las ciencias sociales como desde algunas administraciones públicas, aunque aún no suficientes), presenta ventajas operativas. Sin embargo, para que esa operacionalización sea efectiva, se han de superar algunas limitaciones. Entre ellas está la debilidad, o cuando menos no suficiente desarrollo, de una teoría sólida de la interacción social en su dimensión territorial. El estudio del territorio (en particular los territorios rurales) desde las ciencias sociales sigue teniendo el reto de una mayor articulación entre el análisis de las pautas de comportamiento –en gran parte, relacional- de los actores, tanto desde el punto de vista individual como, especialmente, colectivo, teniendo en cuenta los diferentes entornos organizativos y ambientales. Por tanto, esta investigación, muy modestamente, se inscribe en esta línea de trabajo.

El necesario andamiaje teórico conceptual para complementar tales orientaciones está ya desarrollado, especialmente desde finales de los años 90 del siglo pasado. Diferentes científicos han analizado con cierta precisión el papel de los intangibles en el desarrollo de los territorios rurales (Bryden y Hart, 2001). La idea básica es que, como ya empezaran a poner de relieve las corrientes neo-marshallianas, los principales factores de desarrollo no son los factores tangibles clásicos, sino los factores intangibles. Entre ellos destacan especialmente las capacidades de los actores a la hora de explotar y gestionar los recursos disponibles, y la forma en la que consiguen general procesos de desarrollo, más o menos sostenidos, que se traducen en flujos de transferencias hacia el territorio en cuestión. En línea con las aportaciones de Bryden y Hart, los factores intangibles también han sido objeto de atención desde la perspectiva de las regiones rurales y periurbanas en la Comunidad Valenciana (Noguera y Esparcia, 2011)¹.

El papel central que tienen algunos intangibles, como las capacidades de los actores (gestión, toma de decisiones, liderazgo, cooperación, etc.) es precisamente una de las ideas básicas que subyace en el diseño de las políticas de desarrollo rural – territorial en la Unión Europea, es decir, capacidades que se proyectan en la gestión sostenible y sostenida de los diferentes elementos que intervienen en los procesos de desarrollo (desde las pequeñas iniciativas emprendedoras, hasta los propios instrumentos de cooperación entre actores, o la puesta en marcha de estructuras eficaces de gobernanza territorial público-privada). Un factor especialmente importante en esa capacitación ha de ser, y así se plantea también en las políticas, la articulación y cooperación entre actores, y ahí tiene un papel fundamental la generación y desarrollo de las diferentes formas de capital social. No en vano estos eran los elementos considerados fundamentales, a veces de manera implícita, en la competitividad territorial de las áreas rurales (Observatorio Europeo LEADER, 1999; Canto, 2000).

Este papel de los territorios como elementos activos en los procesos de desarrollo ha sido también analizado por nosotros en un trabajo en gran parte de reflexión, al hilo de estas nuevas corrientes y de la necesidad de valorizar el concepto y resituarlo en ese andamiaje teórico-conceptual necesario para su operacionalización en las políticas y las estrategias (titulado “¿Y llegó la hora de los territorios? Reflexiones en torno al territorio y el desarrollo rural”, Esparcia y Noguera, 1999).

De forma paralela, la escuela y el enfoque del desarrollo económico local, también está contribuyendo de forma muy significativa a aportar elementos a análisis a ese armazón teórico conceptual. Una de las ideas importantes, siguiendo los planteamientos neo-marshallianos, es la revalorización del papel de las economías externas derivadas del territorio a la hora de explicar la mayor o menor capacidad del propio territorio para

¹ Noguera, J. Esparcia, J. (2011): *Nuevos factores de desarrollo territorial*. Publicacions de la Universitat de València. La continuidad respecto del trabajo de Bryden es evidente, dado que el coordinador del proyecto del que surgió esta publicación, A. Copus, formaba parte de la escuela de aquel.

ser competitivo. Es decir, siendo importantes cada una de las unidades de producción, su mayor o menor éxito se explica, e interpreta, más desde la óptica de las economías externas del entorno territorial (Dematteis y Governa, 2005). Por otra parte, se vuelve y se sistematizan las ventajas competitivas dinámicas como elementos clave en las estrategias de promoción del desarrollo en el ámbito local. Albuquerque, uno de los principales referentes nacionales e internacionales en este enfoque (en línea con las aportaciones de otra de las grandes referencias nacional e internacional, Vázquez Barquero) habla de varios elementos clave interrelacionados, en su mayor parte intangibles, en las iniciativas de desarrollo económico local, con relación a la combinación de factores de desarrollo en el ámbito local.

Dichos factores incluyen la movilización y participación de los actores locales; el fomento de las iniciativas emprendedoras en el marco de las microempresas y pequeñas empresas; el liderazgo local (principalmente de tipo colectivo); la cooperación público-privada; la participación y actitud proactiva de los gobiernos locales; la elaboración y ejecución de una estrategia de desarrollo con enfoque territorial; la aplicación, de forma coordinada, de programas e instrumentos de fomento; y, por último, el diseño mantenimiento de todo un sistema de soporte, que es la propia institucionalidad para el desarrollo local (y que va mucho más allá de los propios ayuntamientos, e involucra a otras administraciones y, sobre todo, a otras organizaciones no públicas).

Todo este andamiaje teórico-conceptual es cada vez más sólido en su concepción, y ha sido asumido por parte de instituciones públicas y organismos internacionales. Los programas de fomento del desarrollo local tanto desde la OIT, como la CEPAL, o desde los propios Fondos Estructurales en la Unión Europea, son un buen ejemplo. La conceptualización del territorio, con todas las aportaciones que se han señalado, han contribuido a hacer más operativo el diseño y aplicación de políticas públicas de fomento del desarrollo rural-territorial-local. Sin embargo, estamos ante un andamiaje teórico-conceptual que, aunque se está construyendo en gran parte a partir de la detección de elementos de éxito en casos concretos, no puede darse por completado, y al menos aun no ofrece respuestas plenamente satisfactorias a todas las preguntas.

Mientras tanto, las políticas públicas lo siguen incorporando y aplicando, también introduciendo ajustes más o menos serios. Los cambios que se han ido introduciendo en Leader desde finales de los años 90 son una muestra de pequeños ajustes. En todo caso, tal vez por efecto de la crisis económica (aunque probablemente, no solo), lo cierto es que al menos en nuestro país, se atisban ya algunos síntomas no tanto de agotamiento del enfoque, pero sí de una cierta decepción con las políticas públicas basadas en él. Efectivamente, algunos investigadores y responsables públicos ya no esconden esta decepción, dado que los resultados no parecen corresponderse con el entusiasmo inicial con el que se puso en marcha.

No obstante, no se tiene tampoco una visión clara de cuáles son las mejoras estrategias para mejorar la implementación del mismo. Por lo pronto, lo que sí parece claro es que la combinación de una serie de elementos está contribuyendo negativamente a que el enfoque y sus políticas sigan teniendo el vigor de hace una década. La crisis económica, con la ralentización de algunas demandas sobre productos y servicios rurales, es uno de estos factores. La menor dotación de recursos públicos (tanto desde la Comisión Europea como, sobre todo, los gobiernos nacional y regionales), también contribuye a reducir la capacidad de acción en la escala local. En tercer lugar, y probablemente el más importante, muchos responsables públicos, que antaño mantenían un claro discurso en el marco del enfoque del desarrollo rural-territorial-local, hoy se auto-conciben como gestores de lo público. Como tales, asumen la tarea de gestionar de modo lo más eficaz y eficiente posible unos fondos a partir de programas que, hasta mediados los años 2000, estaban desprovistos del valor añadido, precisamente cuando sus actuaciones estaban impregnadas por la ilusión y el convencimiento de estar haciendo algo especialmente novedoso y positivo para las áreas rurales y para el desarrollo local. En definitiva, muchos de los que el autor de esta investigación denominaba “falsos conversos” al desarrollo rural-territorial, muestran hoy, si siguen en activo, un perfil básicamente técnico, y ya sin esconder una cierta dosis de escepticismo. Los que se han incorporado más tardíamente, al estar desprovistos de la dosis de ilusión de los primeros tiempos, básicamente se centran en llevar a cabo una gestión técnica eficaz y eficiente.

Por tanto, estamos ante lo que podríamos denominar como un problema de “creencia” en el modelo, tanto por la falta de resultados espectaculares (o al menos, los resultados que se esperaban), como porque el modelo está siendo desdibujado por los propios cambios en su gestión. En lo que respecta a las políticas públicas de desarrollo territorial, en esto último tiene una responsabilidad esencial la propia Comisión Europea, al haber dejado desprovisto a Leader de la capacidad de iniciativa que tuvo hasta 2007, y la incorporación a los Programas de Desarrollo Rural. La consecuencia es la “administrativización” de un enfoque que se caracterizaba por su flexibilidad y cercanía a los actores locales.

Todo ello ha contribuido, en cuarto lugar, a que la percepción de los propios actores no sea todo lo positiva que cabría esperar y que sería deseable. En las entrevistas que se han realizado con motivo de los últimos proyectos financiados y de esta investigación, se ha podido detectar un cierto escepticismo respecto del modelo, más allá de las dificultades derivadas de los recortes en la dotación presupuestaria y de los efectos de la crisis. Es cierto no obstante que el escepticismo tiende a ser mayor en aquellos actores con posiciones menos centrales, menos involucrados en las dinámicas sociales y económicas del territorio, vinculados a actividades productivas o profesionales que, salvo excepciones, están padeciendo más esos efectos negativos. En definitiva, hay una tendencia a asociarse actitudes más favorables y receptivas al enfoque territorial en aquellos que posean mayores capacidades y que mejor han sabido adaptarse a los procesos de cambio, incluidos los efectos de la crisis (y ello pese

a que para muchos de estos actores Leader puede ser menos relevante, por ejemplo, en términos de ayuda económica para sus inversiones productivas). Estos actores suelen reconocer mucho más los beneficios del enfoque propio, los procesos y dinámicas que genera o estimula, que en las ayudas económicas de que puedan ser beneficiarios.

En este contexto, los científicos sociales hemos de reflexionar sobre todo ello, e intentar “imaginar” y, en su caso, abordar nuevos caminos, o al menos introducir ciertos reajustes. Se trata por tanto de diseñar una agenda de investigación, reflexionar sobre ella, y reflexionar cómo podemos contribuir a analizar mejor lo que la sociedad de nuestros días necesita de nosotros. Se trata, en definitiva, de que desde la teoría hemos de continuar profundizando en el proceso de conceptualización del enfoque, de manera que podamos “alimentar” más y mejor a los gestores y responsables públicos, para que de esta forma ellos también sean capaces de rediseñar, en su caso, o al menos ajustar en la dirección más adecuada, la plasmación práctica del enfoque, las políticas públicas. Este esfuerzo desde la teoría y desde una perspectiva científico-social (es al menos la línea en la que pretende situarse esta investigación), pretende mantener la vista puesta en dos ámbitos. Por un lado, en avances en las herramientas teórico-conceptuales (el propio proceso de conceptualización) para analizar lo que es importante, y con el enfoque que sea necesario. Por otro lado, los avances en las herramientas metodológicas, de cara a valorar mejor la aplicación práctica del enfoque, es decir, el impacto que se deriva de las políticas públicas de desarrollo territorial-rural-local.

Hay diversos elementos que ponen de relieve la necesidad de informar más y mejor a los responsables públicos. Veamos solo un ejemplo. Desde la Comisión Europea se ha impuesto un saludable y necesario mecanismo de evaluación de las políticas públicas. Sin embargo, ello no significa que la aplicación de ese mecanismo sea el adecuado para conocer lo que tanto los responsables públicos como los científicos sociales necesitamos saber. En la evaluación de la política agrícola común, y de la propia iniciativa comunitaria Leader, se ha señalado que el ejercicio de evaluación no aporta evidencias de que los resultados que se detectan provengan necesariamente de las políticas públicas que se aplican, y de las que se suponen que son efectos claros (Sumpsi, 2006). Es más, las evaluaciones permiten detectar algunos de los resultados directos, pero raramente los impactos que puedan estar teniendo, sobre todo a medio y largo plazo. El autor de esta investigación coincide completamente con esta apreciación, a partir de la perspectiva que aporta la experiencia de haber realizado una evaluación intermedia de Leader 2 en la Comunidad Valenciana, una evaluación final de Leader 2 en España para la Comisión Europea, y de haber colaborado con la Comisión Europea en el diseño de instrumentos de evaluación (como fue la Guía de Evaluación de Leader Plus). La conclusión que se obtiene de estas y otras evaluaciones es que siguen siendo plenamente vigentes dos cuestiones clave:

- a) No disponemos de información de calidad suficiente para conocer el impacto real de las políticas públicas;
- b) No tenemos la certeza de que los cambios que se están produciendo en los diferentes territorios, especialmente los de carácter rural, sean el resultado de las políticas y programas públicos, tales como Leader.

De hecho, después de esta experiencia acumulada, el autor de esta investigación mantiene el convencimiento de que lo que circula entre buena parte de los estudiosos de esta temática y hasta de los responsables públicos, se aproxima mucho más a una fuerte dosis de intuición sobre una supuesta relación causa – efecto que ni especifica ni claramente ha estado suficientemente demostrada. Y mientras tanto, las políticas se siguen aplicando (en el caso de Leader), bien por el convencimiento de algunos de que están o siguen siendo positivas, o bien por y pese al escepticismo que se deriva del desconocimiento preciso sobre el impacto que están teniendo.

En este contexto, a los científicos sociales nos compete profundizar mantener nuestro compromiso social de aportar las mejores herramientas y las mejores lecturas posibles, e informar de la manera más adecuada posible, sobre cómo desde las políticas públicas se puede contribuir (o, en su caso, continuar haciéndolo) al mejor desarrollo posible de los territorios rurales. Más concretamente, necesitamos avanzar y profundizar en instrumentos de análisis mucho más precisos y centrados en el impacto de las políticas, sino posiblemente también un cambio en el enfoque de esas valoraciones, que no se centre tanto en los resultados a corto plazo, y que aborde mucho más el análisis de los procesos, desde una perspectiva más amplia. Esta investigación, muy modestamente y desde un planteamiento no integrado (por razones obvias de límite de capacidad), pretende poner el foco no en elaborar, poner a punto o llevar a cabo análisis de ese tipo, pero sí introducir y testar una perspectiva analítica, centrada en la dimensión relacional del capital social, que puede contribuir en esa dirección. Desde esta perspectiva, es ciertamente una aportación muy modesta con relación al enorme reto que tenemos los científicos sociales en el momento actual.

1.2 Algunas enseñanzas desde la –Nueva- Sociología Económica para la (re)conceptualización y análisis de los procesos territoriales

Disciplinas como la geografía, o la economía regional, han desarrollado y aplicado sus propias perspectivas analíticas a la hora de abordar el estudio de los territorios. Sin embargo, poco se ha explorado sobre posibles aportaciones desde otras disciplinas o aproximaciones, como la –nueva- sociología económica (NSE) y, más recientemente, también en el ámbito de la sociología, el nuevo institucionalismo (NI). En principio, la NSE se centró en las estructuras sociales para estudiar el campo económico. En este contexto, se plantean aportaciones muy significativas y variadas, desde cuestiones como el arraigo social hasta las redes de actores y su papel en la conformación de nuevos mercados, por ejemplo.

Por su parte, desde el NI se aborda y combinan cuestiones como el estudio de procesos sociales y la –nueva- gobernanza, entre otros. Otras aportaciones relevantes desde el NI a considerar en la (re)conceptualización de los procesos territoriales se refieren a cómo las organizaciones se insertan en los ambientes sociales y políticos. De hecho, plantean que las prácticas y estructuras organizativas suelen reflejar las reglas, creencias y normas, formales y, sobre todo, informales, que están presentes y operan en entornos sociales más amplios. Estos entornos sociales (definidos en parte por estructuras y redes) constituirían por tanto un factor que estaría influenciando la dinámica de las instituciones. Se trata de un planteamiento que, cuando menos, es sugestivo de cara al análisis de las dinámicas institucionales, y podría, por ejemplo, constituir un marco teórico-conceptual, entre otros, para abordar el estudio de los grupos de acción local como organizaciones que gestionan y aplican las políticas de desarrollo rural. Sin embargo, dado que nuestro objeto de análisis no son los grupos de acción local, no se desarrollan las aportaciones y planteamientos desde este enfoque, al menos de manera diferenciada (ver para ello Caballero y Soto-Oñate, 2013).

Desde la Sociología Económica, las aportaciones de mayor interés para nosotros arrancan en Granovetter, especialmente el concepto de *embeddedness* (arraigo o inserción), a través del cual plantea dos aspectos importantes interrelacionados, la interrelación e interdependencia mutua entre la vida económica y las dinámicas sociales, y la presencia de una estructura social fuertemente organizada en redes, que es donde tendrían lugar los procesos económicos. La organización y funcionamiento en redes sociales es particularmente importante por varias razones: afectan al flujo y calidad de la información, pueden ser fuente de reconocimiento a la vez que de

rechazo, y es en ellas donde emerge la confianza entre los actores (individuales o colectivos, incluyendo organizaciones económicas y políticas, que pueden actuar igualmente como un sujeto social). Por tanto, las estructuras sociales y cognitivas y la organización en red y el entramado de relaciones que en ellas se establecen, constituyen el campo de juego de la actividad económica, de manera que esta no debe ni puede analizarse de forma independiente de la vida social ni de esa dimensión relacional tan importante. Desde la óptica de Granovetter las redes no son solo importantes en sí mismas como forma de organización social. Las relaciones entre individuos o actores son precisamente la fuente de confianza para la vida económica. Por tanto, no tendría demasiado sentido analizar los factores de éxito o fracaso de iniciativas económicas sin abordar, entre otros aspectos, el marco de relaciones sociales –confianzas– en el que toma decisiones y actúa el actor en cuestión.

A la hora de establecer la estrecha vinculación que en la estructura social tienen las redes sociales, la inserción social y los procesos económicos, Granovetter identifica varios aspectos (Caballero y Soto-Oñate, 2013). En primer lugar, el hecho de que las pautas de comportamiento comúnmente aceptadas (normas) tienen una relación directa con la densidad de la red social, de modo estas son mejor conocidas, se pueden defender mejor y, en su caso, reaccionar ante su no cumplimiento, a medida que aumenta la densidad de la red social. Estamos por tanto ante una relación directa entre densidad de la red social y eficiencia en las dinámicas organizativas (formales o informales).

En segundo lugar, la famosa teoría de Granovetter sobre la importancia de los lazos débiles, enunciada en 1973 (*The Strength of Weak Ties*), y que tantos debates y análisis ha generado. Para él la información más novedosa y estratégica circula más por esos lazos débiles que por los fuertes. Los fuertes aportan información ya conocida, en parte porque es muy accesible y hasta puede que redundante. Sin embargo, la información que circula por los lazos débiles suele ser, según él, poco conocida, y por ello puede tener un valor estratégico. De la misma forma, el entorno de lazos o conexiones fuertes implica para un actor social lo que podríamos identificar como una importante zona de confort. Sin embargo, para salir de ese entorno y desplazarse a otro con el que no se tienen vínculos estrechos, necesariamente se ha de pasar por lazos débiles, incluso contando con intermediarios (que es un proceso que ya de por sí mismo podría introducir incertidumbre e inseguridad a lo que podría ser una relación directa a través de un lazo fuerte). La implicación de esta idea es muy relevante, en tanto que la difusión de información (innovaciones) puede estar especialmente condicionada por esos lazos débiles.

En tercer lugar, coincide con R. Burt sobre la importancia de los agujeros estructurales (Burt, 1992), que básicamente consiste en una situación de dependencia y poder respecto de un actor para comunicarse con otros actores de la red social dependiendo, o no, de que los actores vinculados a dicho actor dispongan o no de relaciones con otros actores. El actor que controla la comunicación (el agujero estructural) tiene una

posición de poder, que puede utilizar de diferentes maneras. En nuestro caso se ha podido ver actores en este tipo de posiciones, con dos grandes tipos de comportamiento. Por un lado, aquellos que actúan como verdaderos intermediarios en las relaciones sociales, tienden a desarrollar funciones de liderazgo en la red social; por el contrario, aquellos otros que, teniendo la capacidad de intermediar en las relaciones y de hacer fluir la información, y no lo hacen, pueden incluso adoptar pautas caciquiles o, cuando menos, de dominancia sobre otros grupos (clases) sociales.

Esto último nos permite enlazar con otra idea útil para nuestro trabajo y la tesis, la eficacia diferencial de dos modelos de organización relacional y toma de decisiones, horizontal (o con predominio de relaciones horizontales) y vertical (con un mayor protagonismo de las relaciones verticales). Las conclusiones a las que llega Granovetter, a partir de estudios comparados en regiones industriales similares, pero con resultados económicos diferentes, es que redes más cerradas, con predominio de la jerarquía, suelen derivar en resultados económicos comparativamente peores que cuando se trata de redes más abiertas, y que operan con mecanismos más horizontales. Salvando las distancias, nuestro planteamiento sobre los liderazgos tendería a semejarse más a este último modelo, en tanto que los actores con función de liderazgo fomentan un estilo de relación más horizontal. Por el contrario, el actor menos dispuesto a relacionarse con grupos o clases sociales diferentes (normalmente, considerados de menor relevancia que la suya propia) responde más a un modelo jerárquico, menos inclusivo que el anterior.

Por último, Granovetter insiste mucho en la inserción social de la economía y en el solapamiento de la acción económica y no económica. Efectivamente, para él las relaciones económicas tienen una componente social (inserción de la economía en la estructura social), y de hecho las relaciones económicas y personales pueden ser paralelas y entremezclarse, pudiendo las relaciones de amistad (y la confianza derivada) condicionar las relaciones de tipo económico. Estos solapamientos pueden tener efectos positivos, pero también negativos. Entre los primeros tenemos el hecho de que las redes facilitan y permiten mejorar la información incompleta con la que habitualmente cuentan los actores en sus decisiones económicas (aunque evidentemente este planteamiento es extrapolable a otros ámbitos de la vida social). De la misma manera, cuando la presencia de las relaciones de amistad y confianza son elevadas, pueden inducir a decisiones no acordes como esa confianza (por ejemplo, decidir no trabajar con un amigo, o el amigo de un amigo), lo cual puede ser adecuado desde el punto de vista económico, pero puede erosionar también las relaciones personales y sociales. En principio, este planteamiento se adapta relativamente bien a la percepción que se tiene sobre las dinámicas socioeconómicas en zonas rurales, y a como muchos actores rurales enfocan sus procesos de intercambio económico.

La nueva sociología económica no se ha limitado a volver sobre el análisis de las redes sociales y las estructuras sociales, incorporando también una agenda de trabajo en torno al análisis sobre la influencia social en las dinámicas institucionales y

organizativas (en tantos que actores sociales). Otro posible enfoque es el de Bourdieu, que considera insuficiente el marco explicativo de la acción económica solo desde el análisis de redes personales y el arraigo estructural de los actores. Por ello él plantea la necesidad de considerar la inserción cultural como elemento explicativo (Bourdieu, 2003).

De las aportaciones de Granovetter y otros se deriva un planteamiento a priori especialmente útil para los análisis territoriales, que consiste en que los actores sociales están no solo enraizados en las estructuras sociales, sino también, y estas a su vez, en los territorios. Desde este punto de vista, los territorios contribuyen a fortalecer la identidad de los actores, pero igualmente, y con ello, los lazos y relaciones entre ellos. Siendo un planteamiento atractivo para completar nuestros enfoques sobre los territorios desde la sociología económica, para algunos autores este es insuficiente. Aunque no hace referencia a los procesos territoriales en sí mismos, el sociólogo norteamericano N. Fligstein sí aborda y profundiza en la construcción del “orden social local”, y el análisis de su trabajo ha contribuido a replantear algunas cuestiones que son especialmente útiles de cara a la (re)conceptualización de los procesos territoriales. Sus planteamientos descansan sobre la propuesta del concepto de “habilidad social”, que lo define como la habilidad de inducir la cooperación con otros (en este sentido hay muchos paralelismos con la definición de capital social de Bourdieu). Con ello pretende sugerir que la construcción y reproducción del orden local está íntimamente relacionado con las habilidades sociales de los actores. Respecto de la proyección que sus planteamientos pueden tener en la (re)conceptualización de los territorios cabe destacar dos ideas. Por un lado, la naturaleza de los lazos sociales en el territorio y, por tanto, las formas que adopta la cooperación localizada y, por otro, los mercados, en sentido amplio, como ámbito de intercambio y cooperación, influenciados y moldeados por las dinámicas sociales presentes en los territorios (Abramovay, 2006). A esta última no haremos referencia, dado que está más relacionada a la inserción de las dinámicas sociales en la economía.

Para Fligstein las unidades básicas de análisis están constituidas por los campos (tomados directamente de Bourdieu), y estos pueden ser ámbitos muy diversos (si bien no cita los territorios, pero es evidente que ahí también tienen plena cabida). De hecho, las dinámicas sociales las interpreta como el proceso de construcción de órdenes sociales, que no son sino constructos de relaciones sociales entre grupos de actores. Para ello la habilidad social de los actores es clave, especialmente de aquellos que ejercen funciones de liderazgo. De esta forma puede establecerse un cierto paralelismo entre concepto de habilidad social y el de liderazgo, en tanto que los actores que ejercen estas funciones tienden a tener una serie de habilidades sociales que le conceden ventajas sobre otros actores. En este sentido señala que *“The people who act as leaders in groups must stabilize their relations to their own group members in order to get them to act collectively and must frame their more general strategic moves towards other organizations in their field or domain”* (p. 6).

Utilizando esta habilidad social, en los diferentes campos habría una serie de objetivos, más o menos explícitos, entre los que destaca el conseguir o mejorar la cooperación entre los actores (es decir, fomentar la acción colectiva). Los actores con mayor habilidad social tendrían la opción de fomentar esa cooperación más o menos, en función de sus intereses y compromiso. Sin embargo, esa posición de fuerza (que los convierte en grupo dominante) también les permite ordenar y reconducir los movimientos estratégicos de diferentes actores. En definitiva, aunque su stock de habilidad social les permite avanzar en lo que más popularmente conocemos como capital social *bonding*, es evidente que también les permite adoptar y, en su caso, reforzar posiciones de dominancia.

Por tanto, ya tenemos aquí una novedad importante respecto de las aportaciones de Granovetter y otros, que señalaban que esas posiciones dominantes (en el sentido weberiano de dominación, y por tanto de imposición de su visión e interpretación de los problemas y acciones) derivaban, principalmente, de la posición en la red social y de la capacidad de controlar los flujos de relaciones (intermediación), sobre todo en los lazos débiles. Para Fligstein esa capacidad de adoptar posiciones de dominación derivan de la habilidad social del actor, no tanto de su posición. Es decir, simplificando el planteamiento, la posición de dominación en la red social derivaría de las características relacionales (Granovetter) frente a características atributivas del actor (Fligstein).

Es cierto no obstante que Fligstein no identifica los actores con mayor habilidad social únicamente con los que adquieren posiciones de dominación y, a partir de ahí, generan mecanismos de reproducción social. También considera, acertadamente, la habilidad social como la capacidad que pueden llegar a tener determinados actores para maniobrar en torno a actores poderosos, y obviamente articular alianzas, basadas en mayor o menor medida en la cooperación. La suma de la habilidad social de los diferentes actores es lo que, en consecuencia, definirá la fortaleza del grupo social.

En consecuencia, respecto de planteamientos anteriores, hemos pasado de la red a la habilidad social como fuente de posición social y, por tanto, como mecanismo básico de reproducción social. Adicionalmente, los actores no son ahora concebidos como meros reproductores de las estructuras sociales en las que están insertos (*embedded*), sino que tienen la capacidad de alterar las posiciones sociales (desde su visión e interpretación de los problemas y acciones necesarias a poner en marcha), dentro de ese campo (territorio), y no solo a través de su posición en la red, sino también de la mejora, si es posible, de su habilidad social.

Estas aportaciones tienen una clara proyección en el análisis de los territorios (campos). Así, la capacidad que los actores tienen de estimular comportamientos cooperativos y acción colectiva es un aspecto básico y subyacente a la cohesión territorial. Como señala Abramovay, “La cohesión territorial se apoya siempre en formas localizadas de cooperación que corresponden a la capacidad de diferentes

grupos de ofrecer patrones alrededor de los cuales se estabiliza la interacción social” (2006: 11). Aunque Fligstein no lo cita de manera expresa, cabe colegir que esta estabilización de la interacción social tiene implicaciones en la estructuración formal e informal de las relaciones sociales y, en particular, en las formas de gobernanza implícitas o explícitas presentes en los diferentes territorios rurales.

* * *

En este apartado se han abordado, principalmente, dos grandes planteamientos, útiles para avanzar en la posible (re)conceptualización de los procesos territoriales, desde los estudios ruralistas. El primero hace hincapié en el capital social, y en su dimensión relacional. El segundo, por su parte, adopta algunos elementos básicos del capital social, como la teoría de campos, pero no articula la acción social en torno a la dimensión relacional, sino a la habilidad social y cómo los actores la utilizan para organizar y reproducir el orden social en el que están inmersos. Nuestra investigación pretende, modestamente, avanzar en el primero de los enfoques. El segundo requeriría una recogida de información específicamente orientada para ello. No obstante, la combinación de las posiciones de liderazgo de determinados actores (derivadas del análisis relacional), con el discurso de los actores (entrevista cualitativa abierta) y la información obtenida sobre la percepción de las capacidades de los alter en la red social (liderazgo, innovación, comunicación, reporte de recursos, etc.), permitirían una aproximación al concepto genérico de habilidad social. De esta forma, en una fase ulterior, podría valorarse la viabilidad de una aproximación desde este enfoque teórico-conceptual complementario.

1.3 Estructura y organización de la investigación. Algunas preguntas iniciales de investigación

A tenor de todo lo anterior, la investigación se estructura en cinco apartados o bloques temáticos, como puede verse en la Figura adjunta. El primero está dedicado a establecer las bases de partida de la investigación. Estas están constituidas por la reflexión que se ha llevado a cabo en las páginas anteriores del presente **capítulo 1**, a partir de la introducción de las dos aproximaciones teórico-conceptuales que justifican y explican el diseño de esta tesis. Por un lado, una reflexión en torno a la necesidad de (re)conceptualizar el marco analítico para abordar el estudio de las dinámicas rurales. Por otro, una exploración sobre una perspectiva teórico-conceptual que puede ser especialmente útil para esa (re)conceptualización, la Nueva Sociología Económica, algunas de cuyas últimas aportaciones nos permiten un enfoque complementario de los procesos territoriales.

Esas dos aproximaciones teórico-conceptuales, desarrollo territorial en áreas rurales y capital social, se desarrollan en el estado de la cuestión. Así, en el **capítulo 2** se incluyen dos artículos publicados en 2015 y 2016, en el que el autor de esta tesis ha sido también el autor principal de los mismos. Con todo ese bagaje, se pasa, en el **capítulo 3**, al diseño del modelo teórico-conceptual de la investigación, el planteamiento de las hipótesis generales. A lo largo de los diferentes capítulos se van introduciendo nuevas hipótesis, más específicas. Sabiendo de dónde partimos, con un modelo teórico-conceptual de referencia, con una serie de preguntas de investigación y sus hipótesis (cuyo contraste constituye los objetivos de la tesis), se aborda el enfoque metodológico en el **capítulo 4**. Este se inicia con un repaso a algunos antecedentes, para pasar a la presentación de los análisis de análisis en la tesis doctoral, los casos de estudio y los actores sociales. Se introduce igualmente la principal herramienta de recogida de información, la entrevista a actores locales, detallando el protocolo que se ha seguido, las fases, así como los contenidos de la misma. Este capítulo finaliza con un breve repaso al enfoque metodológico y analítico desde el que se aborda el tratamiento de la información relacional, introduciendo varias aproximaciones: el análisis de la estructura de la red social; el análisis de la posición de los actores y sus implicaciones en la red social; el trabajo con subgrupos, primero, definidos en función de atributos, analizando sus características relacionales (con particular atención a las tendencias de apertura relacional frente a tendencias homofílicas), y segundo, definidos en función de sus pautas cohesivas; por último, este capítulo finaliza con una breve presentación y justificación del interés que tiene la aproximación al papel de los actores desde la perspectiva de redes personales. El primer apartado finaliza con el **capítulo 5**, en el que se hace una breve presentación de algunas características básicas de los ocho casos de estudio.

La parte segunda (B), se centra en el análisis de las características estructurales de las redes sociales, e incluye dos capítulos. En el primero de ellos, el **capítulo 6**, se abordan las propiedades básicas de las redes sociales, la cohesión (por tanto, a nivel de toda la red social, o partes de la misma), por un lado, y la centralidad (por tanto, a nivel de actor), por otro. Además de la siempre interesante perspectiva comparada, los análisis anteriores, al llevarse a cabo tanto a escala de área de estudio (LEADER) como de subáreas (comarcas), permite contrastar y empezar a responder, aunque sea parcialmente aun, a una de las grandes preguntas de investigación, probablemente la fundamental, que nos hacemos al empezar esta tesis doctoral: **¿en qué medida la combinación de procesos de desarrollo socioeconómico territorial, por un lado, y la implementación de estrategias basadas, en parte, en la coordinación de actores a escala de área LEADER, por otro, han tenido éxito a la hora de conseguir generar y dotar de estabilidad a redes sociales de actores relevantes, cohesionadas y sólidas?**

Esta pregunta de investigación va a estar presente a lo largo de la tesis, entre otras, pero ciertamente es una de las centrales, y la que, en gran parte, motivó esta investigación. Para dar respuesta, además de ese análisis de las características estructurales de las redes sociales, se lleva a cabo una aproximación longitudinal, profundizando en la estabilidad y cambios en las redes sociales y, en particular, en el papel que han ido teniendo las élites socio-territoriales. La mayor o menor permeabilidad social, en esos procesos de cambio en las propias redes sociales, permitirá introducir otra pregunta de investigación, en torno a si, el contraste empírico de los cambios en el tiempo en las redes sociales, permite deducir que estamos ante verdaderos mecanismos de reproducción social.

Por su parte, en este mismo apartado, en el **capítulo 7**, se abordan otras propiedades estructurales de las redes sociales, pero a partir de las subestructuras más pequeñas que podemos encontrar en una red social, las díadas y las tríadas. A partir de las primeras se analizan propiedades especialmente importantes en las redes sociales, como la asimetría y la reciprocidad, y a partir de las segundas, la transitividad. Todas ellas nos permiten precisar el potencial que tiene cada una de las redes sociales desde el punto de vista de uno de sus principales cometidos, los flujos de relaciones. Así, la reciprocidad (entendida como relación mutua entre dos actores) es fundamental para reducir los costes de transacción en la red social. Por su parte, la transitividad nos permite definir en qué medida estamos en una red social en la que predominan estructuras triádicas presididas por las pautas relacionales dependientes, o si por el contrario se avanza de manera significativa hacia unas estructuras triádicas caracterizadas por la autonomía. La mayor o menor presencia de relaciones mutuas o de estructuras triádicas de uno u otro tipo tiene implicaciones fundamentales tanto en cuanto a las alianzas entre actores como de cara al diseño e implementación de las propias estrategias de desarrollo.

Tras los análisis a nivel de estructura de red, además de la perspectiva longitudinal y de los resultados en cuanto a la presencia de díadas y tríadas y sus características, se pasa a la parte C de la tesis doctoral (que incluye el **capítulo 8**), en el que se analizan las posiciones de los actores en la red social, a partir de diferentes indicadores, pero en función de diferentes criterios atributivos. En este apartado lo que queremos saber es, agrupados los actores sociales en función de atributos tales como su edad, su nivel de estudios, la comarca o subárea a la que pertenece dentro del área de estudio, y su colectivo o ámbito socio-profesional por el que se le ha considerado relevante y que justifican su inclusión en la red social (preferentemente político-institucional, emprendedor-empresario, técnico-gestor o actor principalmente social).

Es decir, el contraste que se lleva a cabo pretende responder a las preguntas como la de si (por ejemplo, en el caso de los colectivos) los actores político-institucionales presentan pautas relacionales aperturistas respecto al resto de actores o colectivos, es decir, mantienen relaciones amplias y fluidas con el resto de colectivos o, por el contrario, estamos ante un conjunto de actores que tiene un comportamiento que puede caracterizarse de poco aperturista e incluso homofílico. De la misma manera, ese contraste se hace para otros atributos, en cada una de las áreas de estudio. Se incluye también un resultado relacional como atributo, el nivel de centralidad de los actores. La pregunta que aquí podemos formularnos es igualmente pertinente y hasta intrigante, porque supone valorar **hasta qué punto los actores más centrales y prestigiosos en la red social tienen un comportamiento aperturista**, como se espera de ellos según todos los principios del desarrollo territorial (y de los mecanismos *top-down* de desarrollo y articulación de actores en el marco del mismo); **o por el contrario, presentan una fuerte tendencia homofílica** y, con ello, estaríamos ante claros mecanismos de reproducción social, pero con consecuencias mucho más .

Si predominan tendencias claramente aperturistas, estaríamos ante unos procesos inclusivos de articulación y fundamentales para la integración horizontal y la cooperación entre actores; por el contrario, si predominan las tendencias homofílicas, los mecanismos de exclusión y bloqueo en las dinámicas sociales estarían plenamente servidos, con todas las consecuencias que unos y otros puedan tener para los procesos de desarrollo territorial en cada una de las áreas de estudio.

La pregunta de investigación a la que responde el capítulo 8 se centra en el comportamiento de los actores en función de atributos. Para responder a ella el enfoque metodológico ha consistido en dividir la muestra en función de varios tipos de atributos, considerados pertinentes desde el punto de vista científico, y analizar a partir de ahí las pautas relacionales y, sobre todo, los comportamientos más o menos aperturista u homofílicos. Sin embargo, en la parte D de la tesis (que incluye el **capítulo 9**) se trabaja desde una perspectiva diferente, casi podríamos decir inversa. La pregunta de investigación que nos planteamos es, en esencia, cómo se organizan los actores sociales, cuáles son las alianzas –relacionales– que emergen de la red social,

y a qué factores –atributivos, sociales, económicos, institucionales, etc.- responden. Para ello, el enfoque metodológico que se utiliza es la técnica de *Factions* (facciones o grupos cohesivos), a partir de la cual generamos subestructuras sociales de actores, definidas exclusivamente por sus pautas relacionales.

Dos son los elementos que caracterizan, desde un punto de vista metodológico, a estas subestructuras sociales resultantes. En primer lugar, la cohesión interna de cada uno de ellos, en tanto que cada subgrupo responde a la máxima cohesión interna posible; en segundo lugar, como consecuencia de lo anterior, la diferenciación respecto de los demás subgrupos, en tanto que la diferenciación respecto del resto de subgrupos es máxima. Definidas así las subestructuras socio-relacionales, se lleva a cabo un detallado y profundo análisis de aquellas que consideramos significativas, acudiendo al análisis de los entornos sociales, económico-empresariales, político-institucionales, técnico, o territoriales, en los que se sitúan los actores cuyas pautas relacionales ponen de relieve que conforman una cierta alianza estratégica. Es decir, indagamos para conocer cuáles son los factores explicativos, y en torno a los cuáles se articulan las alianzas relacionales que, como se podrá ver, son la proyección de fenómenos y procesos complejos que están en el sustrato social, y que solo el enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales nos permite detectar. De esta forma, a lo largo del capítulo se van sistematizando las diferentes dinámicas socio-económicas e institucionales de la muestra de territorios rurales.

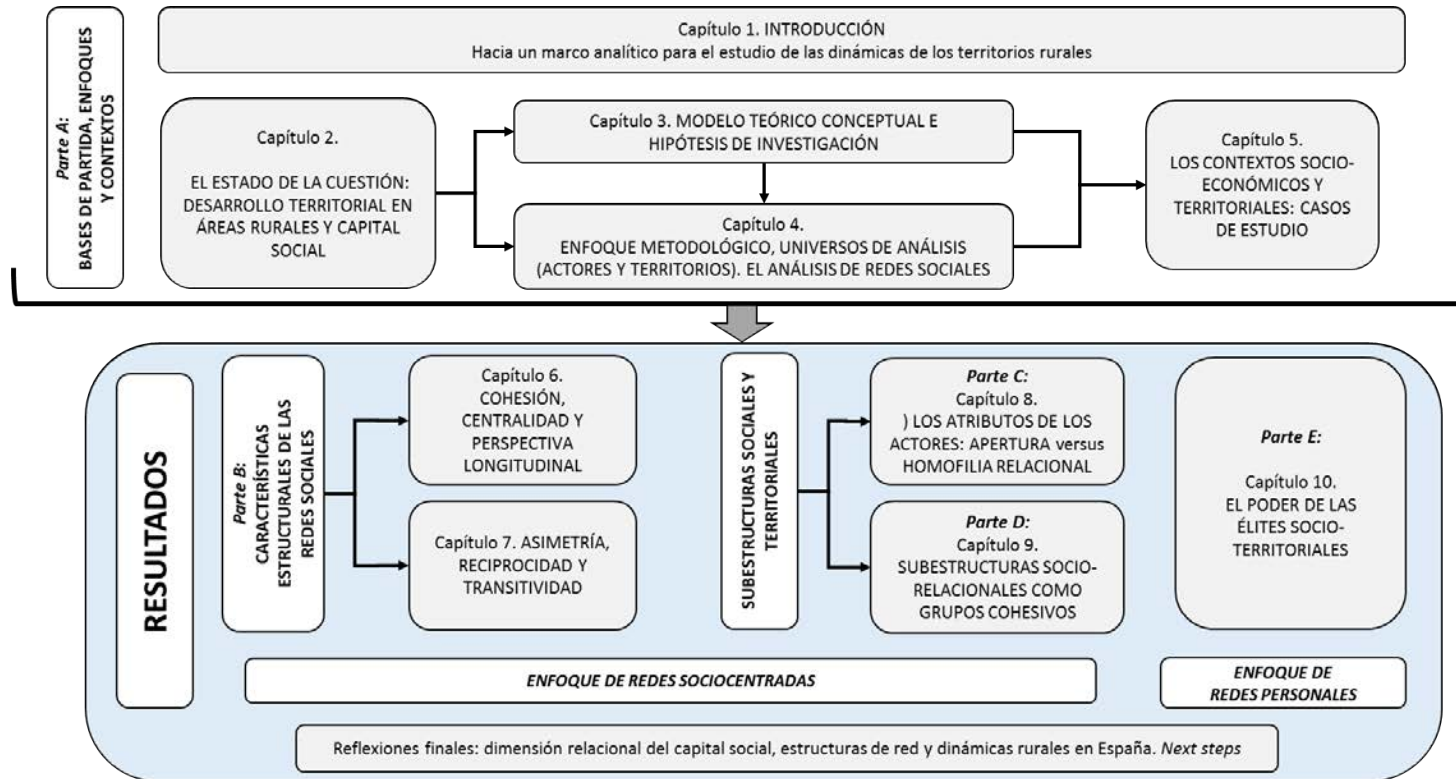
La parte E de la tesis doctoral (**capítulo 10**) supone un salto desde el punto de vista metodológico. Hasta aquí las partes B, C y D de los resultados se han centrado en un enfoque socio-céntrico de análisis de redes sociales. En la parte E introducimos un enfoque que podríamos denominar casi mixto, porque es en esencia un enfoque de redes personales ego-centradas, pero tomando como referencia y punto de partida nuestras redes sociales socio-centradas. En este capítulo la pregunta que nos podemos hacer, y que justifica su inclusión y la manera de abordarlo, toma como punto de partida la constatación (en las partes B, C y D previas, capítulos 6 a 9), es decir, que las redes sociales de nuestras áreas rurales no presentan estructuras especialmente desarrolladas, al contrario. De hecho, tienden a ser estructuras sociales con una cierta debilidad y, en ocasiones, fragmentadas, como también pone de relieve el análisis de subestructuras cohesivas (cohesivas internamente, pero poco articuladas entre sí, salvo excepciones). En este contexto, lo que genéricamente podemos denominar como un desempeño adecuado de la red social descansa, necesariamente, en la capacidad de intermediación de los actores.

En consecuencia, la pregunta que guía este capítulo 10 es casi obvia, porque lo que nos preguntamos es en qué medida en las redes sociales hay un potencial o capacidad global de intermediación significativa, cómo se distribuye entre los actores (muy concentrada en un muy reducido número de actores, tendencia a la dispersión, etc.), y, sobre todo, qué actores y a través de qué tipo de intermediación pueden ser especialmente eficaces como potenciales mediadores, reduciendo al máximo los costes

transaccionales inherentes a todo proceso de intermediación. Desde el punto de vista metodológico y de las técnicas de análisis, en el capítulo 6 se ha abordado el estudio de la centralidad. Entre los diversos indicadores de centralidad, como se podrá comentar con mayor detalle en el capítulo 4, tenemos precisamente la centralidad de intermediación (*betweenness*), que se complementa, entre otros indicadores, con la centralidad de flujo de intermediación (*flow betweenness*). Sin embargo, son medidas que, aunque muy interesantes y útiles, no permiten introducir un aspecto fundamental, que es la dimensión de red personal del actor, en función, en nuestro caso, de posibles atributos de los actores. Introducir esta dimensión nos parece especialmente importante, útil y necesario, porque en las medidas anteriores se están considerando igual a todos los actores de la red social. Sin embargo, sabemos que los costes transaccionales pueden ser muy variables, por ejemplo, de si los intermediados, actores A y B, son del mismo pueblo, o comarca, o del mismo sector (comercio minorista, empresas agroalimentarias, bodegas vitivinícolas) partido político, posición político-institucional (presidencia de consejos comarcales o alcaldías relevantes, etc.), que si no lo son. Por tanto, nos preguntamos, no solo cuál es el stock en cuanto a capacidad de intermediación de una red social frente a otra (que puede condicionar las dinámicas rurales), ni tampoco cómo se distribuye entre los actores, sino también, adicionalmente, cuáles son las capacidades de intermediación concretas que tienen los actores, cómo se distribuyen, y entre qué tipo de actores (qué atributos) pueden tener un papel más relevante.

En definitiva, diseccionando de esta forma la capacidad de intermediación podremos ver qué roles pueden desempeñar las élites socio-territoriales en las diferentes áreas de estudio. Aquí hablamos de élites porque los actores que tienen capacidad para intermediar, acumulan mucho poder, incluso en ocasiones mucho más importante (al menos a efectos de desempeño en la red social) que el prestigio social (es cierto que son factores asociados, pero no tiene por qué ser así siempre, y de hecho posiblemente se detectarán actores no especialmente relevantes o prestigiosos en la red social, pero que por su posición en la misma sí acumula un poder real muy significativo). Es cierto que la distribución del stock de capacidad de intermediación puede ser más o menos concentrado. Cuando es muy concentrado, estamos ante unas élites respecto de las cuales es muy posible que se hayan desarrollado pautas de dependencia, lo cual tiene implicaciones, no siempre positivas, de cara a las dinámicas de desarrollo y la implementación de políticas públicas. Por su parte, cuando la capacidad de intermediación está más distribuida, el enfoque puede ser diferente, incluso los estilos de gobernanza en los que se puedan estar viendo implicados los intermediarios. En estos casos también estamos ante verdaderas élites, porque pese a que se trata de un entorno relacional diferenciado, el poder que supone esa capacidad de intermediación sigue estando presente. Otra cuestión diferente sería que la capacidad de dispersión estuviese tremendamente dispersa entre muchos actores, lo cual podría derivar en que a efectos prácticos su impacto potencial fuese muy limitado

“Capital social y desarrollo territorial: redes sociales y liderazgos en las nuevas dinámicas rurales en España”



Capítulo 2.

Estado de la cuestión: Desarrollo Territorial en Áreas Rurales y Capital Social

2.1. Estudios ruralistas y capital social: dos ámbitos científicos de creciente convergencia.

Artículos:

2.2. “From development to power relations and territorial governance: Increasing the leadership role of LEADER Local Action Groups in Spain”. *Journal of Rural Studies*, 42: 29-42.

2.3. “Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local”, *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Research*, 34: 49-71.

2.1. Estudios ruralistas y capital social: dos ámbitos científicos de creciente convergencia

Esta investigación gira en torno a dos ejes, los procesos de desarrollo territorial en áreas rurales, por un lado, y el marco teórico-conceptual y metodológico en torno al capital social, por otro. Las dos cuestiones se han posicionado en la agenda de investigación de la comunidad científica, especialmente durante las últimas dos décadas. El número de publicaciones pone de relieve que durante la década de los 80 del siglo pasado eran muy pocas las publicaciones científicas sobre cuestiones de desarrollo rural, y menos aún sobre capital social. Tampoco en publicaciones generales (incluidos libros e informes), no sometidas a evaluación de expertos, la producción científica era relevante. Durante los años 90 eclosiona la producción de trabajos de investigación e informes de diverso tipo. Si nos atenemos solo a publicaciones en inglés con evaluación científica¹, el despegue se produce ya en los últimos años 90 y primeros años 2000.

Por lo que respecta a las cuestiones rurales, cabe hablar de varios conceptos asociados. El más habitual es el de “desarrollo rural”. La producción científica en torno a este concepto tenía ya una destacada presencia en los años 80, vinculada, en gran parte, a estudios en países en desarrollo. El “desarrollo rural” sobre países europeos está prácticamente ausente. Por su parte, el concepto de “desarrollo territorial” hace acto de presencia en los años 90, aunque con una producción muy reducida. Es cierto no obstante que no todo el desarrollo territorial hace referencia a cuestiones rurales, pero sí una gran parte, como lo pone de manifiesto que la producción científica utilizando este concepto aumente principalmente en Europa occidental². Junto a ellos, un término que también tuvo un cierto éxito es el de “desarrollo endógeno”. De hecho,

¹ Hay que tener en cuenta la restricción que supone este tipo de criterio, y que queda fuera una parte significativa de producción científica, especialmente en las décadas de los años 80 y 90 del siglo pasado, cuando la publicación en revistas científicas con revisión por pares o evaluación externa era menos habitual en las ciencias sociales. Por ello, a medida que se avanza en el tiempo, los datos que aquí comentamos ponen de relieve un aumento de la producción real, pero también un aumento de la proporción de esa producción que se traslada a revistas científicas con evaluación externa.

² A este respecto, es muy interesante el análisis de la transición que en la Unión Europea se ha producido desde el concepto de desarrollo rural a desarrollo territorial. Ver Foro IESA (2009): “Del Desarrollo Rural al Desarrollo Territorial. Reflexiones a partir de la experiencia española”, Foro IESA sobre la Cohesión de los Territorios Rurales, coordinado por E. Moyano. En <http://www.iesa.csic.es/investigacion/detallarproyecto/id/15> (Acceso: 22-01-2015).

mientras buena parte de la comunidad científica anglosajona imponía el concepto de “desarrollo endógeno”, desde las instituciones comunitarias se prefería el de “desarrollo territorial” y “desarrollo rural” para referirse prácticamente a los mismos fenómenos. En España también tuvo un destacado éxito el “desarrollo endógeno”.

El resultado es que, en torno a cualquiera de los tres conceptos, la producción científica indexada estaba creciendo vertiginosamente desde los últimos años 90 y, sobre todo, primeros años 2000. En este contexto, la proporción de publicaciones sobre los países europeos es igualmente creciente, como también en España (si bien hay que tener en cuenta que la producción científica española está comparativamente subrepresentada por la limitada presencia de los científicos sociales españoles en las publicaciones en inglés). Este fuerte crecimiento, y el papel cada vez más relevante de las publicaciones sobre países europeos, tiene en gran parte su explicación en las políticas estructurales de la Unión Europea, que ya con la reforma de los Fondos Estructurales de 1988 le había dado al enfoque territorial un papel protagonista (Observatorio Europeo LEADER, 1999). Los primeros programas Leader de desarrollo rural se ponen en marcha en 1991, y hasta finales de la década se suceden prácticamente dos programas (Leader 1 y Leader 2). A fines de la década los ruralistas europeos están analizando de forma minuciosa los primeros resultados del enfoque territorial, y todo ello se traduce en ese fuerte crecimiento de la producción científica utilizando uno o varios de los tres conceptos, “desarrollo rural”, que era y ha seguido siendo el más habitual, “desarrollo territorial” y “desarrollo endógeno”.

Desde los primeros años 2000, y especialmente desde el principio de la década actual, los estudios sobre desarrollo rural han continuado creciendo de forma vertiginosa. Al interés tradicional por este tipo de procesos en países en desarrollo de tradición anglosajona, se suman áreas sobre las que la producción científica es creciente, como América Latina, además de, por supuesto, los países europeos, cuya producción crece de manera muy significativa con relación a la Europa del Este (consecuencia del entusiasmo que tanto la clase política como la población rural y la misma comunidad científica acogieron las políticas estructurales, y entre ellas las referidas al desarrollo rural-territorial). En conjunto los países europeos pasan de suponer apenas un 2 % en la década de los 80, un 10 % en los 90, un 16 % en la primera década de los 2000, a algo más del 20 % desde 2010 hasta la actualidad. En España, pese a su comparativamente menor presencia en publicaciones en inglés, la evolución es también muy clara, con un crecimiento, como en el resto de Europa, significativo desde 2010 hasta la actualidad. Así, nuestra producción científica pasa de apenas un 0,5 % en la década de los 90, a un 1,6 % sostenido hasta la actualidad.

Por su parte, el concepto de “capital social” ha eclosionado en las últimas décadas en el panorama científico. Si en los años 80 del pasado siglo se restringía a libros, informes y un limitado número de revistas, en los años 90 tiene ya una destacada presencia. Si en el caso anterior las publicaciones se centraban mayoritariamente en países en desarrollo, el capital social es en gran parte un concepto norteamericano, al menos en

lo que a producción científica se refiere, en esas primeras fases. Desde los años 2000 el crecimiento ha sido vertiginoso hasta la actualidad. En este contexto, la producción sobre países europeos se ha mantenido en torno al 15 %. España se incorpora un poco más tardíamente con respecto a otros países europeos, alcanzando desde 2010 hasta la actualidad una presencia del 1,3 %.

En este contexto científico, de especial interés es ver qué medida ambas líneas de investigación se cruzan, es decir, en qué medida los ruralistas van introduciendo, como uno de sus elementos u objetos de análisis, el capital social, o cómo incorporan el enfoque del capital social para el estudio de los procesos de desarrollo en las áreas rurales. Los datos son muy elocuentes: de toda la producción publicada en revistas científicas (mayoritariamente en inglés), sobre “desarrollo rural”, “desarrollo territorial” o “desarrollo endógeno”, con evaluación externa, desde los años 80, solo el 2,2 % son trabajos que introducen el concepto de “capital social”. De este porcentaje, menos del 1 % corresponde a los países europeos, incluido España. Si se amplía el foco a todo tipo de publicaciones, la proporción aumenta (6 %), dado que en torno al desarrollo rural es muy elevada la cantidad de informes y documentos de trabajo. De destacar es también que de toda esta variedad de producción científica que combina la vertiente ruralista, por un lado, y el enfoque del “capital social”, por otro, una proporción muy significativa (15 %) son tesis doctorales o trabajos de master, presentados principalmente entre 2008 y 2011. De estos, una parte destacada se centra en cuestiones de estructura social (20 %), si bien solo una muy reducida parte aborda aspectos de cambio social en áreas rurales, desde la doble perspectiva ruralista y del capital social (4 %).

Si se analiza la producción española en bases de datos nacionales (por ejemplo, la del CSIC, la más completa), y nos atenemos a búsquedas en los campos básicos, no hay

Tabla 1: Evolución de publicaciones científicas sobre desarrollo rural, desarrollo territorial, desarrollo endógeno y capital social (en % horizontales) (*)

	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2017	Total
"Rural Development" (a)	6%	10%	29%	55%	2133
"Territorial Development" (b)	0%	3%	20%	78%	194
"Endogenous Development" (c)	0%	7%	32%	62%	107
(a) + (b) + (c)	5%	9%	28%	57%	2434
Europa	0%	5%	27%	68%	419
España	0%	3%	32%	65%	34
"Social Capital" (d)	0%	2%	37%	60%	8696
Europa	0%	3%	42%	55%	1233
España	0%	0%	18%	82%	82
(a) / (b) / (c) + "Social capital"	0%	4%	43%	54%	54
Europa	0%	13%	44%	44%	16
España	0%	0%	67%	33%	3

(*): Resultados obtenidos en la base de datos ProQuest Central, atendiendo a tres restricciones: a) artículos publicados en revistas científicas; b) evaluados por expertos; c) términos al menos en el resumen de la publicación (Fecha de actualización: 10-06-2017). Búsquedas realizadas en inglés.

por menos que concluir que son dos ámbitos de trabajo muy fecundos. De las más de 5.000 publicaciones que desde 1980 incorporan la vertiente ruralista (obviamente de muy diverso tipo y contenido, no restringido a revistas con evaluación externa y de todas las disciplinas), los conceptos más asentados son los de “desarrollo rural” (52 %) y “desarrollo territorial” (45 %), mientras que el de “desarrollo endógeno” es minoritario (5 %). Por su parte, en lo que respecta a trabajos sobre, o que incorporan, la perspectiva del capital social, estos también son muy abundantes (algo más de 2200 desde 1980). El enfoque de redes sociales está igualmente muy presente en ese periodo (algo más de 1250 referencias), aunque con aplicaciones a ámbitos muy diversos.

Sin embargo, la incorporación del capital social a los estudios ruralistas ha sido mucho menor, como lo pone de relieve el que una muy pequeña parte de esos trabajos ruralistas incluyan también la vertiente del capital social (2 %), y una proporción menor el enfoque del análisis de redes sociales (0,8 %). Aun así, estamos hablando de más de 140 trabajos que de manera más o menos directa combinan la vertiente ruralista con el capital social o con el enfoque metodológico del análisis de redes sociales, que en todo caso no deja de ser una forma de analizar el capital social.

Por tanto, la investigación que aquí presentamos se inserta en una línea de trabajo que, si bien no es especialmente abundante en el contexto de los estudios ruralistas, si hay referentes cualitativos relevantes, algunos de los cuales conviene destacar. En el apartado referido al marco metodológico se amplía esta cuestión, porque hay sin duda una serie de precedentes de estudios ruralistas que han ido incorporando, primero, el enfoque del capital social y, después, el análisis de redes sociales. En el contexto internacional (europeo), los primeros trabajos tenían un carácter más cualitativo (como los de Scott, 2004, y Lee et al., 2005). Sin embargo, en otros se van introduciendo un claro enfoque mixto cualitativo – cuantitativo orientado no solo a utilizar el enfoque del capital social sino también a medirlo (Nardone et al., 2010). La perspectiva de análisis de redes sociales, con desarrollo del enfoque metodológico del capital social, está también presente en estudios ruralistas de gran interés (Marquardt et al., 2012).

En España son cada vez más los ruralistas que han incorporado el enfoque del capital social. Entre los antecedentes principales, que marcaron esta línea de trabajo, están los trabajos en el Instituto de Estudios Avanzados de Andalucía (CSIC), con referencias muy destacadas como las de Moyano (2001) y Garrido y Moyano (2002). En esta misma línea y siguiendo los planteamientos de aquellos, Pérez Rubio y Monago (2008) realizan también muy interesantes aportaciones, especialmente desde el punto de vista metodológico.

Ya más recientemente, y siguiendo los precedentes de los autores anteriores, en la Universidad de Valencia planteamos a mediados de los años 2000 una línea continuista en cuanto a ámbito ruralista de estudio, pero incorporando el enfoque del capital social, como marco teórico-conceptual y, en gran parte, metodológico, para abordar

el estudio de las dinámicas rurales desde una perspectiva complementaria a como se venía haciendo hasta esos momentos. En 2009 se presenta la primera tesis doctoral en nuestro equipo de investigación, obra de A. Buciega (“Capital social en el marco de los Grupos para el Desarrollo Rural LEADER. Análisis de casos en la provincia de Valencia”), y una publicación posterior (Buciega y Esparcia, 2013). Esta tesis había surgido en el marco de un proyecto de investigación en el que se analizaba ya, desde la perspectiva del capital social, el tejido empresarial en las zonas rurales en España³; al tratarse de un proyecto coordinado en el que participaban principalmente ruralistas geógrafos, y algunos sociólogos, el enfoque del capital social se extendió entre los diferentes equipos, y en su seno surgieron diferentes publicaciones, y alguna línea de investigación muy fecunda (como la referida a capital social en espacios naturales protegidos, en la Universidad de Sevilla).

En la Universidad de Valencia la línea de trabajo se consolidó con otros proyectos de investigación, ya más directamente centrados en el análisis de las dinámicas rurales desde la perspectiva del capital social⁴. De ellos han surgido algunas publicaciones posteriores. Entre ellas podemos destacar la de Esparcia et al., (2015a), “*From Development to Power Relations and Territorial Governance: Increasing the Leadership Role of LEADER Local Action Groups in Spain*”, en la que se hace una puesta al día sobre cuestiones de desarrollo rural, pero sobre todo se analizan los procesos de cambio en el contexto de los grupos de acción local desde una perspectiva social, teniendo en cuenta cuestiones como las relaciones de poder, los liderazgos y cómo todo ello influye y se proyecta en los mecanismos de gobernanza territorial que, en esencia, implica el funcionamiento de los propios grupos de acción local. En esta misma línea, otros trabajos profundizan en cuestiones complementarias, como en Esparcia et al. (2015b) “A perspective of LEADER Method in Spain based on the Analysis of Local Action Groups”, o Cheshire et al., (2015) “Community resilience, social capital and territorial governance”.

Al capital social se le ha prestado atención como enfoque teórico-conceptual, especialmente en su proyección en el estudio de los procesos de desarrollo local o territorial en áreas rurales, en Esparcia et al. (2016) “Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local”. Aquí seguimos el trabajo seminal de reflexión de Moyano años antes (2001), en el que tomaba como punto de partida el modelo de Woolcock. Pero también en la aplicación del enfoque metodológico del análisis de redes sociales. A partir del precedente en

³ Tejido empresarial y sistemas socio-productivos locales en zonas rurales desfavorecidas en España. Ministerio de Ciencia y Tecnología, Dirección General de Investigación, Subdirección General de Proyectos de Investigación. (2003- 2006). Proyecto coordinado.

⁴ Capital social y desarrollo territorial. Crisis, Resiliencia y Liderazgos en las Nuevas Dinámicas Rurales en España. Ministerio de Economía y Competitividad, Dirección General de Investigación (2013-2015).

Capital social y desarrollo territorial. Redes sociales, élites de poder y liderazgo en las dinámicas de cambio en las zonas rurales. Ministerio de Ciencia e Innovación, Dirección General de Investigación (2010-2012).

Esparcia (2014) “Innovation and networks in rural areas. An analysis from European innovative projects”, en el que se abordada un enfoque más de tipo cualitativo, posteriormente ya se adopta el estudio sistemático de la dimensión relacional del capital social, a través del enfoque metodológico del análisis de redes sociales, por ejemplo, en Esparcia y Escribano (2014) “Capital social relacional en áreas rurales: un estudio a partir del análisis de redes sociales”.

En las páginas que siguen se incluyen dos de estas publicaciones recientes, cada una de ellas centrada en una vertiente, ruralista la primera, pero ya incorporando elementos de análisis provenientes de la sociología y parcialmente de enfoque del capital social, como la atención que se presta a las relaciones de poder y a los liderazgos en el seno de las élites territoriales en el marco de la implementación de los programas de desarrollo rural LEADER. Es un trabajo que, por tanto, está perfectamente en línea con la tesis doctoral. En segundo lugar, se incluye el trabajo de reflexión teórico-conceptual sobre el enfoque del capital social. En él se ha intentado sistematizar algunas aportaciones previas, pero sobre todo conducir la reflexión hacia su aplicación a los estudios de las dinámicas de desarrollo local en general, no solo en zonas rurales).

2.2. From development to power relations and territorial governance: Increasing the leadership role of LEADER Local Action Groups in Spain

Javier Esparcia*, Jaime Escribano*, José J. Serrano*



Contents lists available at ScienceDirect

Journal of Rural Studies

journal homepage: www.elsevier.com/locate/jrurstud



From development to power relations and territorial governance: Increasing the leadership role of LEADER Local Action Groups in Spain



Javier Esparcia*, Jaime Escribano, J. Javier Serrano

Institute of Local Development (Rural Development Unit), University of Valencia-Spain, Avd. Blasco Ibañez, 28, 46010 Valencia, Spain

ARTICLE INFO

Article history:

Received 5 December 2013

Received in revised form

12 September 2015

Accepted 14 September 2015

Available online xxx

Keywords:

Bottom-up approach

Social empowerment

Development strategies

Local elites

Clientelism

Legitimacy

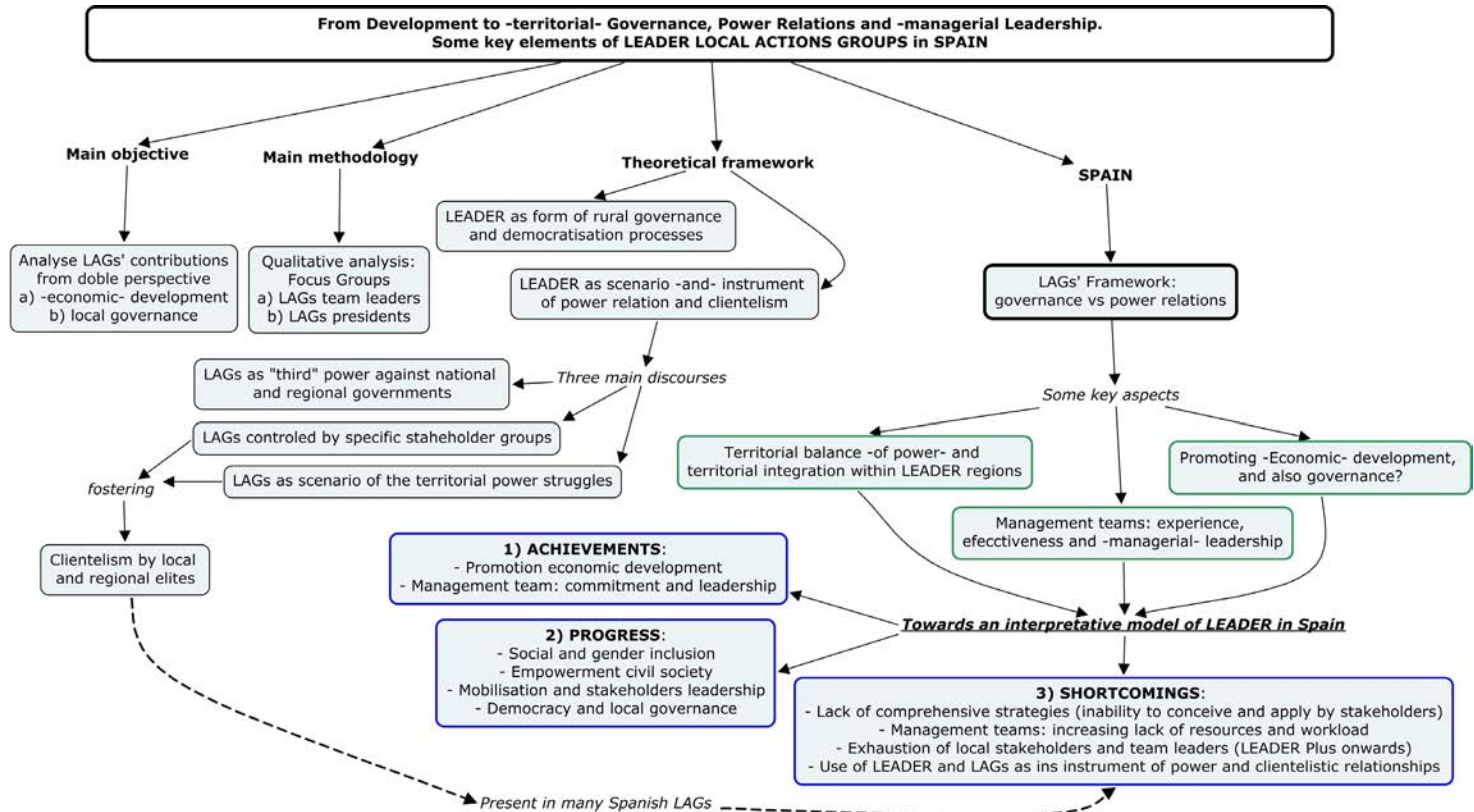
ABSTRACT

The establishment of Local Action Groups (LAGs) within the framework of LEADER with the participation of public and private actors through a bottom-up approach (i.e., the empowerment of local society) and the management of local development strategies constitutes one of the major innovations in the field of rural policy in Spain. The protagonism of local society and the local management of development processes entail the introduction and experimentation of previously unknown mechanisms of territorial governance. However, the efficacy of this rhetoric has been seriously limited in its practical implementation, with difficulties conceiving truly integrated and multi-sectoral strategies, increasing bureaucratization and the progressive exhaustion of local actors. Yet the factor most responsible for slowing the progress of LAGs and LEADER has been the conception and use of them as clientelistic and power instruments by local and regional elites (mainly composed of public actors).

© 2015 Elsevier Ltd. All rights reserved.

Highlights

- LAGs play an important role in fostering economic development in rural areas in Spain.
- LAGs have been able to foster many individual actions, but rarely comprehensive strategies.
- LAGs are increasingly encouraging capacity-building, democracy, local empowerment and governance.
- From LEADER Plus onwards, the exhaustion of stakeholders and an increased workload have hindered effectiveness.
- From LEADER Plus onwards, many LAGs have become mere instruments of power and clientelism, thereby losing legitimacy.



(Unpublished graphical abstract)

1. Introduction and objectives

As discussed in the literature, LEADER has seen two major innovations (Ray, 2000; Shucksmith and Shortall, 2001; Dargan and Shucksmith, 2008; Shortall, 2008). First, the territorial approach “by and for” the local population has been a factor in the empowerment of local society and a means by which to design and implement strategies and actions in rural areas from a bottom-up perspective. Second, LEADER provides a tool for performing such tasks: the Local Action Group (LAG). These innovations function—at least in theory—as instruments for the participation of local civil society actors, including social and economic stakeholders. From this point of view, LEADER performs a double function; on one hand, encouraging new governance for rural areas (Goodwin, 1998; Marsden and Murdoch, 1998) and providing a learning and capacity-building process for local society and its most representative or dynamic stakeholders. On the other hand, LEADER encourages the democratization of decision-making processes in local socio-economic development (Connelly et al., 2006), which were previously controlled almost exclusively by public actors. However, this conception of LEADER has not always been predominant from the perspective of all rural actors because it has also been considered a scenario involving power struggles between various elites who have turned the programme in general, and LAGs in particular, into instruments of power.

In Spain, therefore, LEADER is not just a single programme devoted to the economic development of rural areas, as it has been seen by many stakeholders. Rather, it is a method that allows for the improvement of governance (implying social effectiveness) and the democratization of local societies, as local actors increasingly recognize and try to implement these modifications. LEADER is also considered an instrument of power relations, however, as many individuals within civil society and stakeholders at the margins of local power elites have argued, even despite the recognition that power relations within LAGs allow them to implement negotiations and agreements to improve problem-solving, as has been observed in many Spanish LAGs, especially during the last two programming periods (i.e., 2000-2006 and 2007-2013). Discourses among stakeholders in Spain adopt a differentiated combination of these three key basic conceptions: economic development, instruments for local governance and participatory democracy, and a power relations scenario. These conceptions will be analysed in detail in the following sections with particular attention to Spain.

Despite common elements, the situation and trends in Spain do not apply across other countries implementing LEADER. In fact, its two most outstanding virtues reside in a common philosophy and method, parallel to

the flexibility of LEADER's implementation and adaptation to local conditions. As such, Europe is characterized by a high degree of diversity in the implementation of LEADER, as has been shown in the literature. For example, the European Network for Rural Development analysed three main models of implementation (ENRD, 2010a-b), the decentralization of project selection at the LAG level (i.e., Austria, Check Republic, The Netherlands, Sweden, Denmark, Poland, some regions in Spain and Italy, etc.), the decentralization of project selection plus payment to beneficiaries (i.e., Wallonia, Luxembourg, Wales and England) and the decentralization of project approval (i.e., Portugal, Scotland, many Italian regions and some of the Spanish regions, etc.). Other recent studies also demonstrate significant variations not just in the implementation models, but also in the ways in which each state and region adapts LEADER to their particular circumstances (Bryden and Hart, 2004; Anderson et al., 2012; Falkowski, 2013; Granberg et al., 2015).

The next section presents an introductory review of the literature on conceptions of LEADER, both as an instrument to promote new rural governance and democratization processes and as a power relations scenario, in order to provide a context in which to raise the analysis and key issues for the analysis of LEADER in Spain (Section 2). The following sections are devoted to the central objectives of this research and a brief introduction to the methodology adopted herein (Section 3). The first main objective is to conduct an analysis of LEADER in Spain, paying attention to the weight and evolution of the three main conceptions—economic development, new rural governance and power relations scenario—and how they conform to co-existing discourses by stakeholders, differentiating that of power elites from that produced by stakeholders and civil society at the margins of local elites (Section 4). The second main objective is rooted in the analysis of the means by which Spanish LAGs have made improvements in relevant key issues such as territorial governance, the implementation of development strategies and the decisively leading (or contributing) role that management teams and their team leaders have had in the widely recognized success of LEADER in Spain (Section 5).

2. LEADER and Local Action Groups: between governance and power

2.1. LEADER as form of rural governance and democratization processes

Most scholars concur that LEADER is an interesting attempt to implement a new form of governance in rural areas (Moyano, 2001, 2005; Garrido and Moyano, 2002). A number of key issues of new governance were initially referred to other areas (Hejer and Wagenaar, 2003; Rhodes, 1996, 1997; Stoker, 1996, cited by Goodwin 1998; Sorensen, 2006); however, they remain

fully valid for a territorial approach to rural development. In the analysis of rural areas, Stoker's main propositions on governance may thus be adapted and taken into consideration (Goodwin 1998, p. 8, from Stoker 1996). Stoker emphasizes first that governance involves a complex set of institutions and actors that go beyond the municipal government. Second, he argues that governance assumes the presence of networks of actors (i.e., public, private and social) who enjoy autonomy in decision-making. Third, Stoker contends that governance focuses on the identification of economic and social problems, beyond the boundaries that exist between administrations and organizations operating at a local scale. Fourth, governance allows the identification of dependencies and power relations between the institutions, organizations and actors involved in various actions (i.e., taking proper decisions). Finally, Stoker observes that governance recognizes that the ability to make decisions and implement actions does not reside solely in the legal authority of public administrations, but also in the authority derived from the leadership of the institutions and actors involved in development processes (Bartol and Zhang, 2007; Beer, 2014).

LEADER's approach meets Stoker's propositions on governance, with at least four main principles to be highlighted. First is the contribution to self-governance based mainly – but not exclusively – on the expected implementation of local development processes, using mostly the endogenous potential of rural areas as a starting point for developmental strategies. Second is the theoretical and relatively high decision-making capacity of local actors (e.g., defining the boundaries of their LEADER regions, designing their strategic approach and managing and taking fundamental decisions in regard to the selected strategy). Third is inter-sectorial cooperation through networks and partnerships. Fourth – and complementary to the latter aspect – is integration, understood as the need to take into account all sectors of the rural economy as well as the involvement of all stakeholders; that is, the need for (effective) partnerships (Storey 1999). All of these aspects, in relation to LEADER, are central issues for efficient governance, the implementation of which is a necessary – yet insufficient – condition for successful programmes.

In this context, LAGs provide a forum for partnership, networking and consensus building (Lee et al., 2005); in addition, they may play the strategic role of 'reflexive governance platforms' (Marsden, 2013). Their effectiveness could be crucial for programme success because competent networks of stakeholders (i.e., LAGs) are more able to identify innovative solutions to the various problems and needs faced by rural areas (Thuesen, 2010). The importance of networks and networking processes for rural development has also been noted in the literature (Lowe et al., 1995; Murdoch, 2000) as a key factor for the increase in social capital (Esparcia and Escribano, 2012, 2013a).

As elements of a democratic process, LEADER and its LAGs are in theory (and should be in practice) open to citizens (and stakeholders as representatives of the different sectors), allowing them to participate in voicing opinions, contributing to the diagnosis of problems and requirements, and designing development strategies (Ray 2000). The presence and legitimacy of public representatives are rooted in elections. Therefore, LEADER legitimacy could originate with the fair representation of unelected actors (both private and social) and from the democratic mechanisms of LAGs and their boards. Furthermore, the legitimacy of this new rural governance is not automatic because the representativeness of social and private stakeholders may be open to discussion everywhere. As has been noted, however, legitimacy is continuously constructed through discursive processes and a complex mix of competing rationales (Connelly et al., 2006).

In spite of the highly positive aspects of LEADER in relation to rural governance, democracy, partnership and networks (including social capital), some observations must be considered from the perspective of the practical implementation of LEADER because it is also a scenario involving power relations – and sometimes power struggles.

2.2. LEADER as a scenario for power relations

As an instrument expected to foster local democracy, it is evident that LEADER has an initial democratic deficit as a number of LAG members, including some of those involved in boards, are unelected. Similarly, networks of governance, such as those derived from LEADER, are sometimes seen as undemocratic due to the delegation of decision-making power to public, private and civic stakeholders (Thuesen, 2010). On the other hand, the bottom-up approach of LEADER is far more heavily emphasized in the literature, probably because it is the most novel. In its practical implementation, however, LEADER also has an important top-down component (i.e., the government approach). Many practical inconsistencies detected in the application of LEADER are due precisely to this combination of top-down and bottom-up approaches. However, these inconsistencies could be less important, and even disappear, with an increase in complementarities between the two approaches, as needed for the proper operation of programmes in general and LAGs in particular.

Nevertheless, probably the most fruitful interpretation of the ‘negative externalities’ of LEADER comes from the consideration of power as a matter of social production because it could be interpreted as the scene in which actors and institutions attempt to gain a capacity to act by blending their resources, skills and purposes into a viable and sustainable partnership (Stone, 1989, cited by Goodwin, 1998). Sometimes this intended viable and

sustainable partnership responds to a paternalistic tradition; a situation which may explain the distribution and role of stakeholders in LEADER and its decision-making bodies (Goodwin, 1998). Frequently, however, new governance mechanisms are designed to ensure the continued hegemony of (some) local elites (Kováč, 2000; Kóvach and Kucerova, 2006). This objective may imply a tendency to involve (especially in the context of a board) only the key actors belonging to or coming from specific elite groups (e.g., public, economic or civic, or a combination of these).

With regard to power relations in LEADER, three main types of discourse can be differentiated in relation first to the representation of different stakeholder groups (e.g., young people, women, politicians, etc.); second, to the territorial distribution of power within LEADER regions; and finally, to the assumption of LAG responsibilities (and power) in the face of national or regional governments and the underlying tensions that it could generate. Some thoughts about each of these aspects of the discourse help to illustrate an analysis of power relations in LEADER.

- i) Representation and power relations by different stakeholder groups. Some groups (e.g., women, farmers, and young people) are less interested in being involved in local structures for territorial governance (Shortall, 2008) or are not sufficiently organized (Thuesen, 2010), despite the fact that EU guidelines prescribe and support the broad participation of these groups (Böcher, 2008). In fact, experts have also questioned whether LEADER always contributes to the capacity-building of excluded individuals or groups, redistributing power to the less powerful (Shortall and Shucksmith, 1998; Shucksmith, 2000). On the contrary, some authors conclude that there is a tendency to favour those who are already more powerful or articulate (Nousiainen, 2015), e.g., those actors coming from the political side. As a consequence, those driving the process may construct obstacles to the inclusion or effective involvement of new actors in LAGs' boards (Thuesen, 2010). In those situations, the wider involvement of stakeholders is needed, as it contributes to the avoidance of elitism by the political class (Storey, 1999; Marsden, 2013), with particular attention to the inclusion, involvement and empowerment of those groups with marginal positions; aspects that remain among the key challenges for LEADER (Scott 2004; Thuesen, 2010), particularly in the present period (2014-2020).
- ii) Territorial distribution of power within LEADER regions. This second discourse explains much of the tension and conflicts in regard to the scale of LEADER. Within LEADER regions, it is common that local elites from a small number of economically dynamic municipalities concentrate more power than local elites from other municipalities

with peripheral positions and very small amounts of power (Halfacree et al., 2002). In fact, an unbalanced territorial distribution of power among local elites is exceedingly common; an imbalance that tends to benefit those elites from the most dynamic municipalities (in spite of formal mechanisms to balance the distribution). As a consequence, territorial tensions are not rare within LEADER regions. Moreover, because the involvement of relevant actors coming from economic or civic sectors is not always common, territorial tensions within LEADER regions tend to be primarily of a political nature. Furthermore, political actors often move external tensions or conflicts into the board environment.

- iii) Assumption of LAG responsibilities and power in the face of national or regional governments, being part not only of the development and consolidation of the LEADER method process but also of the more general context of decentralization processes (OECD, 2006). In practical terms in Spanish LAGs, an important traditional source of tension and even conflict is the reluctance of certain officers in regional or national governments to allow local actors to take on responsibilities in public fund management (e.g., as a reaction to the fact that during LEADER I, most Spanish LAGs directly managed public funds, which later proved to be not completely legal). As a consequence, regional or national governments tend to limit autonomous steering at the LAG level (thereby limiting governance capacity at the LAG level), forming part of the classic rhetoric of LEADER. This type of situation was reported in Spain during the early stages of LEADER, as well as in recent years (Esparcia, 2000; Esparcia et al., 2001; Esparcia et al., 2015). Nevertheless, it is not completely unusual that the coexistence of bottom-up (LEADER) and top-down (national and regional governments) approaches generates some (even underlying) tensions, especially during the programme's initial stages. Meanwhile, the ongoing consolidation of the bottom-up approach is increasingly accepted by civil servants at all governmental levels. The complex relationship between local LAGs and regional or national representatives has also been illustrated recently in the early stage of LEADER in Romania (Kiss and Veress, 2015) and in relation to the high degree of control that the central government still exercises over boards at the LAG level (Csurgó and Kovách, 2015). In addition to tensions derived from daily management, these situations and discourses have not been generalized because most regional and national governments have been and are fully convinced of the need to foster and consolidate a decentralized and – as far as possible – autonomous performance of LAGs across Europe.

The aforementioned three discourses on power relations are not independent in practical terms, being present in many situations despite each discourse's varying predominance. In the following sections, a more detailed analysis of the particularities of LEADER in Spain is provided.

3. LEADER in Spain: Research methodology

The qualitative assessment adopted in this study is based on two primary types of information sources, grey literature (i.e., mainly evaluations of LEADER in Spain) and a couple of focus groups specifically designed and conducted for this research. In addition, information derived from personal interviews with local stakeholders has been utilized; these interviews were conducted using a framework for comprehensive research on social networks in LEADER areas in Spain. Among the grey literature, it is worthwhile to note first the Intermediate Evaluation of LEADER II in the region of Valencia (Esparcia, 1998) in which, in addition to quantitative indicators, two focus groups were conducted in each of the five LAGs of the region (differentiating beneficiaries and board members) as well as individual interviews with managers, board members and beneficiaries. Nevertheless, the evaluation, which allowed for a comprehensive view of LEADER programmes, was the final evaluation of LEADER II for the European Commission, of which the main author was in charge in Spain (Esparcia and Noguera, 2003). As part of this evaluation, interviews with the managers of a sample of 24 LAGs across the country were conducted, representing all regions and previously EU-defined typologies. These interviews were based on questionnaires including a complete set of evaluation questions following EU Commission methodology and orientations. Attending the information available, four of these LAGs were selected for in-depth visits in order to complete the evaluation, which included (i) individual qualitative interviews with managers and some board members and (ii) focus groups with beneficiaries and board members. In addition, being part of the grey literature, it should be mentioned that the analysis of the Spanish twin LEADER programme, PRODER (Plaza, 2005; MARM, 2012), as an example of the mainstreaming of LEADER, was conducted as part of the Evaluation for the European Commission (Esparcia and Noguera, 2004; Esparcia, 2006).

Other sources have been very useful in the main author's elaboration of a set of dissemination papers for the Journal *Actualidad LEADER*. Similarly, the *Journal of Rural Development* (edited by the former Spanish Unit of the LEADER Observatory, which became the *Journal Desarrollo Rural y Sostenible* in 2009 and is published directly by the Ministry of Agriculture) as well as membership on its editorial board from 1999 to the end of 2004 have served as useful sources, allowing for the identification and analysis of many LAGs across the country. Knowledge acquired from these sources and other related

research (Esparcia et al., 2000; Esparcia et al., 2001; Esparcia, 2000, 2001, 2006), have enabled the authors to conduct a faithful exploration of the background of the LEADER approach in Spain.

A return to the recent situation of other grey literature has provided an initial comparative temporal perspective (ENRD, 2010a-b; 2011) that is yet insufficient for the purposes of this research, as the available information was highly fragmented and uncompleted. For this reason – and for this specific study – several focus groups were conducted in order to determine from primary sources the assessment of LAGs after more than 20 years of operation in Spain. Focus groups were conducted in October 2011 with team leaders (i.e., management teams) and LAGs' chairpersons⁵. Participants were identified through a selection process that took into account outstanding tasks of management, the performance of participants' own LAGs, their personal trajectory in dealing with these issues and deep knowledge of LEADER (being also very active in their involvement in regional and/or national LAG networks and/or the National Unit of the Promotion of Rural Development – the former National Unit of the EU LEADER Observatory). The total number of participants in both focus groups was 13. The first focus group involved seven team managers, with six chairpersons participating in the second focus group.

The organization and goals of the general research⁶ focus groups had three clear drivers in relation to each of the seven topics under analysis: diagnostics, strengths and weaknesses. These drivers, as well as the topics under consideration, were previously known by participants. Topics were related to the following:

- 1) Origin, foundation and continuity of LAG structures;
- 2) Partnership (i.e., characterization with a focus on the balance among three main types of stakeholders – public, private-economic and private social – changes among periods of LEADER, representativeness and balance within the decision body);
- 3) Level of territorial integration and articulation (i.e., territorial representativeness within the LAG);

⁵ Participating members came from the LAGs of Navarra Media (Navarra), Rioja Suroriental (La Rioja), Los Monegros (Zaragoza, Aragón), Saja-Nansa (Asturias), Camín Real de la Mesa (Asturias), La Serena (Extremadura), ADECO Camino de Santiago (Galicia), INTEGRAL (Murcia), Condado Jaén (Jaén, Andalucía), Comarca de Guadix (Granada, Andalucía), Aprovelez, Merindades. Three out of thirteen participating members were women, all of which were management team leaders.

⁶ This research was specifically part of a wider request by the Ministry of Environment and Rural and Marine Affairs (MARM - Ministerio de Medio Ambiente, Rural y Marino-, 2012): http://www.magrama.gob.es/es/desarrollo-rural/publicaciones/publicaciones-de-desarrollo-rural/INFORME_LEADER_tcm7-233672.pdf [Accessed 20th March 2014]

- 4) Presence and roles of women within LAGs (and in particular in the decision body);
- 5) Sectoral working groups promoted and/or sponsored by the LAG (or other instruments for local stakeholders' cooperation);
- 6) Management teams (i.e., size, professional profile, evolution and changes, adequacy of programme needs and strategies);
- 7) Institutional and social environment of LAGs;
- 8) Evaluation and self-assessment (as a learning process) of LAGs.
- 9) Continuity and sustainability of LAGs.

A number of more closely related topics were treated jointly in order to better facilitate the discussion. The methodology adopted by this study consisted of four main stages, starting with a brief presentation by the chair that addressed an initial diagnostic and the potential key issues for its analysis. Participants were then invited to individually and synthetically write down their views in a simplified matrix (i.e., topics by changes, strengths and weaknesses), emphasizing those aspects considered to be most relevant. On the basis of this material, the third step consisted of a structured round in which individual views (i.e., those topics that were discussed in several blocks) were shared, followed by an open discussion moderated by the chair in a consensus-building exercise. Finally, the chair presented a set of concluding remarks, dealing also with interrelations between topics.

During the approximate three hours of each working session, the chair pursued a consensus-building agenda, both detecting the key elements to assess each main topic and the interpretation and assessment of those elements through their strengths and weaknesses as well as the situation, changes and prospects. Individual matrices produced by participants were collected, and audio of both sessions was properly recorded (and later transcribed). Using individual matrices, global matrices per topic were constructed without differentiating between those produced by LAGs' managers and chairpersons (due to the absence of significant variation between both groups). In order to validate the results, material summarising participants' views were sent to them and discussed through follow-up personal interviews with two additional external experts and two former managers.

This paper focuses on three main aspects:

- (i) LAGs as instruments of (mainly) territorial governance but also power relations;
- (ii) The role of LAGs, devoted (in theory) to the fair identification of problems, needs, designation and implementation of adequate strategies, or on the contrary, the absorption of these tasks into LAGs' daily work;

- (iii) Management teams, whose functions involve the design and implementation of development strategies, but which are also frequently absorbed by daily businesses.

As noted previously, in addition to these main sources, information was gathered from interviews conducted according to the framework of a research project on social networks and territorial development in Spain, under way between 2009 and 2015 (SOCIRURAL)⁷. The amount of personal information collected in this project is very high (e.g., 600 interviews with local stakeholders in 11 study areas); however, it is used primarily to support the arguments and assertions developed in this paper.

4. Coexisting conceptions on Spanish LAGs and the conformation of power elite and non-elite discourses

LEADER has had a major impact in Spain in terms of geographical coverage and mobilization of funds (Moyano, 2005; Esparcia, 2000; 2006; 2009), as has been previously noted. A comprehensive recent study provides an extensive discussion of these achievements (MARM, 2012). Important progress has been made in the two major dimensions of LEADER; the diversification of economic activities (with the launch of a significant number of initiatives supporting the fragile rural economy) and the improvement of governance, social capital and social networks, and the empowerment of local society (Esparcia and Escribano, 2013a). None of these goals has yet been achieved, however, without tensions and power conflicts.

Our previous analysis of LEADER in Spain shows that power conflicts and tensions are frequent and are often latent in rural local societies (Esparcia 2000; Esparcia et al., 2000; 2001; 2011; Esparcia and Escribano 2011, 2012; Esparcia et al. 2014). LEADERS, and more specifically their LAGs, are the primary scenario in which such conflicts arise with a high degree of intensity due to the control of available resources (those resources that inform decisions taken by LAGs), as has been recognized by many local stakeholders.⁸ Although in some indirect way, LEADER is conceived of as an instrument of

⁷ SOCIRURAL is a nationwide research study funded by the Ministry of Economy and Competitiveness (DG Research), of which the author is the main researcher (see acknowledgements). Personal interviews to local stakeholders have been conducted in 11 LEADER study areas in the regions of Aragón, Catalunya, Galicia, Castilla and León, Castilla-La Mancha, Murcia and Andalucía. The most outstanding interviews have been transcribed, though they are referenced only partially in this paper. A comprehensive and systematic treatment of the information from those interviews is being done in other research. References in this paper are made either to these interviews or to the preliminary presentation of results.

⁸ Personal interviews from SOCIRURAL research project (2009-2015).

power by many stakeholders, understanding power as the capacity for both the control of resources and decision-making in relation to these resources. Understood as such, “power” has been and is currently present in many situations in which local actors play different roles, ranging from the power relations of tacit consensus (i.e., to maintain compromises and equilibrium while available resources are shared according to some – not necessarily written – rules) to outright confrontation. As indicated in many of the personal interviews conducted in this study (Esparcia and Noguera, 2003; SOCIRURAL research project), former situations are widely represented; however, they usually mask some degree of domination-dependence relations rather than a fair equilibrium and consensus among local actors and society in relation to strategies, their practical implementation and the distribution of resources. As a consequence, one might conclude that one of the features of LEADER in Spain lies in its frequent characterization as subject of – whether hidden or not – power struggles between different elites (Buciega et al., 2001; Esparcia and Noguera, 2003; Camacho and Esparcia, 2014), aiming to control LAG decision-making in regard to those resources provided by LEADER.

LEADER forms part of differentiated conceptions that have changed over time, however, partly depending on the presence, weight, or power of different stakeholder groups (known as ‘competing rationalities’ in the words of Connelly et al., 2006). To define those conceptions in the case of Spain, the qualitative information collected in the aforementioned research and official evaluations was used (including many interviews with managers and members of boards and the representatives of the Spanish nation-wide networks of rural development⁹). From the information gathered in this study, a simplified and roughly interpretative scheme could be drawn in order to represent the changing weight of conceptions of LEADER in Spain (Fig. 1). Three main simplified – and partly opposing – conceptions, were used, defined as follows: (i) LEADER is an instrument of power in the hands of power-groups within LAGs and their clientelist networks; (ii) LEADER is in essence an instrument with which to support the economic development of rural areas through local initiatives; and (iii) LEADER is a tool in the hands of local societies and their representatives within LAGs with the objective of jump starting governance mechanisms or their development for the promotion of social networking, capacity building, local empowerment and local democracy (that it so say, all those elements characterizing LEADER rhetoric).

All three conceptions coexist and could be complementary (even from the point of view of any individual stakeholder), especially those related to LEADER as an instrument with which to support economic development, governance and local democracy. These conceptions are long-established,

⁹ National Network of Rural Development and State Network of Rural Development.

targeted elements of LEADER discourses whose importance and trend-related changes depend on a combination of factors, including stakeholder group (e.g., politicians, entrepreneurs, environmental groups and other social actors), proximity to the start-up of a new programme, economic situation and even political changes at the local level. Nevertheless, with necessary cautions taken in interpreting the scheme, the findings of this study represent global trends spanning the almost 25 years of the LEADER method in Spain. Synthetically, four main stages can be differentiated. At the earliest stage, and in parallel to LEADER I (Fig. 1, A), the majority of local stakeholders saw LEADER primarily as an instrument of power and the control of funds and therefore ultimately susceptible to feeding clientelist networks. It should be noted that this view was associated with a high degree of traditional distrust among the rural population in regard to top-down policies or initiatives coming from abroad for a number of reasons, such as the limited nature of their impact, a generalized ignorance of what was new and the expected added value of LEADER. Many stakeholders therefore held the view of LEADER as another externally driven programme. In some regional governments, officials were partly reluctant to give competences to LAGs because from their perspective, LAGs were not sufficiently legitimate – from a democratic point of view – to manage public funds (Esparcia and Escribano, 2013b). Two additional factors explain that reluctance among officials: their narrow view of the implementation of public policies based solely on a top-down perspective and their hidden conception of LEADER as an instrument contributing to the maintenance of clientelist networks. Although the latter argument was much more present during the first stage of development, more recently, LEADER has also been used by a number of regional governments as an instrument with which to promote or maintain clientelist networks.¹⁰ From this perspective, it is easy to understand why some regional governments have not encouraged rural governance and the empowerment of local stakeholders, at least during the early stages of LEADER.

Those who expected that LEADER might serve as a new and innovative instrument for rural development – that is to say, those who understood its great potential – were limited to a moderately sized but diverse group of people including some civil servants, officials engaged in extension services, environmental activists, experts, development practitioners and professionals whose careers grew out of an association with new conceptions of local development. The favourable and even enthusiastic reception of LEADER by some of these actors since its inception can also be attributed to their previous involvement in the initial design of a former national development

¹⁰ As has been denounced by the media: El País - Comunidad Valenciana: http://ccaa.elpais.com/ccaa/2013/05/22/valencia/1369248311_764047.html [Accessed 22th May 2013].

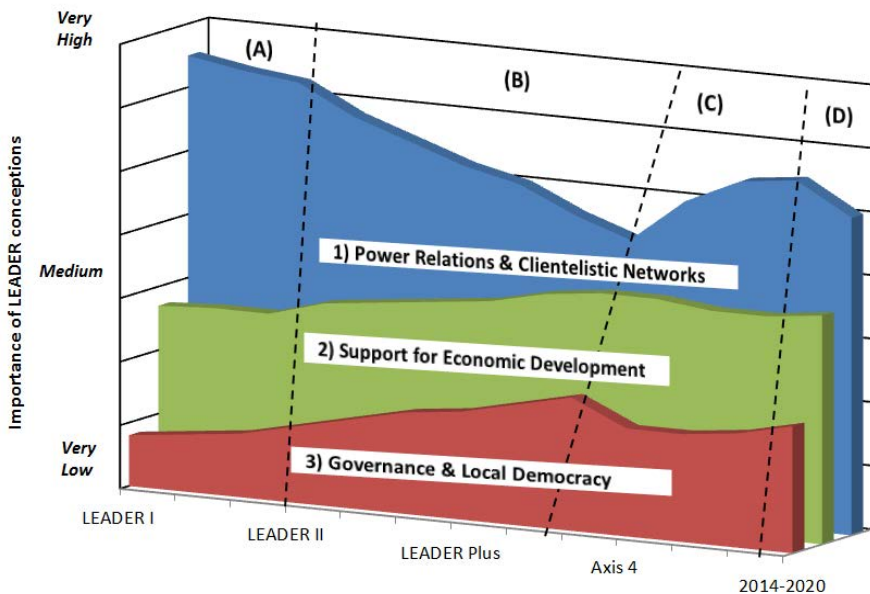
instrument, the Programme of the Promotion and Development of Mountain Resources (Esparcia and Buciega, 1998; Esparcia and Estrela, 1991).

This heterogeneous group of individuals undoubtedly became increasingly involved in LEADER during the 1990s. As a consequence, the predominant conception of the programme in its initial phase (i.e., LEADER as an instrument of power) began to diminish with the advent of LEADER II and LEADER Plus (Fig. 1, B), in favour of a conception whereby LEADER was seen as a double instrument promoting economic development, governance and local democracy. Nevertheless, at the height of LEADER Plus, when regional and local actors were engaged in the design of what would become LEADER in the following period of Axis 4, positions furthest from that of the LEADER philosophy again increased (Fig. 1, C). In many rural areas, local (and even public regional) stakeholders intensified their pressure and control over LEADER. This newfound intensity was a clear sign that for local and regional elites, LEADER was still much more an instrument of power and clientelism than a tool to promote governance and local democracy, even given the assumption of an economic development dimension. A final stage could thus be differentiated (Fig. 1, D), coinciding with the design of the new LEADER for the period 2014-2020. This stage is characterized by a moderate increase in the importance of those conceptions of LEADER as an instrument of economic development, governance and local democracy. The combination of increased bureaucracy during the period 2007-2013 and the important reduction of available funds managed by each LAG explains the moderate increase in enthusiasm over the economic potential of LEADER (Esparcia, 2009), despite the fact that entrepreneurs involved in small-scale initiatives were induced by the crisis to better consider even small co-funding coming from LEADER (Sánchez et al., 2014). The conception of LEADER as an instrument of governance and local democracy has recovered in recent years, coinciding with wide political change on a local scale in the wake of municipal elections in 2015. A change within the governing political parties in many municipalities (and as a consequence, the composition of public stakeholders for LAGs during the period 2014-2020) has recently been seen by local non-public stakeholders and experts as an opportunity to renovate procedures increasing democracy and reinforcing transparency in decision-making.

A regular pattern fully associating each conception with the discourse of a specific stakeholders' group has yet to be observed. Nevertheless, some tendencies have emerged; local actors tend to be identified with a differentiated combination of conceptions building up their own personal discourses. Taking into account the notion that local elite groups are usually composed of local politicians and private economic actors, some tendencies could be drawn from a simplification of stakeholders among both elites and non-elites (Table 1). The great importance of economic development issues should thus be highlighted for all stakeholders and members of a local

population, as well as the low level of awareness among the local population in respect to new governance and democratization instruments that could be LEADER, or significant differences in the identification of LAGs as instruments of power relations and scenarios inspiring tension and conflicts. The latter conception is rarely recognized by local elites, though it remains a central issue for non-elites. Instead, elites recurrently show LAGs as organizations in which there are no confrontations guided by the “consensus” as a fundamental driver in decision-making, and consequently, as “an example of local democracy”.¹¹ Nevertheless, although non-elites have agreed on the importance of negotiation within LAGs, that sense is fairly different because for those actors not belonging to the elites, negotiation and consensus are seen as clientelism and elites are identified as clientelistic networks.

Figure 1: Predominance of conceptions of LEADER over time. Source: Updated and renewed by authors from Esparcia et al., 2001.



¹¹ This trend has been detected in official evaluations (Esparcia, 1998; Esparcia and Noguera, 2003) and more recently in interviews with local stakeholders (SOCIRURAL research project, 2009-2015)

Table 1. Importance of discourses to attending stakeholder groups

Components of discourses	Elites	Non-Elites
Economic Development	High	Very High
New governance, local empowerment & democratization	High	Very Low
Power relations, tensions & conflict	Low	Very High
Negotiation: agreements and consensus	Very High (1)	Very High (2)

(1): Understood as democratic problem-solving

(2): Understood as non-democratic clientelism

Source: Qualitative interviews with local stakeholders (SOCIRURAL Research Project, 2009-2015) and focus groups (2011)

The presence of strong alliances within LAGs' members (usually by local elites) therefore implies that both latent and hidden tensions and conflicts remain unsolved despite the supposedly more democratic way of decision-making based on (frequently artificial) consensus. The rhetorical goal of converting LAG as a global alliance of local actors is theoretically shared by all; yet in reality, different types of stakeholders' alliances are increasingly present, and consequently, (whether latent or not) power conflicts. Some form of preliminary and even informal agreements (based on real consensus) on the distribution of funds by sectors and/or municipalities is one of the detected ways by which to reduce or avoid those tensions and potential conflicts increasingly used in daily decision-making within LAGs. On occasion, these agreements are formalized through technical criteria for the selection of initiatives. Chairmen interviewed in this study agreed that assessing this factor was a fair way in which to ensure a democratic and territorially adequate distribution of funds by the LAG. Nevertheless, this procedure is viewed as not sufficiently democratic by non-elites, in addition to the belief that they could also hinder a comprehensive critical analysis of received proposals based on their quality, sustainability, creation of employment or multiplier effects.

To conclude this section, some precise statements should be made in relation to local elites. In theory, social stakeholders, entrepreneurs and politicians could be identified herein. However, local elites within Spanish LAGs almost ever include politicians, those who have traditionally tended to possess real control over decision-making (despite EU regulations limiting the proportion

of public members), yet with the increasingly significant participation of private economic actors. Politicians have justified their decision-making power by citing democratic legitimization, arguing that the remainder of LAG members do not have such legitimization. Nevertheless, this situation changed formally over the course of the last period (2007-2013) because for example, the average of public members on decision boards during these years was 43%.¹² Therefore, inclusion in local elite groups or alliances of local politicians within LAGs – even against civic and economic stakeholders (in a more or less crude way) – is not infrequent. On other occasions, territorial alliances between public, social and/or economic actors from the same municipalities are the main driving force. Ongoing research on social networks demonstrates the coexistence of both types of coalitions; however, there is a tendency to highlight and emphasize those based on political elites rather than territorial coalitions (Esparcia and Escribano, 2012, 2013 a-b; Esparcia et al., 2014).

5. Spanish LAGs: towards territorial governance through addressing territorial imbalances and improved functions

5.1. Territorial imbalances: progress and obstacles toward territorial governance

LEADER is seen as an innovation from the territorial point of view in most rural areas in Spain. Indeed, LEADER became an important reference from its inception in either those places without the presence of other institutional structures of territorial cooperation or those that were incipient or highly focused on other aspects (e.g., associations of municipalities for the collection of urban solid waste).

In parallel with the consolidation of the LAG as a partnership of public and private actors, during LEADER I and LEADER II, most LEADER regions were consolidated as a reference because they allowed for a better approach to socioeconomic problems and later, for the design of strategies and/or interventions aimed at the development of those LEADER regions. It is through LEADER that territorial identity has grown in rural areas (Esparcia, 2000) beyond the classical and traditional limits of municipalities (Table 2).

¹² This figure rises to 47 % skipping two regions with about 2/3 of public members (region of Valencia and La Rioja) (MARM, 2012). These regional governments introduced the weighted-voting to meet EU regulation, although as it has been pointed out “the preponderance of public members in the decision-making body, even having less weighted-voting, is a presence unconsciously coactive” (Sáenz, 2012: 72)

The poor development or implementation of other structures, or simply the lack thereof, has allowed LEADER to contribute to this territorial identity, creating a sense of belonging to a place. As such, poor development has also encouraged the structuring of rural territories, an outcome of critical importance to the provision of certain guarantees related to the implementation of strategies and interventions that necessarily should have a supra-municipal perspective. Advances in LEADER I and LEADER II continued in LEADER Plus, and with some exceptions, territorial boundaries were maintained. From the point of view of a number of stakeholders interviewed for this study (SOCIRURAL research project), these facts have contributed to the consolidation of power structures within LEADER regions that are currently dominated by local elites.

Table 2
 Territorial imbalances and territorial integration. Main strengths and weaknesses.

Main Strengths	Main Weaknesses
1) LAGs have paid growing attention to territorial balance, being a basic criterion in their composition.	1) Often inadequate and/or artificial boundaries of LEADER regions managed by the LAGs.
2) LAGs have enabled advances in territorial identity.	2) Overlay of different administrative divisions at a supra-municipal scale, in addition to the LEADER, which hinders progress in territorial identity.
3) LAGs have contributed to the population's sense of belonging because it is almost the only supra-municipal structure (i.e., contribution to territorial articulation).	3) Progressive increase in the size of LEADER territories in successive programmes, complicating progress on territorial identity through LEADER.
4) The growing presence of LAGs in rural regions and recognition by the local population (i.e., legitimacy).	4) Increase in size of LEADER regions (LEADER Plus onwards) and the lack of correspondence with other administrative boundaries hinders mutual knowledge between actors and cooperation between them (civil society and private actors are increasingly less identified with new LEADER regions).
5) It is intended that all municipalities could have representation (albeit through private actors): the diversity of actors brings greater options for territorial representation.	5) Increase in size of LEADER regions adds difficulties for more efficient management: management teams led to administrative functions, decreasing or missing dynamization functions (having as a consequence the loss of contact with the civil society and its stakeholders).
6) Mechanisms to ensure presence or representation of the small municipalities (mainly through public actors): 'positive discrimination'.	6) Economic and social actors tend to come from the most dynamic and populated municipalities: imbalances in the representation within the LAGs.

- 7) Progress in the representation of social actors (e.g., associations) spread within rural regions, contributing to territorial cohesion.
 - 7) Localisms by public actors are still present, frequently forgetting the general interest (they may cause tensions and conflicts in the boards).
 - 8) Despite recent progress, many remote or less populated areas are often still underrepresented in the LAGs or their boards.
 - 9) The mechanisms to balance the weight between municipalities of the LEADER region are sometimes insufficient.
-

Source: Compiled by the authors from Esparcia (1998), Esparcia and Noguera (2003) and mainly Focus Groups with team leaders (management teams) and chairpersons of Spanish LAGs (Esparcia, 2012).

The formation of LEADER regions during the period 2007-2013, however, has undergone major changes in general with the growth in regional size. This change has caused a subsequent reconfiguration of power structures within these new LEADER regions (and consequently new tensions and/or power conflicts). Another negative consequence has been the regression of the previously adopted identity of the local population within LEADER territories, introducing distortions of this identity:

“Territorial demarcation of LEADER could mean the LAG death – or not. In Spain there should be an axiom and it is that territorial scope of a LAG should not be modified without the agreement [of the actors in the LEADER region]. A regional government can’t be allowed to do that within an office, whatever reasons they may have, being legitimate or not, [nobody from regional government can make the changes they want] and give it the name they like, because this procedures distorts the essential element of Leader. LEADER is a concrete territory where there are some citizens who agree in reaching a consensus on what are their problems and the solutions. If somebody changes the territory, he/she is broking the rationale of the performing of LEADER ... [in this regard] Area Plans (from the Act of Sustainable Development of Rural Areas [45/2007]) have made what they have wanted ... This is an example that this is not the way to define and establish the LEADER regions ... There is a natural tendency of all [national and regional] public administrations to do that because the consolidation of LEADER regions annoys them since these [consolidated] LEADER regions become power structures” [participant in Focus Groups of LAGs’ Chairpersons, Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, 14th October, 2011].

Therefore, in a context defined by the fact that the enlargement of territorial boundaries does not favour these mechanisms of identification within LEADER territories, it must be added that growing difficulties should be faced by management teams in continuance of their role as facilitators in the LEADER region. This also contributes to the fact that in the wake of LEADER Plus, LEADER regions frequently ceased to be the territorial reference for many local stakeholders and members of the local population in comparison with the first three programmes. This is the case for private actors (who were forced to adopt a difficult reorganization if they wanted to be properly represented in LAGs and their boards); an especially serious scenario for the local population, which during the 2007-2013 period, has increasingly begun to see LEADER as a simple administrative office.

On the other hand, LAGs have sought, with varying success, to ensure the representation of all parts of the territory, e.g., through mechanisms designed to include the presence of smaller municipalities. Yet while representation has been achieved with regard to LAG membership, one cannot say that such efforts have had the same success in the case of boards; even today in some LAGs, stakeholders from smaller or more distant municipalities do not feel they are being adequately represented:

"[large size of a LEADER region] is a conflict from the point of view of territorial balance. In addition there will be always a predominance of large in relation to small municipalities in the decision making body of LAG. This is a serious problem" [participant in Focus Groups of LAGs' Chairpersons, *Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino*, 14th October, 2011].

In some cases, an attempt has been made to compensate for the under-representation of public actors with the presence of private actors. It is precisely in this last segment, however, that the most significant potential imbalances remain, given that economic and often social actors tend to be concentrated within the most dynamic municipalities (or at least those that are most dynamic and/or most willing to become involved in LAG boards).

Stakeholders have highlighted as a very positive benefit the maintenance of boundaries of LEADER regions because, through collective learning over time, LAGs have contributed to overcoming traditional localisms and strengthening trust between stakeholders – a process that is typically quite long:

"... internally [LEADER region] we are more appreciated and in relation to that evolution in which we have been consolidating, it has emerged a relation of trust between the LAG and the citizens and the organisations established in our LEADER region (especially those membership of LAG)"

[participant in Focus Groups of LAGs' team leaders, *Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino*, 14th October, 2011].

Changes in LAGs' territorial scope hinder this progress. Such changes occur with the design of each new programme (i.e., every six years); however, the period 2007-2013 was particularly problematic in many Spanish LEADER regions because of significant changes in relation to more stable previous periods (in addition to newly established LEADER or PRODER regions, mainly coinciding with the LEADER II period). In addition to disturbances derived from territorial changes, changes to the political composition of public LAG membership also introduced a number of disturbances, and management team leaders participating in organized focus groups argued for "the introduction of mechanisms to avoid disturbances because political membership changes". They agreed that reinforced and enlarged management teams, recovering prior strategic work (nearly lost due to insufficient size and growing bureaucracy) would be a successful means of diminishing such disturbances. Both team managers and chairpersons agreed on the strategic importance and costliness of building a shared social and economic development project, which previously required the generation of an important stock of social capital (in terms of trust and effective social networking within LEADER regions). From their point of view, this costly process was built up successfully until the advent of LEADER Plus but began to decelerate, even coming to a stop in the period 2007-2013 in some LEADER regions. Recent research shows that the removal of real LAG functions from regional authorities may even destroy previously generated social capital (Serrano, 2014).

5.2. Stakeholders' perceptions of LAG functions: From economic development to territorial governance

In Spain, economic development is certainly one of the most outstanding conceptions and clearly perceived functions (even by the local population) taken over by LAGs, as interviews with local stakeholders (i.e., SOCIRURAL research project) have shown. For members of LAG boards, this is also the most recognizable feature of LEADER and the best identified, surpassing functions related to governance, democratization, capacity-building and social networking (Figure 1). Therefore, for LAG board members, the fundamental tasks of LAG basically consist of the identification of the problems and needs of LEADER regions and consequently the design and implementation of the most appropriate strategy to address them. LAG board members are aware that in order to undertake such tasks, they should properly identify available human, physical and economic resources, the potentialities of the LEADER region (e.g., territorial competitiveness) and the social and economic environment. The combination of these aspects directly

influences the capacity of a LEADER region to gain competitiveness and improve its competitive position in the global context. In some way, when local stakeholders talk about economic development using the framework of LEADER they associate it more with a technical process than with the attainment of legitimacy, a process in which the participation of different local stakeholders is viewed internally as a way to ensure effectiveness in properly addressing the needs and implementation of regional strategy.

Therefore, the primary view among respondents is that as a technical process, in regard to tasks of diagnostics, surveying, prospection, design and implementation of development strategies, LAGs have (or should have) sufficiently experienced management teams and, where appropriate, the necessary external advice. Local stakeholders value knowledge of the territory and direct, permanent contact with civil society and other stakeholders highly, as these assets would afford LAGs greater capacity to manage the local development process as well as actions with which to respond and adapt to LEADER region changes. It has been compared LAGs with and almost without management team, demonstrating its strategic and fundamental role in the implementation of LEADER (Herraiz, 2014).

Stakeholders are nevertheless afraid of a number of uncertainties that may hinder the implementation of development objectives by LAGs. The first difficulty arises from the fact that sometimes the detection of needs and the design of a relevant development strategy is undervalued, thus remaining almost as mere formality (as has been detected in previous evaluations, Esparcia and Noguera, 2003). Far from constituting a thoughtful, serious, participatory and methodologically rigorous process for the future of the LEADER region, the development strategy is frequently conceived of as a simple administrative document needed to obtain the programme and funds it entails. Stakeholders also recognize that with some frequency, following programme inception and funding, the document is virtually forgotten and decisions made are based, primarily on short-term criteria, marked or derived from the positions, pressures and power relations between different stakeholders within the governing bodies. Second, decisions may be based on criteria applied by those responsible for deciding on the eligibility of proposals (i.e., regional governments); and third, decisions may also be conditioned by proposals arriving from within a LAG which may not correspond with its initial objectives. In short, these elements may cause a deviation with respect to primary objectives and development strategies conceived as a mere formality.

Table 3
LAGs as instruments for territorial development. Main strengths and weaknesses

Strengths	Weaknesses
1) LAGs are (or may be) an instrument of governance and cooperation between public and private actors for the territorial development.	1) LAGs have sometimes failed developing shared and clear integrated and multi-sectoral strategies for the rural region.
2) LAGs have a good knowledge of problems and needs of the LEADER region.	2) Many strategies emerge from academic or technical studies rather than from a process of strategic thinking by local actors.
3) Increasing social legitimacy (arising from the ties between LAGs and the rural region as well as the representativeness of its local stakeholders in LAGs).	3) The functions of animation are increasingly limited by the administrative workload. Rural stakeholders perceived that LEADER has lost the initial potentialities of the LEADER method.
4) Cooperation within the LAGs (governance) allows shared medium and long-term territorial strategies.	4) The coordination with other public and private organizations could be improved in order to better design and implement the development strategies.
5) Experienced and effectively support management teams are available as support to the LAGs' boards.	5) The available financial and human resources are not sufficient to ensure an appropriate and effective development processes implementation.
6) The structure and characteristics of LAGs provide high adaptability to changes, even in the short and medium term.	6) To promote –frequently isolated- specific actions do not always meet the strategic objectives.
	7) The strategy may have little relevance for those who have to make decision on eligibility of specific proposals (regional governments).
	8) There is a growing loss of capacity by the LAGs applying an effective territorial development strategy.
	9) Sometimes there are designed strategies that can't be implemented, being necessary constant adjustments. Lack of mechanisms to update.
	10) Limited administrative capacity by LAGs to assume more responsibilities and functions on territorial development.

Source: Compiled by the authors from Esparcia (1998), Esparcia and Noguera (2003) and mainly Focus Groups with team leaders (management teams) and chairpersons of Spanish LAGs (Esparcia, 2012).

In this context, other weaknesses noted by stakeholders are related to the adequate performance of LAGs as instruments of development. Increased bureaucracy is one of the more negatively perceived issues, being highly

criticized for the obstacle that administrative requirements entail coping with the fulfilment of animation roles and social and economic dynamization for which LAGs are theoretically designed.¹³ However, in previous programmes (LEADER I, II and Plus), the available human resources remained practically the same as in the last period (2007-2009), yet both administrative workload and the breadth of the territory have increased. In this context, the strategic functions of the LEADER method have been seriously damaged.

Having the conviction and commitment of stakeholders with the development of the LEADER region as a prerequisite, stakeholders argue for the provision of sufficient economic and human resources for LAGs in order to properly and effectively implement the development strategy and carry out animation tasks. Interviews in many municipalities (through the SOCIRURAL research project) have shown that in order to cope with this difficulty, politicians who are highly committed and involved in LAGs, possess significant responsibility in their local governments (mostly majors) and have local development agents tend to facilitate cooperation with LAG management teams that would otherwise have been inadequate (e.g., giving administrative information, technical advice or pre-processing applications).

Despite this positive attitude and the notion that LAGs should be a forum for participative democracy among stakeholders, the most common situation reported by LAG team leaders is the need to work in relative solitude, mainly because the perceived day-to-day role involves the processing, granting and management of applications as the fundamental part of the "development" objective. The coordination of both internal and external networking for daily tasks tends to be scarce, and as such, it would be important to move towards a conception of LAGs as an instrument of real cooperation with other institutions or organizations in more effectively carrying out its development actions.

Given that cooperation and networking are so important, stakeholders recognize that in addition to the scarcity of (mainly) human resources, many

¹³ These opinions were already present in the evaluation of Leader II (Esparcia and Noguera, 2003) and have not only continued but increased in successive programmes. Thus, it may be worth to show that in the evaluation of LEADER Plus, in the case study referring to the Valle del Jerte (Extremadura), the management team said to devote approximately 50% of staff time to administrative tasks and only a quarter to tasks of animation. Moreover, much of tasks relating to the assessment and management of projects and proposals meant that "*excessive administrative bureaucracy of the program has as a result that the managerial team is constantly overloaded and without enough time to carry out the tasks of promotion and communication as they had planned*" (Metis GmbH, 2010, p. 198). Most of the managers and team leaders, but also the LAGs' chairpersons participating in the Focus Groups conducted for this research, fully coincided in this opinion.

LAGs face the problem of weak cooperation and networking cultures. In such a way, many Spanish LAGs are facing a contradiction derived from a strategic plan conceived theoretically as an instrument of territorial development within a strategic perspective. The implementation of such a plan is characterized by, in essence, its reduction to an increasingly scarce co-funding operation. Moreover, those actions do not always form part of the needed comprehensive development strategy (i.e., strategic plan) emerging from the agreement and commitment of different stakeholders. Stakeholders are fully convinced that fostering medium and long-term comprehensive development strategies is still one of the main challenges for Spanish LEADER during the coming years.

Fostering territorial governance (deep democracy, effective social networking, etc.) is the second strategic function of LAGs, though in comparison with economic development, this function is less valued and present in stakeholder discourses (Figure 1 and Table 1). Despite the fact that this aspect has been deeply developed (Esparcia et al., 2015), it is worthwhile to note some thoughts – mainly those highlighted by local stakeholders in regard to the strengths and weaknesses of this function (Table 4). For local stakeholders, the importance of territorial governance is derived not only from within but also from the framework adopted to promote the effective performance of other elements, such as the development strategies in LEADER. Local stakeholders claim that improvements and more effective territorial governance are needed because they condition and define the framework in which an economic development strategy is conceived, designed and implemented. From their view, effective territorial governance influences a set of positive aspects, such as increased stakeholder commitments and sense of belonging within rural territories; increased cooperative attitudes among the involved stakeholders; increased openness in collective development and social process involvement; and higher willingness to participate in territorial decision-making bodies, such as LAG boards. For local stakeholders, those aspects affecting civil society, such as civil empowerment and local democracy, carry slightly less weight.

Therefore, in this context, stakeholders are convinced that LAG should be converted to a real and highly efficient instrument for territorial governance, networking and cooperation between public and private actors and organizations operating at the local level (or where applicable, the improvement of functions, although in general respondents agreed that there is still room for deep improvement), even as a precondition for addressing any action related to the “economic development dimension”. Stakeholders are also fully convinced that LEADER and its LAGs provide an excellent platform for the improvement of such territorial governance, promoting debate and even conducting a strategic prospecting, which may in turn raise democratic participation, involvement and the commitment of more local actors. In this

sense, the strategic importance of LAG leadership, which (with some exceptions) has been significantly improved throughout the implementation of LEADER programmes, should be highlighted. These improvements can be attributed to increasingly experienced management teams in which team leaders are developing excellent leadership work, accompanying LAG boards (MARM, 2012; Esparcia et al., 2014).

Table 4
 LAGs as instruments for territorial governance. Main strengths and weaknesses

Strengths	Weaknesses
1) Increasing representativity of all the interests of the territory (contributing to higher legitimacy).	1) Excessive weight of public actors (despite the nominal limit).
2) Growing presence of the most representative actors of the territory.	2) Insufficient involvement of economic actors and professional associations.
3) Growing presence of private actors (especially economic actors).	3) Insufficient articulation, representation and involvement of young people, women and social actors.
4) Increasingly incorporated into the debate between actors those aspects related to the development of the rural region (beyond LEADER).	4) Instability due to political changes after elections.
5) Development and progressive consolidation of the culture of consensus pact.	5) Lobbies bring into the LAGs their aspirations, problems and confrontations, including the traditional localisms.
6) Increasing relationships between public and private actors.	6) Lack of a project of medium to long term territorial development shared by public and private actors.
7) Growing consolidation of the LAGs in the rural region (more recognition and prestige among the local population).	7) Loss of autonomy with respect to regional governments. Sometimes associated to clientelistic patterns.
8) Increasing clearness on criteria for decision-making (limiting possible arbitrariness).	8) Culture of the consensus pact with tacit agreements can limit open debates and the effectiveness of fairer criteria prioritising actions.
9) Progress on clear and transparent criteria of eligibility and its application.	9) The presence in the LAGs of a large number of actors does not imply involvement in other all areas (in particular the decision-making).
10) High involvement and commitment from members of the boards.	10) Occasional obstruction to the renewal of LAGs members and their boards (wish of permanence).
11) Growing articulation of stakeholders participating in LAGs (especially important for social and economic sectors).	11) Increasing complexity in the organizational structures could limit LAGs' effectiveness.

- | | |
|--|--|
| 12) Growing reputation and valuation of belonging to the LAG as a useful instrument for development. | 12) Lack of commitment of many actors present in the LAGs (contrasting with the wish of belonging and permanence, especially from political actors). |
|--|--|
-

Source: Compiled by the authors from Esparcia (1998), Esparcia and Noguera (2003) and mainly Focus Groups with team leaders (management teams) and chairpersons of Spanish LAGs (Esparcia, 2012).

6. Concluding remarks: Towards a comprehensive interpretative model of LEADER in Spain

LEADER as a method and LAGs as an instrument have certainly been one of the main innovations of rural development policies in recent decades in the European Union. Maintaining the traditional overall objective of economic development, LEADER has adopted a new method (i.e., the territorial bottom-up approach) and instrument to address it, empowering local stakeholders and local populations and giving them the capacity to design their strategic development programmes according to local needs (Larsson and Waldenström, 2012). LAGs were the instrument of this new approach, devoted to fostering and channelling civil participation in decision-making processes, encouraging democratization, promoting local governance and providing private and public local actors with capacity-building education.

LEADER has been enthusiastically received in Spain (as is demonstrated, for example, by the creation and implementation of PRODER, the twin programme of LEADER). Returning to the adaptation of Stocker's propositions on the governance of rural areas, it could be said that they are present in Spanish LAGs, but some gaps still remain between rhetoric and practical implementation, as is shown in Figure 2.

First, it could be said that after 25 years of implementation, Spanish rural areas are counted among an increasingly consolidated network of institutions and actors beyond the municipal scale and government, of which most are deeply involved in territorial approaches to local development. Nevertheless, from the point of view of some actors, the involvement of elites and/or organizations responds much more to the dynamics of local power relations than to the fair commitment to deepening democracy in the framework of new governance. The presence of power elites should not necessarily be viewed negatively. In this sense, LEADER should contribute to the identification of dependencies and power relations between those organizations and actors involved, channelling them into cooperation, negotiation and problem-solving strategies (Halfacree et al., 2002). It is beyond doubt that important progress has been made within Spanish LAGs;

however, improvements in LAGs' accountability, transparency in decision-making processes and derived decisions are needed. The legitimization of LAGs needs not only to simply do things better but also to communicate how and why they have been done.

Second, in addition to the aforementioned comments, LAGs are increasingly conceived of as an instrument for local governance in rural areas, beyond the traditional approach based on legal authority by local governments (Jordan et al., 2005). Clearly, many Spanish rural areas have experienced an increasing movement from government to governance and from legal authority to LAG leadership. The willingness of municipal governments and other organizations to participate and be involved in this new governance, taking the lead in a LAG's change processes, have varied over time and are diverse across the country depending on the presence of stakeholder groups in different LEADER regions. The conception of LAGs as instruments of power in the hands of elites is still very present in the minds of much of the local population, and although here again improved transparency and communication is needed, wider participation and social involvement by civil society as well as local leadership remains a strategic issue (Beer, 2014). Designing and implementing more integrated and coherent strategic plans are also effective future strategies, as well as better involving civil society and remembering that these plans are instruments not only of economic development but also of shared views of the territory's desired future. In addition, the most effective means by which to reach this future are through local governance, the empowerment of local civil society and the extension of democracy.

The Spanish experience shows earnest, important LAG leadership is needed in local society, particularly among management teams and their leaders. It has been found that LAG leaders frequently depend on management teams and increasingly, team leaders. Recent research shows that for the most relevant local actors in LEADER regions, team leaders reached a higher capacity to mediate and transmit new ideas or innovations (Herraiz, 2014; Serrano, 2014). In addition, globally, they are held in highest regard by social networks – many times more than those among whom political power is concentrated. This trend is an example of the notion that governing does not mean governance and that governance is supported by both institutional and personal leadership.

Third, through LAGs, LEADER has definitively contributed to the creation, maintenance and sustainability of stakeholder networks, although some recent research shows tendencies among county networks to remain – in contrast to LEADER region networks (historical, geographical, cultural and social reasons explain why those at the county level are stronger than those at a higher level). On the other hand, instead of geographically based networks, those LAGs that are elite-based have also increased, and their control of LAGs

is not always fully accepted by those members of civil society not belonging to power elite groups.

Fourth, LAGs have increasingly contributed to the accurate identification of economic and social problems. During LEADER II and LEADER Plus, the diagnosis of situation-detecting needs and the strengths and weaknesses of the LEADER region led to increased involvement by civil society. The resulting development strategies (i.e., strategic plans) counted within their commitment, yet day-to-day implementation difficulties generated increasing disaffection by some sectors of civil society. In some cases, strategic plans were viewed more as formal requirements than as real instruments to be carefully and tightly followed. Changes by the European Commission, for example, forcing LAGs to select a dominant theme in LEADER Plus, were almost ineffective when some LAGs chose several or even all of the themes proposed by the EU, which in turn implied the willingness of LAGs to accept “every interesting initiative” coming from the local population – indicating also the absence of strategic vision.

LEADER as a scenario of different types of power relations is also highlighted in the literature (Halfacree et al., 2002). Issues such as the democratic deficit, the co-existence and inconsistencies between bottom-up and top-down components, or the difficulties converting LEADER as a sustainable partnership, have arisen. The processes supporting LAGs as territorial governance instruments have been frequently criticized in Spain precisely for their lack of democratic legitimacy because politicians are elected. Nevertheless, LAGs have increasingly improved upon the mechanisms of representativeness within boards, thereby gaining in legitimacy. Despite the elimination of the formal dominance of politicians by EU regulations and the fact that some exceptions remained during the last programming period between 2007 and 2013, power elites (involving stakeholders other than politicians) are usually well represented and possess control over decision-making. This situation tends to be negatively valued by stakeholders at the margins of LEADER or those who are weakly involved in LAGs, and more inclusive efforts seen to be highly necessary. The narrow conception of LEADER as a mere bureaucratic economic development programme has contributed to this trend. Nevertheless, the larger potentialities of local, integrated development strategies in the new programming period 2014-2020 would be a significant opportunity by which to overcome such pitfalls.

LEADER is a bottom-up approach, yet it coexists with other top-down policies and programmes and, above all, with top-down mentalities and conceptions of development processes. In Spain, this coexistence still generates tensions and conflicts among stakeholders and organizations from both approaches, with negative consequences and inefficiencies in the

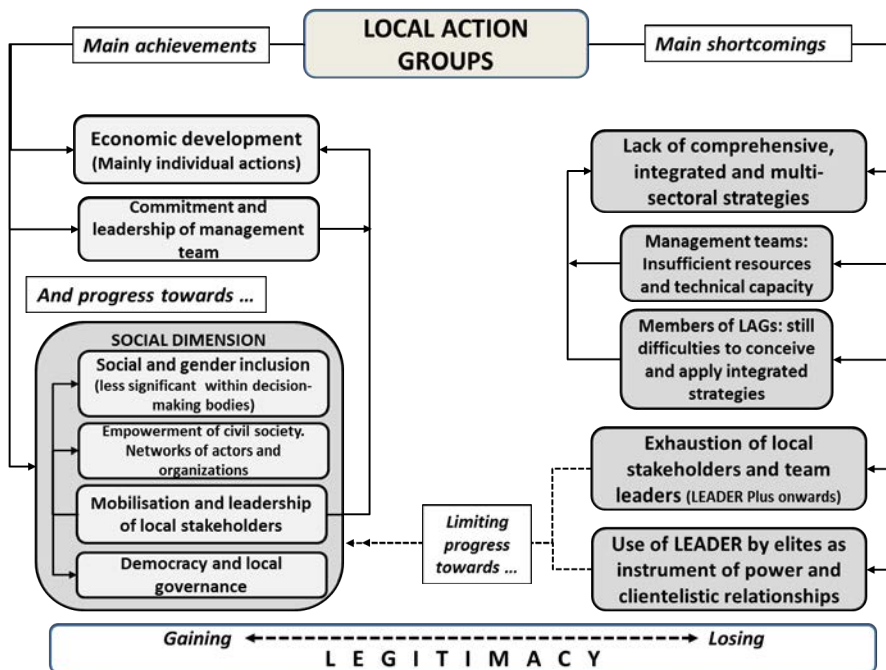
implementation of LEADER as well as other development processes. Without questioning progress in rural Spain, stakeholders are seeking to meet the significant pedagogical challenges that Spanish LAGs still possess, showing that a bottom-up approach is efficient and effective not just in its own implementation but as an effective complement to top-down policies (e.g., those of a structural nature coming from CAP). On the other hand, from the perspective of local populations and civil society, it has been shown that a properly implemented LEADER is and could be an effective instrument for local governance, which in turn would encourage proactive attitudes and commitment to the future of the territory.

The conversion of LAGs and LEADER into viable and sustainable partnerships has been at the heart of LEADER rhetoric since the programme's inception at the end of the 1980s. LAGs have attempted to reach this viability and sustainability through a variety of means, some of which are more inclusive than others, and in some cases respond to the attempt by local elites to ensure their own hegemony (which has been obviously highly criticized by civil society and those local actors not belonging to power LEADER elites). Three main general discourses on power relations have been highlighted: the representation of different stakeholder groups, the territorial distribution of power and the assumption of power in the face of national and regional governments. In Spain, it has also been found that, as in other EU countries, an important deficit exists because LAGs still do not sufficiently include those social groups that tend to be excluded, sometimes because they are not interested (that is, LAG failed to garner interest and increased involvement). Nevertheless, experiences in certain LAGs have shown that with specific, clearly focused and participatory strategies addressing these social groups (mainly women and young unemployed people), significant positive results can be obtained. Thus, there is no excuse to undertake such a specific inclusive strategy, though LAGs need sufficient resources in order to cope.

In addition to elite-dominated coalitions, territorial power coalitions are also very present in Spanish LAGs. These territorial coalitions have formed the basis for many negotiations and agreements (i.e., the over-highlighted 'consensus' mentioned by power elites) and served as one of the reasons for the diminishing tensions and conflicts during the last programming period (2007-2013). For those stakeholders not participating as power elites, territorial coalitions are as negative as those based on social and political positions, criticizing both formal and informal agreements on the distribution of funds. Such distributions may hide excellent, highly effective, well integrated or highly relevant proposals, even coming from other municipalities or overrepresented sectors that are probably much better in terms of economic and social benefits for the whole LEADER region.

Finally, stakeholders in Spanish LAGs are still afraid because LEADER, as a bottom-up approach, is not yet fully understood or accepted by civil servants and politicians within regional governments. This trend is confirmed, on one hand, by the limited percentage of funds devoted to Axis 4 (LEADER) in the Rural Development Programmes of the last programming period (i.e., in most regions, very close to the minimum required by the European Commission), which shows that regional authorities, despite their rhetorical discussion of the goodness of LEADER, maintained their real commitments at the minimum legal. On the other hand, in the current programmed period (2014-2020), regions have had the opportunity to take a step forward showing their commitment with a bottom-up approach; for example, not simply giving to local LEADER strategies more than the required percentage of funds but advancing to a more integrated strategic plan (i.e., so-called multi-fund strategies, promoting strategies beyond LEADER funded by other funds in addition to the European Agriculture Fund for Rural Development). New Rural Development Programmes are slated for approval in 2015, but available information confirms that again, local strategies will be limited by most regional authorities close to the traditional LEADER, despite enlarged potentialities provided by EU regulation (Regulation 1305/2013, on support

Fig. 2: Main achievements and shortcomings of Local Actions Groups in Spain. Source: Authors



for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development - EAFRD). Therefore, in Spain the slogan seems to be “if no new challenges nor any changes, then certain ensured stability”.

In conclusion, it could be said that, despite the many internal and external difficulties and constraints that Spanish LAGs face during their operation – since their establishment in 1991 – they are playing an increasingly significant lead role in the promotion, conduction and implementation of processes of economic, social and institutional changes in rural Spain. Future research should be aware of these aspects and seek to further explore the evolution of Spanish LEADER, paying attention to both the issues analysed herein and other relevant topics, as well as regional and even intraregional differences on these issues.

Acknowledgements

Authors acknowledge A. Buciega for help with conducting the two focus groups, as well the members of LAGs participating in them. Likewise, the authors thank the anonymous referees and editor for their valuable comments on the first draft of this article.

The work was carried out with support from the Spanish Ministry of Environment and Rural and Marine Affairs (2011) and the research projects *Social Capital and Territorial Development (I): Social Networks, Leadership and Power Elites in the new Rural Dynamics in Spain* (CSO2009-11076), and *Social Capital and Territorial Development (II): Crisis, Resilience and Leaderships in the new rural Dynamics in Spain* (CSO2012-32792).

References

- Andersson, K., Sjöblom, S., Marsden, T. and S. Skerrat. 2012. Conclusion: Progressing from Governance Challenges to Approaching ‘Must Hit’ Spatial Policy Targets. In Sjöblom, S., Andersson, K., Marsden, T. and S. Skerrat (Eds.), *Sustainability and Short-term Policies*. Ashgate Publisher, pp. 301-320.
- Bartol, K.M. and Zhang, X., 2007. Networks and leadership development: Building linkages for capacity acquisition and capital accrual. *Human Resource Management Review* 17(4), pp. 388-401.
- Beer, A. 2014. Leadership and the governance of rural communities. *Journal of Rural Studies*. 34, 254-262.
- Böcher, M., 2008. Regional governance and rural development in Germany: the implementation of LEADER+. *Sociologia Ruralis* 48 (4), 373-388.

- Bryden, J. and Hart, K.J. (Eds.) 2004. *Why Local Economies Differ: the Dynamics of Rural Areas in Europe*. Edwin-Mellen Press.
- Buciega, A., Esparcia, J. and Noguera, J. 2001. ASAM Ambassieras Rural Partnership, Spain. In Cavazzani, A. and M. Moseley (Eds.), *The Practice of Rural Development Partnerships in Europe*. Project PRIDE Research Report (Partnerships for Rural Integrated Development in Europe), pp. 299-310.
- Camacho, F. and Esparcia, J. 2014. From social networks to discourse analysis. A case study of rural development (NW of Murcia, Spain). *Social Networks and Local Development, 1st European Conference on Social Networks*, Barcelona, July 1st-4th.
- Connelly, S., Richardson, T. and Miles, T. 2006. Situated legitimacy: Deliberative arenas and the new rural governance. *Journal of Rural Studies*, 22, pp. 267-277.
- Csurgó, B., Kovách, I. 2015. The LEADER Programme in Hungary – Bottom-up Development with Top-down Control? In Granberg, L., Andersson, K., and I. Kovach (Eds.), *Evaluating the European Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher, 53-77.
- Dargan, L. and Shucksmith, M. 2008. LEADER and Innovation. *Sociologia Ruralis* 48 (3) pp. 274–291.
- ENRD (European Network for Rural Development). 2010a. *Summary of the Extended Report on the Implementation of LEADER Approach*. Brussels: European Network for Rural Development.
- ENRD (European Network for Rural Development). 2010b. *The Implementation of the bottom-up approach. Extended Report*. Brussels: European Network for Rural Development.
- ENRD (European Network for Rural Development). 2011. *Supplementary Report on specific aspects of LEADER approach implementation*. Brussels: European Network for Rural Development.
- Esparcia J. and Escribano, J. 2012. Social Networks and Social Capital in Rural Development in Spain. *XIII World Congress of Rural Sociology*, July 29-August 4th, Lisbon.
- Esparcia, J. (coord.) 2015. Towards new territorial development policies in rural areas in the region of Valencia: Territorial incentives, public services and governance. In Romero, J. and A. Boix (Eds.), *Grassroots Democracy: New Agenda for Local Government. Public Policy, Social Cohesion and Good Governance in the region of Valencia after the reform of local government*. University of Valencia Publications, pp. 355-382. [in Spanish]
- Esparcia, J. (Dir.) 1998. *Intermediate Evaluation of the EU Initiative LEADER II in the region of Valencia*. Consellería de Agricultura, Pesca y Alimentación. Generalitat Valenciana. 2 Vols. [In Spanish].

- Esparcia, J. 2000. The LEADER programme and the rise of rural development in Spain. *Sociologia Ruralis*, 40(2), pp. 200-207.
- Esparcia, J. 2001. The evaluation of rural development programmes. In Pillet, F. and Plaza, J. (Eds.), *Lessons of Rural Development. A training approach from and for the region of Castilla-La Mancha*. Universidad de Castilla-La Mancha, CEDERCAM-Asociación para el Desarrollo Rural de Castilla-La Mancha, pp. 159-166 [in Spanish]
- Esparcia, J. 2006. LEADER II and PRODER in the rural development in Spain. In Frutos, M.L. and Ruiz, E. (Eds.), *Territorial Strategies of Rural Development*. Institución Fernando El Católico, Zaragoza, Diputación de Zaragoza, pp. 65-89 [in Spanish].
- Esparcia, J. 2009. The new structure of European Rural Development Policy 2007-2013. Innovations and Challenges. In Gómez-Espín, J.M. and R. Martínez-Medina (Eds.), *Rural Development in the XXI Century: New Orientations and Territories*. XIX. Coloquio de Geografía Rural, Murcia, Servicio de Publicaciones Univ. de Murcia, pp. 167-202 [in Spanish].
- Esparcia, J. 2012. The Local Action Groups. In MARM (Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino) *LEADER in Spain (1991-2011). An Active Contribution to Rural Development*. Madrid: MARM, pp. 97-124 [in Spanish].
- Esparcia, J. and Buciega, A. 1998. Considerations about LEADER. Issues for the Discussion. *Ruralia*, 1: 13-18 [in Spanish].
- Esparcia, J. and Escribano, J. 2013a. Social networks, leadership and resilience in times of crisis. Some evidences for rural Spain. In *Rural Resilience and Vulnerability: The rural as locus of solidarity and conflict in times of crisis*. XXVth Congress of European Society for Rural Sociology, 29th July-1st August, Florence. Pisa: Laboratorio di studi rurali SISMONDI, pp. 151-152.
- Esparcia, J. and Escribano, J. 2013b. Crisis and resilient rural communities. Evidences from the Biosphere Reserve of Sierra de Béjar and Francia (Spain). In *Rural Resilience and Vulnerability: The rural as locus of solidarity and conflict in times of crisis*. XXVth Congress of European Society for Rural Sociology, 29th July-1st August, Florence. Pisa: Laboratorio di studi rurali SISMONDI, pp. 115-116.
- Esparcia, J. and Estrela, M.J. 1991. Analyzing the management and promotion programme of Mountain Agriculture of the Alto Mijares and Alto Palancia (Castellón, Valencia). *Cuadernos de Geografía* (49): 69-88 [in Spanish].
- Esparcia, J. and Noguera, J. 2003. *Geographical Report Spain. Ex-post evaluation of the Community Initiative LEADER II*. ÖIR-Managementdienste GmbH, pp. 195-256. Vienna. European Comisión – DG AGRI.
- Esparcia, J. and Noguera, J. 2004. *Study for the methods for and success of mainstreaming LEADER innovations and approach into rural development*

- programmes. Spain (PRODER Programme)*. European Comisión – DG AGRI, 09/2003 - 03/2004.
- Esparcia, J., Escribano, J., Sánchez, D., and Rubio, P., 2014. Leadership and power: an approach from social networks in rural areas in Spain. *Social Networks and Local Development, 1st European Conference on Social Networks*, Barcelona, July 1st-4th.
- Esparcia, J., Escribano, J., Buciega, A. 2015. A Perspective of LEADER Method in Spain Based on the Analysis of Local Action Groups. In Granberg, L., Andersson, K., and I. Kovach (Eds.), *Evaluating the European Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher, 33-51.
- Esparcia, J., Moseley, M. and Noguera, J. 2000. (Eds.), *Exploring rural development partnerships in Europe. An analysis of 330 local partnerships across eight EU countries*. Valencia: University of Valencia.
- Esparcia, J., Noguera, J. and Pitarch, M.D. 2001. LEADER in Spain: Rural development, power, legitimization, learning and new structures. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 37: 95-113 [in Spanish].
- Falkowski, J. 2013. Political accountability and governance in rural areas: Some evidence from the Pilot Programme LEADER+ in Poland. *Journal of Rural Studies*, 32: 70-79.
- Garrido, F. and Moyano, E. 2002. Capital social y desarrollo en zonas rurales. *Revista Internacional de Sociología*, 33, sep.-dic. 67-96.
- Goodwin, M. 1998. The Governance of Rural Areas: Some Emerging Research Issues and Agendas. *Journal of Rural Studies*, Vol. 14 (1), pp. 5-12.
- Granberg, L., Andersson, K. and Kovách, I. (Eds.), 2015. *Evaluating the European Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher.
- Halfacree, K., Kovách, I., Woodward, R. (Eds.), 2002. *Leadership and Local Power in European Rural Development*. Ashgate Publisher.
- Hajer, M. and Wagenaar, H. (Eds.), 2003. *Deliberative policy analysis: understanding governance in network societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Herraiz, C. 2014. *Social Capital and Territorial Development: Social Networks, LEadership and Power Structures in the new Rural Dynamics. Study cases of LAG of PRODESE (Cuenca, Castilla-La Mancha) and PORTMADER (Castellón, Valencia)*. Master Thesis, CIHEAM-Universidad de Valencia-Universidad de Lleida [in Spanish].
- Jordan, A., Wurzel, R., Zito, A., 2005. The rise of 'New' policy instruments in comparative perspective: has governance eclipsed government? *Polit. Stud.* 53, 477-496.

- Kiss, D., Veress, E. 2015. Bottom-up Initiatives and Competing Interest in Transylvania. In Granberg, L., Andersson, K., and Kovach, I. (Eds.), *Evaluating the European Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher, 165-181.
- Kováč, I. 2000. LEADER, a new social order, and the central –and East-European countries. *Sociologia Ruralis*, 40(2), pp. 181-189.
- Kóvach, I. and Kucerova, E. 2006. The Project class in central Europe: the Czech and Hungarian cases. *Sociologia Ruralis*, 46 (1), pp. 3-21.
- Larsson, L., and C. Waldenström. 2012. Leader as a Means for Strengthening Rural Development Capacity: From Project Output to the Embedding of Outcomes. In Sjöblom, S., Andersson, K., Marsden, T. Skerrat, S. (Eds.), *Sustainability and Short-term Policies*. Ashgate, pp. 17-34.
- Lee, J., Árnason, A., Nightingale, A. and Shucksmith, M. 2005. Networking: Social Capital and Identities in European Rural Development. *Sociologia Ruralis*, Vol. 45 (4), pp. 269 – 283.
- Lowe, P., Murdoch, J. and Ward, N. 1995. Networks in Rural Development: Beyond Exogenous and Endogenous Models. In Van Der Ploeg, J.D. Ed. *Beyond modernization: the impact of endogenous rural development*. Assen, Netherland: Van Gorcum, pp. 87-105.
- MARM (Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino). 2012. *LEADER en España (1991-2011). Una contribución activa al desarrollo rural*, Madrid: MARM.
- Marsden, T. 2013. From post-productionism to reflexive governance: Contested transitions in securing more sustainable food futures. *Journal of Rural Studies*, 29: 123-134.
- Marsden, T. and Murdoch, J. 1998. The shifting nature of rural governance and community participation. *Journal of Rural Studies*, Special Issue, 14(1), pp. 1-4.
- Metis GmbH, 2010. Case study: Jerte Valley (Spain). *Ex-post Evaluation of Leader Plus*, pp. 198-216. Vienna.
- Moyano, E. 2001. El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo. *Revista de Fomento Social*, 56 (221): 35-63, 43.
- Moyano, E. 2005. Social and economic changes and players in rural areas of the south of Europe. First version in B. Kasimis and Marsden, T. (Eds.), 2003. *Agricultural policies and rural development in Europe*, Ashgate Publishers. [first version: mimeo].
- Murdoch, J. 2000. Networks – A new paradigm of rural development? *Journal of Rural Studies*, 16(4), pp. 407-419.
- Nousiainen, M. 2015. A Political Perspective on LEADER in Finland – Democracy and the Problem of ‘Troublemakers’. In Granberg, L., Andersson, K., and

- Kovach, I. (Eds.), *Evaluating the European Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher, 95-109.
- OECD. 2006. *The New Rural Paradigm. Policies and Governance*. OECD Rural Policy Reviews, Paris.
- Plaza, J.I. 2005. Desarrollo y diversificación en las zonas rurales de España: el programa PRODER. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 39: 399-422.
- Ray, C. 2000. The EU LEADER Programme: Rural Development Laboratory. *Sociologia Ruralis*. 40-2, pp. 163-171.
- Rhodes, R. 1996. The new governance: Governing without government. *Political Studies*. XLIV, 652-667.
- Rhodes, R. 1997. *Understanding Governance: Policy Networks, Reflexivity and Accountability*. Open University Press, Milton Keynes.
- Sáenz, C. 2012. Dinamización. In Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino: *LEADER en España (1991-2011). Una contribución activa al desarrollo rural*. Madrid: Red Rural Nacional, Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, pp. 69-92.
- Sánchez, P., Gallardo and Ceña, F. 2014. Rural areas face the economic crisis: analyzing the determinants of successful territorial dynamics. *Journal of Rural Studies* 35, 11-25.
- Scott, M. 2004. Building institutional capacity in rural Northern Ireland: the role of partnership governance in the LEADER II programme. *Journal of Rural Studies* 20 (1), pp. 49-59.
- Serrano, J.J. 2014. *Relational Social Capital and Rural Development in the county of Rincón de Ademuz (Valencia), 1994-2013*. Master Thesis, Department of Geography, University of Valencia [in Spanish]
- Shortall, S. 2008. Are rural development programs socially inclusive? Social inclusion, civic engagement, participation and social capital: exploring the differences. *Journal of Rural Studies* 24 (4), pp. 1-8.
- Shortall, S. and Shucksmith, M. 1998. Integrated Rural Development: Issues Arising from the Scottish Experience. *European Planning Studies*, 6 (1), pp. 73-88.
- Shucksmith, M. 2000. Endogenous development, social capital and social inclusion: perspectives from LEADER in the UK. *Sociologia Ruralis* 40 (2) pp. 208-218.
- Shucksmith, M. and Shortall, S. 2001. Rural Development in practice: Issues Arising in Scotland and Northern Ireland. *Community Development Journal*, 36(2), pp. 122-133.

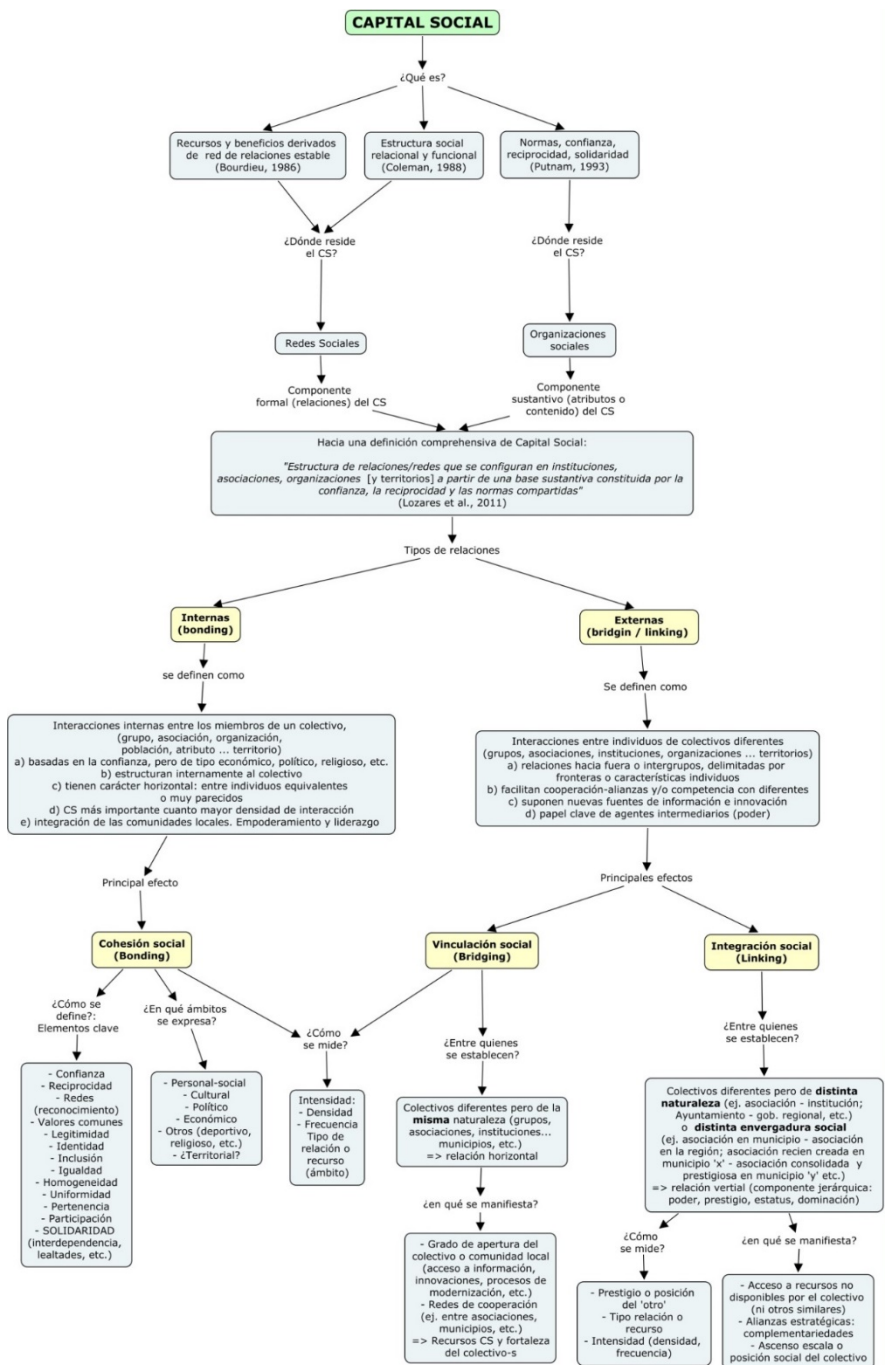
- Sorensen, E. 2006. Meta-governance: the changing role of politicians in processes of democratic governance. *The American Review of Public Administration*, 36, pp. 98-114.
- Stoker, G. 1996. *Governance as theory: Five propositions*. Mimeo. Cited by Goodwin (1998).
- Stone, C. 1989. *Regime Politics*. University Press, Kansas.
- Storey, D. 1999. Issues of Integration, Participation and Empowerment in Rural Development: The Case of LEADER in the Republic of Ireland. *Journal of Rural Studies*, 15(3), pp. 307-315.
- Thuesen, A.A. 2010. Is LEADER Elitist or Inclusive? Composition of Danish LAG Boards in the 2007-2013 Rural Development and Fisheries Programmes. *Sociologia Ruralis*, 50 (1): pp. 31-45.

2.3. Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local

Javier Esparcia*, Jaime Escribano*, José J. Serrano*

Instituto de Desarrollo Local, Universidad de Valencia.
Dirección de correspondencia: Javier Esparcia, Instituto de Desarrollo Local,
Universidad de Valencia. Avd. Blasco Ibañez, 28, 46010 – Valencia. *Javier.esparcia@uv.es*,
Tel. 96.3864237 / 657993270.

Esquema conceptual: **Aproximación al Capital Social y los diferentes tipos de relaciones que lo componen** (Elaborado originalmente para el artículo, no publicado).



Fuente: Elaboración propia a partir principalmente de Lozares et al., (2011).

Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local

Javier Esparcia*, Jaime Escribano*, José J. Serrano*

RESUMEN: En gran parte como respuesta a los procesos de ajuste derivados de las crisis de los años setenta, el paradigma del «desarrollo local» está hoy plenamente consolidado. En él predomina la dimensión económica. Sin embargo, los procesos de desarrollo local deben analizarse y conceptualizarse prestando atención también a la dimensión social, y en particular a la componente relacional del capital social. A partir de la división clásica del capital social en *bonding*, *bridging* o *linking*, se introducen una serie de conceptos que permiten conceptualizar mejor los procesos de desarrollo local. A partir de ahí se plantea un modelo conceptual para interpretar la contribución de los diferentes tipos de capital social tanto a la componente dinámica de los procesos de desarrollo local, en sus diferentes fases, como a su sostenibilidad. Por último, se presta atención a la interacción de las escalas micro y macro que, desde la perspectiva del capital social, influye directamente en la institucionalidad para el desarrollo local.

Clasificación JEL: O1.

Palabras clave: Capital social; desarrollo local; sostenibilidad; institucionalidad para el desarrollo local.

An analysis of social capital approach and its contribution to the study of local development processes

ABSTRACT: In response to the adjustment processes resulting from the crises of the 70s, the paradigm of «local development» is now fully consolidated, although with the predominance of the economic dimension. However, local development processes should be analyzed and conceptualized paying greater attention to the social dimension, and in particular to the relational component of social capital. From the classical division of social capital in *bonding*, *bridging* and *linking*, a series of concepts for a better conceptualise local development processes are introduced. A conceptual model is proposed to interpret the contribution of those different types of social capital both to the dynamic component of local development processes in tis different phases, and its sustainability. Finally, attention to the interaction of micro and macro scales is provided which, from the perspective of social capital, directly influences the institutional framework for local development.

JEL Classification: O1.

Keywords: Social capital; local development; sustainability; institutional framework.

1. Introducción. La dimensión social en los procesos de desarrollo local

Muchos son los análisis en torno a los procesos de desarrollo local. La crisis de los últimos años ha agudizado la gravedad de las situaciones que en su momento dieron plena vigencia a un enfoque complementario a las aproximaciones clásicas al desarrollo. Ya desde la perspectiva del desarrollo regional se empezó a considerar que los procesos a escala local requerían planteamientos específicos, y que no eran válidos aquellos trasladados desde una aproximación de arriba-abajo y aplicados sin atender suficientemente las especificidades locales. Fue así como el enfoque local del desarrollo fue ganando terreno desde las crisis de los años setenta, orientado en gran parte a la mejora de la competitividad de los sistemas productivos locales (Buarque, 1999; Camagni, 2003). También fue considerado como la respuesta (desde las administraciones públicas regionales y locales, pero con la participación activa de las comunidades locales), a los problemas derivados de la reestructuración de esos sistemas productivos, orientada a estimular los propios procesos de ajuste de los sistemas productivos locales (Vázquez Barquero, 1988). Lejos de haber quedado en el olvido, la actual crisis ha puesto de relieve que este enfoque local sigue siendo necesario (Vázquez Barquero, 2009; Jordán *et al.*, 2013).

«Desarrollo local» es posiblemente el concepto que mejor recoge ese cambio de paradigma. Recoge y aglutina todo un conjunto de términos que, más allá de que en su momento pudieran haber sido considerados como excesivos e incluso redundantes (Boisier, 2001), añaden matices complementarios que permiten explicar mejor el sentido que tiene el enfoque local (Esparcia, 2015). Así, esta aproximación al desarrollo podría definirse como un proceso o conjunto de procesos, en primer lugar, de ámbito local, entendiendo por tal desde la escala municipal a, sobre todo, la supramunicipal (pero en todo caso siempre subregional). En segundo lugar, se trata de procesos descentralizados, que dependen principalmente de las iniciativas locales, de pequeña escala. En tercer lugar, son procesos fuertemente enraizados en el territorio, con un importante carácter endógeno y con presencia significativa de mecanismos de abajo-arriba. En cuarto lugar, aunque este aspecto puede ser muy variable, los procesos de desarrollo local pueden tener un carácter integral y, por tanto, tener naturaleza no solo económica sino también social, en el marco de estrategias más o menos formalizadas de desarrollo sostenible.

Efectivamente, con frecuencia cuando se habla de desarrollo local nos referimos de manera preferente, al menos sobre el papel, a la dimensión económica. Sin embargo el enfoque local se caracteriza por dar cabida y tomar en consideración otros componentes igualmente importantes, que han de ser considerados de manera explícita, como es la dimensión institucional. Esta sí suele aparecer asociada a la dimensión económica, en

la medida en que las políticas y estrategias de desarrollo local tienen a las administraciones públicas entre sus principales protagonistas (Alburquerque, 2001). Pero está también la dimensión social, cuya conceptualización en el marco del desarrollo local es, a la vista de cómo se aplican algunos programas o medidas de «desarrollo local», insuficiente.

Aspectos como la más o menos eficaz articulación de los actores locales, la mayor o menor propensión a la cooperación entre ellos, la mayor o menor presencia y fortaleza de redes formales y/o informales, la mayor o menor implicación de la sociedad civil, o la cultura local respecto a fenómenos como el «Emprendimiento», entre otros, son aspectos estrechamente ligados a la dimensión social y explican la diferente capacidad de respuesta de los diferentes territorios a los desafíos que se derivan de los procesos de ajuste, es decir, al desarrollo local. La lógica social, el entorno socioeconómico, y la misma predisposición, compromiso y eficacia de los con frecuencia complejos sistemas político-institucionales locales, tienen un importante y estratégico componente social. Por tanto, la lógica económica, tan evidente y tangible en el desarrollo local, está acompañada siempre y necesariamente de una lógica institucional, también muy visible, pero igualmente de la lógica o dimensión social, aunque esta pueda tener un carácter más intangible. Los procesos que incorporan mecanismos de la nueva gobernanza se basan precisamente en esta combinación de dimensión institucional y dimensión social, y por tanto fundamentales en el desarrollo local (Cheshire *et al.*, 2015). Más concretamente, esta dimensión social condiciona aspectos tan estratégicos como esa actitud o cultura local respecto del «emprendimiento», de los procesos participativos, de la creación y/o participación en redes de cooperación entre actores, de las actitudes hacia los procesos de aprendizaje, del surgimiento y/o presencia de liderazgos locales, de la legitimidad de iniciativas asociativas y/o institucionales, etc. En definitiva, la dimensión social está especialmente asociada al sistema de valores y, en conjunto, a los diferentes tipos de capital social que puedan estar presentes y que tanta influencia tienen en la competitividad territorial en el ámbito local (Barreiro, 2003; Camagni, 2003; Caravaca y González, 2008; Esparcia, 2012a).

El objetivo de este trabajo es avanzar en este esfuerzo de conceptualización de la dimensión social en los procesos de desarrollo local, necesario para repensar más y mejor el diseño y aplicación de las estrategias de desarrollo local. Nos centramos en introducir elementos de reflexión en torno al capital social y su componente relacional, aspectos fundamentales en la dimensión social del desarrollo local. La dimensión social es una variable a veces olvidada en el desarrollo local, y cuando se aborda no siempre se hace con un armazón teórico-conceptual que permita valorar mejor el papel de los distintos actores en los procesos de cambio y desarrollo local.

2. El capital social como elemento básico de la dimensión social en los procesos de desarrollo

En el ámbito del desarrollo el capital social ha tenido una presencia creciente, y de ahí la fortaleza de la nueva Sociología del desarrollo, en cuyas aportaciones se basa en gran parte este trabajo. Con relación a los agentes económicos, la idea de cooperación, o la necesidad de ciertos mecanismos basados en la confianza, estaban ya presentes en el siglo xix. Fueron economistas clásicos los que relacionaban estos aspectos con la mejora de la eficacia de los mercados. Sin embargo, los modelos neoclásicos de crecimiento y desarrollo presentaban algunos fallos, que en parte han podido explicarse mejor a partir, precisamente, del desarrollo del concepto de capital social. Así por ejemplo, los agentes económicos no actúan ni de manera siempre racional (maximización de beneficio) ni aislada en sus decisiones, sino que «interactúan a través de relaciones de reciprocidad, solidaridad o confianza, y que estas relaciones afectan sus decisiones» (Rodríguez-Modroño, 2012: 263). De la misma manera los agentes económicos no disponen de información completa en sus procesos de toma de decisiones; antes al contrario, las asimetrías son la nota característica. Y aquí el capital social, en tanto que intangible colectivo, permite completar la explicación sobre la naturaleza y las causas del desarrollo (Rodríguez-Modroño y Román, 2005). Por ello profundizar en el concepto y en su relación con el desarrollo nos permitirá avanzar en unas bases sólidas para interpretar mejor los procesos de desarrollo local.

El sentido moderno del concepto de capital social, y la aparición del propio término, se remonta a principios del siglo xx. Con él se pretendía capturar la influencia de recursos ligados a la sociabilidad de los individuos. El trabajo que se suele tomar como primera referencia empieza precisamente señalando «En el uso de la expresión “capital social” no me refiero [...] a los bienes raíces, ni a las propiedades personales o al dinero contante y sonante, sino más bien a aquello que [...] cuenta en la vida cotidiana de la gente, es decir, la buena voluntad, el compañerismo, la simpatía mutua y relaciones sociales entre los individuos y las familias que integran una unidad social, la comunidad rural» (Hanifan, 1916: 130).

El concepto moderno de capital social, que se desarrolla sobre todo desde los años sesenta, hunde sus raíces en varias tradiciones teórico científicas. Es por ello un concepto muy amplio, polisémico y a veces hasta ambiguo (Farr, 2004). Puede decirse que hay una idea central, la presencia de un conjunto de normas y redes sociales como elementos básicos para acciones colectivas en beneficio de la comunidad. Sin embargo, tras esa idea central las acepciones son diversas en función del aspecto que cada uno de los autores ha querido destacar. Así, por ejemplo, el Banco Mundial incluía en el capital social los factores no económicos, y ponía de relieve la estrecha relación entre esa concepción amplia de capital social y el desarrollo de las comunidades locales, la provisión de bienes públicos y la eficacia de las administraciones públicas (Fedderke *et*

al., 1999; Woolcock and Narayan, 2000; Banco Mundial, 2002).

En parte por esta diversidad el concepto tiene también una serie de debilidades teórico-conceptuales, como, por ejemplo, que con él se intentan explicar fenómenos

diferentes, algunos incluso contradictorios entre sí (es el caso de la justificación de políticas de desarrollo contrapuestas), o que se presente como un bien que siempre puede maximizarse, de manera que se establece una relación unidireccional entre aumento del nivel de capital social y mejoras para la comunidad (y obviamente esto no siempre es así, como ya pusiera de relieve Olson, 1965, y más recientemente Portela y Neira, 2003).

En torno al concepto de capital social hay aportaciones muy destacadas, como las de Granovetter (1973), Burt (1992), Fukuyama (1995), o Portes (1998). Por su parte, Lin (1999, 2001) también ha dado lugar a una vertiente de análisis empírico muy consolidada (Millán y Gordon, 2004). Sin embargo, los tres grandes pilares del concepto moderno de capital social derivan de las aportaciones de Bourdieu, Coleman y Putnam (Lozares *et al.*, 2011). Bourdieu es el primero que, a partir de su teoría de los campos y valor social, define diferentes tipos de capital y perfila las características que hacen del capital social un elemento fundamental para entender una gran parte de los procesos en la Sociología moderna (Bourdieu, 1986; 1989a). De él nos interesa especialmente su definición del capital social como un conjunto de recursos, tanto reales como potenciales, que están vinculados a la posesión de una red durable de relaciones, más o menos institucionales, que procura beneficios de reconocimiento mutuo. Esa red de relaciones que se van construyendo en el espacio social puede también estar directamente relacionada, además de con la formación de las «clases», con las estructuras y relaciones de poder (Bourdieu, 1989b). Por su parte Coleman (desde la Sociología de la Educación) define el capital social por su función, es decir, forma parte de la estructura social y, como tal, son aquellos aspectos que facilitan acciones, intereses y recursos para los individuos que participan de esa estructura (Coleman, 1988). Además de una estructura funcional, es también una estructura relacional. En este sentido, a partir de las relaciones internas de los individuos o colectivos, Coleman introduce las ideas de identidad, pertenencia o inclusión social.

Por último, Putnam (desde la Ciencia Política) define el capital social a partir de características de las organizaciones sociales, como las normas, la confianza mutua y las redes (Putnam, 1995; 2000). Estos tres elementos, entre otros, facilitan según él la coordinación, la cooperación, la reciprocidad generalizada, e incluso un objetivo superior como son los beneficios colectivos. El capital social según Putnam reside principalmente en colectivos y en la ciudadanía en general, pero como agregación de aportaciones individuales.

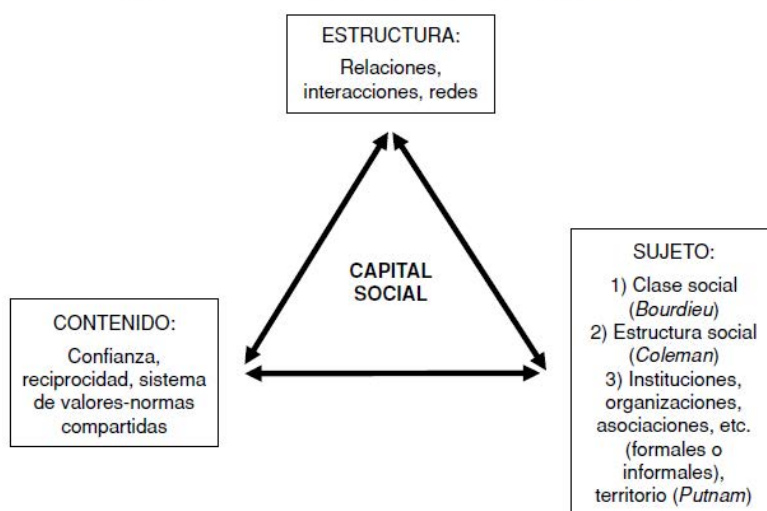
Para cada uno de ellos el sujeto del capital social es diferente, la clase social para Bourdieu, la estructura social (funcional y relacional) para Coleman, y el colectivo (grupo, asociaciones, territorios) para Putnam. La

consideración del capital social también es diferente, como un instrumento para alcanzar unos fines para Bourdieu y Coleman, o como un fin en sí mismo, en tanto que elevados niveles de capital social son un bien para la sociedad (y por tanto contribuye activamente a la democracia), para Putnam.

De estas y otras aportaciones hay dos elementos que constituyen el denominador común del capital social (Figura 1). En primer lugar, la estructura de relaciones, interacciones y redes, lo que se denomina componente formal; y en segundo lugar el contenido de esas relaciones (los beneficios), que son la confianza mutua, los mecanismos de solidaridad, la reciprocidad y un sistema de valores y/o normas compartidas (Portes, 1998). Las diferencias en las tres aproximaciones son los sujetos o protagonistas, la clase social (Bourdieu), la estructura social (Coleman), o el colectivo (Putnam), sea este último bajo de la forma de instituciones, asociaciones u organizaciones (que pueden tener carácter formal o, con frecuencia, informal). Algunos autores añaden otro elemento común, la consideración del capital social como característica del territorio, al que proporciona economías externas (Hernández y Camarero, 2005). En todo caso, siguiendo a Putnam *et al.* (1993) el territorio es también un colectivo, y por tanto fundamental en esa estrecha relación entre capital social y procesos de desarrollo local.

Los diferentes autores han ido adaptando en estas últimas décadas el concepto y elementos del capital social según los intereses y las diferentes

Figura 1. Tres elementos básicos del Capital Social



Fuente: Elaboración propia a partir de Lozares *et al.* (2011)

aplicaciones. Putnam es el primero que relaciona el capital social con los resultados del desarrollo económico, a partir de su trabajo sobre las diferencias económicas regionales entre el norte y sur de Italia, que se explicarían en gran parte a partir del mayor o menor grado de cohesión social, entendida como la capacidad de los agentes para trabajar coordinadamente en una misma dirección (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993). Estos planteamientos han tenido una gran influencia en diferentes disciplinas, como la Economía regional o la misma Geografía, al introducir la variable territorio (lo que posteriormente se ha denominado territorios inteligentes) como un elemento activo del desarrollo. En este sentido las economías externas que se derivan del capital social permitirían un mayor rendimiento económico y una mayor competitividad del sistema económico territorial. Por tanto, se concluye que el capital social es una característica del territorio, y por tanto también un ingrediente de los procesos de desarrollo local (Hernández y Camarero, 2005).

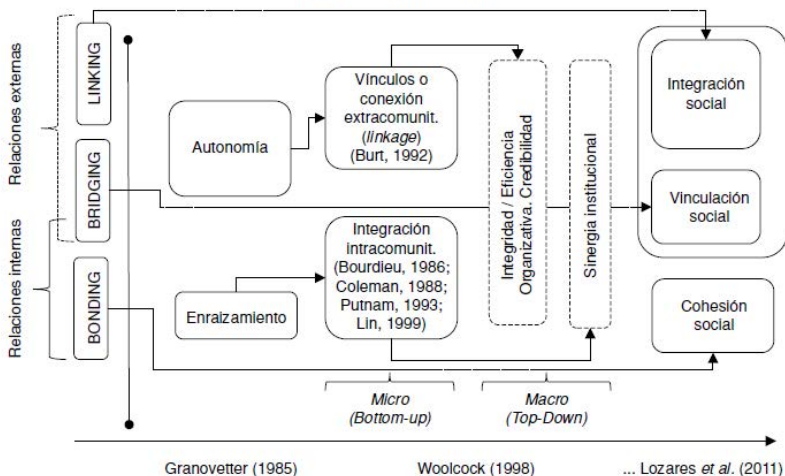
Con posterioridad a Putnam, Woolcock (1998) también plantea los vínculos entre diferentes tipos de capital social con los procesos de desarrollo, como veremos posteriormente. Más recientemente Rodríguez-Madroño (2012), en su aplicación al tejido productivo andaluz, diferencia tres grandes dimensiones o tipos de capital social, el estructural (estructura, en la Figura 1), el capital social cognitivo (contenido), y el capital social institucional (centrado principalmente en instituciones formales, aspecto recogido por Putnam y Woolcock). Esta dimensión o capital social institucional es un factor fundamental en los procesos de desarrollo local. Efectivamente, estos están en gran parte mediatizados, conducidos, regulados, o simplemente, estimulados, por las administraciones públicas, como responsables de elementos tan variados que van desde el suministro de información al diseño de mecanismos de apoyo y regulación para las iniciativas de desarrollo. En el ámbito local la institucionalidad del desarrollo es uno de los pilares sobre los que se apoyan las políticas y estrategias de desarrollo (Alburquerque, 2001), y de ahí el papel estratégico de la administración pública, especialmente la local.

3. Una tipología básica del capital social basada en la componente relacional: las relaciones *bonding*, *bridging* y *linking*

No es fácil obtener una visión comprehensiva del capital social, dada la diversidad no solo de definiciones y perspectivas sino también del énfasis en diferentes componentes. Incluso diferentes autores utilizan los mismos términos para referirse a aspectos diferentes (Figura 2). El análisis que aquí llevamos a cabo pretende únicamente facilitar la operatividad del capital social para el estudio de los procesos de desarrollo, especialmente en la escala local. Pero estamos ante un concepto complejo en tanto que opera a la vez en tres dimensiones, la social (posición que ocupa el individuo o colectivo en la escala social), la espacial (los individuos y colectivos, con sus capacidades y posiciones sociales, presentan pautas de localización que hacen diferentes unos territorios de otros), y la dimensión temporal o dinámica (que puede implicar cambios, más o menos intensos, en la posición social y en la localización de los individuos o colectivos y, por tanto, en el *stock* de capital social de individuos, colectivos o territorios).

Y en este contexto las relaciones y las redes de relaciones (de naturaleza política, económica, social, religiosa, cultural, deportiva, etc.), serían, desde la perspectiva del capital social, el resultado o estarían facilitadas por normas comunes, confianza entre los miembros, o valores (u objetivos) compartidos. A su vez, las relaciones determinarían el *stock* de capital social y los cambios que en este pudieran producirse. Por tanto, la componente

Figura 2. Conceptualización y diversidad terminológica para los tres grandes tipos de capital social

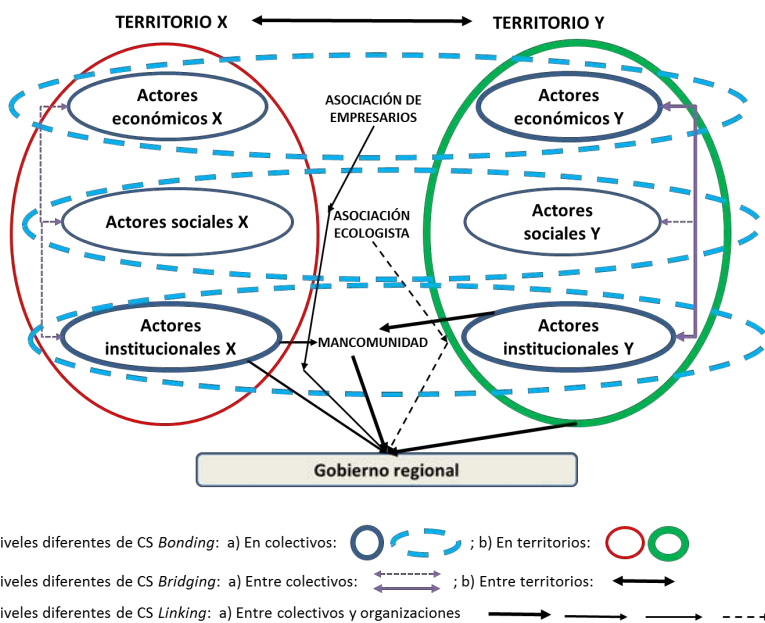


Fuente: Elaboración propia.

relacional del capital social tiene una influencia directa en los procesos de desarrollo de los territorios y en la evolución de estos.

Pese a que las relaciones son flexibles y cambiantes, tienen también una cierta permanencia en el tiempo, al menos a escala de colectivos o territorios. Por eso es posible una simplificación para entender mejor los tres principales tipos de capital social, que pueden representarse en un ejemplo hipotético (Figura 3). El capital social *bonding* se basa en relaciones entre individuos con características comunes o pertenecientes al mismo colectivo o territorio, es decir, internas al colectivo o territorio. Por su parte, tanto el capital social *bridging*, como el *linking*, se basa en relaciones entre individuos con características diferentes o pertenecientes a colectivos o territorios diferentes, es decir, externas a ese colectivo o territorio (Lozares *et al.*, 2011). La diferencia fundamental en el capital social *linking* es que está presente una componente jerárquica que, con relación a los procesos de desarrollo, suele centrarse principalmente en las relaciones con las instituciones, aunque se asocia más al prestigio o relaciones de poder cuando nos referimos a la dimensión social en la que se mueven los individuos y colectivos¹⁴.

Figura 3. Diferentes estructuras con relaciones sociales que dan lugar a tres grandes tipos de capital social (basados en relaciones bonding, bridging y linking)



Fuente: Elaboración propia.

¹⁴ Dado que el capital social *bridging* y *linking* comparten el estar basado en relaciones con individuos o colectivos diferentes (relaciones «externas»), con frecuencia se utilizarán conjuntamente, diferenciándolo del capital social *bonding* (relaciones «internas»).

Si el capital social *bonding* es importante para la fortaleza del colectivo, las relaciones entre individuos, colectivos o territorios diferentes (*bridging*) lo son en tanto que permiten la intermediación, los puentes entre colectivos, y facilitan las alianzas exógenas y el acceso a recursos de los que no dispone el colectivo o comunidad (recursos que no son accesibles, o en mucha menor medida, a partir solo de capital social tipo *bonding*). Esta visión «positiva» de las relaciones o capital social *bridging* suele ser la habitual en tanto que incluso sin conexiones fuertes las relaciones externas son una fuente de recursos (Lin, 1999), y está también presente en muchas facetas de las relaciones sociales y de los procesos de desarrollo local (Buciega, 2012; Buciega y Esparcia, 2013). Sin embargo, no hay que olvidar que este tipo de relaciones también pueden asociarse más a un marco competitivo entre colectivos que a la cohesión o cooperación entre ambos (Lozares *et al.*, 2011).

Los individuos o colectivos con elevado capital social *bridging* y/o *linking*, en tanto que acumulan o influyen decisivamente en el control de los flujos de información, pueden desarrollar posiciones de prestigio y/o poder de cara al propio colectivo o del territorio, respectivamente. El control de muchas relaciones de este tipo es una forma de poder en la red social, pero no la única. Granovetter (1973) ya se refería a la fuerza de los lazos débiles, poniendo de relieve que el control de las relaciones de aquellos actores poco conectados en la red podía ser otra forma de poder. Estas situaciones son de hecho frecuentes en las redes sociales de nuestros territorios (Esparcia y Escribano, 2014). Pero más allá de su asociación con una u otra concepción del poder, lo cierto es que la capacidad de intermediación ha sido y es objeto de muchos análisis y permite interpretaciones complementarias y muy interesantes, en función de cómo se presente en una red social y el diferente papel que puede tener de cara al *stock* de capital social (Borgatti *et al.*, 1998; Everett and Borgatti, 2005; Borgatti *et al.*, 2013).

4. Aportaciones conceptuales desde el capital social para la interpretación de los procesos de desarrollo

4.1. El punto de partida: los conceptos de enraizamiento y autonomía

La relación entre capital social y desarrollo fue especialmente analizada por la nueva Sociología del desarrollo económico desde finales de los años ochenta del pasado siglo. Granovetter (1985) planteó dos conceptos clave, enraizamiento y autonomía que sirvieron de base para mejoras teórico-conceptuales en torno a la idea de capital social y desarrollo. En el enraizamiento intervienen básicamente relaciones tipo *bonding*, mientras que en la autonomía están presentes relaciones tipo *bridging* y *linking*. Al analizar la estrecha relación entre capital social (a

través del enraizamiento) y desarrollo, Granovetter plantea tres cuestiones importantes. En primer lugar, que todas las formas de intercambio económico están vinculadas, basadas o enraizadas en las relaciones sociales. En segundo lugar, que ese enraizamiento puede adoptar formas diversas y variadas, desde unas tradiciones culturales compartidas hasta un determinado contexto político, o a un nivel más micro, los propios vínculos sociales entre individuos, organizaciones y, en su caso, territorios. La mayor o menor presencia de este enraizamiento podría influir sobre las ventajas a la hora de poner en marcha iniciativas de desarrollo (o en su caso iniciativas de cooperación entre actores para el diseño y puesta en marcha de estrategias de desarrollo). Ahora bien, Granovetter también nos alerta, en tercer lugar, de que los beneficios (y los costes) de reforzar los mecanismos de enraizamiento, pueden variar con el tiempo y en función de las diferentes etapas de los procesos de desarrollo.

Para que el enraizamiento (derivado del capital social *bonding* y la cohesión social) contribuya de manera eficaz al desarrollo, Granovetter plantea que las relaciones han de ser también autónomas, es decir, que los individuos o colectivos tengan la capacidad de acceder a otros individuos o colectivos, sin estar mediatizados o controlados por las élites (Granovetter se refiere principalmente a las élites económicas locales, pero es obviamente extensible a todo tipo de élites, incluso no locales). Por tanto, la autonomía supone la existencia de vínculos sociales externos (capital social sobre todo *bridging* y *linking*), que permitan tanto reforzar internamente al colectivo o territorio como mejorar su integración externa, pero sin caer en mecanismos de dominancia-dependencia (ni interna, respecto de las élites locales, ni externa, respecto de élites regionales o nacionales).

Por ende, para que el capital social contribuya positivamente al desarrollo de un colectivo o territorio ha de combinar tres elementos, ligados a los tres tipos de capital social que se han señalado: cohesión social y enraizamiento entre los miembros del colectivo o territorio (*bonding*); relaciones sólidas con otros colectivos o territorios, es decir, elevado grado de apertura y permeabilidad en las relaciones externas (*bridging*); y autonomía o independencia de los tomadores de decisiones (y actores locales en general) respecto de las élites internas y externas (*linking*). La combinación de determinados *stocks* de estos tres tipos de capital social permite explicar relativamente bien la fortaleza de un colectivo o territorio en cuanto a capital social y, con ello, también, los avances en su desarrollo. Se volverá sobre esta cuestión más adelante.

4.2. Hacia la componente de sostenibilidad del capital social: los conceptos de integración y vínculos

Woolcock (1998) aporta varias ideas interesantes, que van mucho más allá

de me-ros nuevos términos. En primer lugar, desarrolla la diferenciación entre los niveles micro (o *bottom-up*) y macro (o *top-down*), porque las mismas dimensiones del capital social pueden funcionar de manera distinta según uno u otro nivel. En segundo lugar, en el nivel micro (*bottom-up*) los dos conceptos clásicos de Granovetter de enraizamiento y autonomía los sustituye, respectivamente, por los de integración —social— y vínculos (*linkage*). En tercer lugar, en el nivel macro (*top-down*) el enraizamiento lo transforma en sinergia y la autonomía en integridad organizativa (Figura 2).

De enraizamiento (Granovetter) a integración (Woolcock).

Woolcock considera que las relaciones de los individuos con los de su mismo colectivo o comunidad (enraizamiento, en la terminología de Granovetter) son solo una parte del capital social en la escala micro. Pretende superar la consideración de la comunidad como un todo homogéneo, y pone el acento en algo fundamental que no estaba siendo considerado suficientemente, la diversidad de grupos o colectivos sociales dentro de la misma comunidad (que se correspondería con los actores económicos, institucionales o sociales en el territorio X del ejemplo de la Figura 3). A esta doble dimensión de las relaciones sociales, dentro del mismo colectivo y entre colectivos dentro de la misma comunidad, le denomina integración social. Si pensamos en las relaciones en la vida real, la integración es un concepto más significativo y potente que el que se deriva del enraizamiento (que planteaba las relaciones intracomunitarias como un todo), y refleja un aspecto que es estratégico en las relaciones sociales. Hay que hacer notar que, como se observa en las Figuras 2 y 3, una parte de las relaciones sociales entre colectivos dentro de una misma comunidad pueden ser del tipo *bridging*, referidas por tanto a los diferentes grupos sociales de la colectividad.

Se pueden tomar como ejemplo los actores públicos o los empresarios en un determinado territorio (Figura 3). Si las relaciones dentro de cada uno de estos colectivos son muy intensas, tenderían a tener una elevada cohesión interna y, con ello, elevado *stock* de este tipo de capital social. Pero además, si la relación entre ambos colectivos es baja, es evidente que ello afecta negativamente al *stock* de capital social de la comunidad (estaríamos por tanto ante situaciones de elevada homofilia grupal). Sería un ejemplo claro de que más cohesión interna dentro de cada colectivo no implica mayor integración en la comunidad, ni es necesariamente mejor para el desarrollo de esta. De hecho, podría ser incluso negativo (obstaculizando, o al menos no estimulando suficientemente, las relaciones inter-colectivos, como han puesto de relieve Everett y Borgatti, 2014). Por tanto, parece que el concepto de integración resulta más adecuado para valorar el capital social global de una comunidad, adaptándose mejor a las situaciones reales de la vida cotidiana en tanto que en cualquier comunidad conviven, prácticamente siempre, colectivos que pueden ser homogéneos internamente, pero habitualmente heterogéneos entre sí.

De autonomía (Granovetter) a vínculos (Woolcock). La autonomía se entendía básicamente como la capacidad de un grupo social para relacionarse

o acceder a otros grupos sociales externos a la propia comunidad. Woolcock redefine el concepto y le incorpora la idea de sostenibilidad y viabilidad de las relaciones extra-comunitarias, y este es el sentido de *linkage* o vínculos. El elemento que, desde su punto de vista, permite que esas relaciones extra-comunitarias sean sostenibles en el tiempo no es otro que el compromiso de los individuos con las instituciones de la sociedad civil. Por tanto, el concepto de *linkage* constituye un capital social *bridging* (relaciones con colectivos externos) pero incluye también un doble capital social *linking*, dentro de la comunidad local (entre los diferentes colectivos y las instituciones públicas locales) y externo a la comunidad local (respecto de instituciones públicas externas).

Por ende, el fortalecimiento y consolidación (es decir, la sostenibilidad) de las conexiones externas de un colectivo o territorio pasa, por un lado, por la presencia de estructuras igualmente sólidas, incluyendo desde organizaciones de base en sentido estricto (en tanto que colectivos organizados siguiendo metodologías ascendentes), hasta instituciones más formalizadas, incluidas las instituciones públicas locales. Y por otro lado, pasa por el compromiso de los individuos o colectivos con tales instituciones. Este compromiso de los individuos y sus colectivos con las diferentes instituciones tiene un beneficio directo (mayor formalización y sostenibilidad de las relaciones externas), pero también un beneficio indirecto (contribuye a mejorar la fortaleza y eficacia de las instituciones de cara a los procesos de desarrollo).

Los conceptos de integración y vínculos operan en lo que Woolcock define como nivel micro. En este nivel se plantean lo que él denomina dilemas de los procesos de carácter ascendente o *bottom-up* del desarrollo, especialmente interesantes como marco interpretativo de los procesos de desarrollo local. Estos procesos estarían muy condicionados por avances importantes tanto en la cohesión de la sociedad local, como en la presencia de vínculos externos sólidos y, con ello, de unas estructuras de apoyo igualmente sólidas.

5. Hacia un modelo conceptual dinámico en la interpretación de las relaciones entre capital social y procesos de desarrollo en la escala local

Sin olvidar el valor añadido de los conceptos de integración y vínculos (Woolcock) respecto de enraizamiento y autonomía (Granovetter), establecemos a continuación una simplificación a efectos de comprensión del papel de estos en los procesos de desarrollo. Esta consiste en la identificación de enraizamiento e integración con capital social *bonding*, y autonomía y vínculos con capital social *bridging* y capital social *linking*.

La combinación de uno y otro puede plantearse, en primer lugar, como

un modelo conceptual estático (aunque no por ello menos importante o con menor capacidad explicativa). En la Figura 4 esta combinación se ha simplificado dando lugar a cuatro escenarios tipo, referidos a hipotéticos territorios o comunidades locales como unidad de análisis.

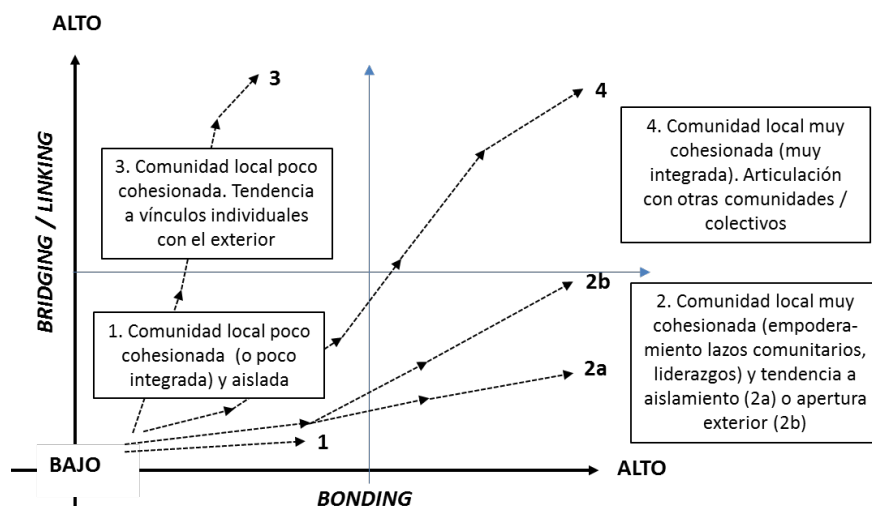
El primero de los escenarios (al que Woolcock denomina individualismo amoral) se caracteriza por *stocks* muy reducidos de ambos tipos de capital social, dando como resultado una sociedad local desarticulada, sin impulsos y sin una mínima organización para generar ideas o proyectos de forma colectiva, y orientados a los procesos de desarrollo en el territorio. Esa falta de organización o cohesión social interna (enraizamiento, integración) puede tener diferentes causas, desde falta de confianza entre sus miembros, falta de liderazgo, visiones localistas, o estructuras basadas en redes clientelares muy estrechas o con mecanismos de dominación muy intensos que impiden u obstaculizan las iniciativas. Por otro lado, las redes externas (autonomía, vínculos) son muy débiles, y la sociedad civil tampoco ha sido capaz o ha podido desarrollar y consolidar mecanismos basados en el institucionalismo local.

Este escenario sería típico de comunidades tradicionales o en su caso poblaciones caracterizadas por su aislamiento. Pero en nuestro entorno estas situaciones no son habituales, porque incluso ante elevadas dificultades las comunidades locales suelen contar al menos con instituciones públicas, aunque estas sean débiles. En estos casos la comunidad local tiende a desarrollar mecanismos para afrontar tales dificultades (resiliencia), por ejemplo, a través de redes externas¹⁵. Sin embargo, si no se consigue aumentar significativamente la vinculación externa, el crecimiento de la articulación interna puede derivar en mecanismos de dominación, como las redes clientelares. Y ello puede contribuir a reforzar el aislamiento de una gran parte de la comunidad (mientras que aquellos situados en la cúspide de tales redes clientelares sí suelen beneficiarse de contactos estrechos con redes externas).

El segundo de los escenarios (que se correspondería a grandes rasgos con el familismo amoral de Woolcock) es muy interesante de cara a los procesos de desarrollo. Se caracteriza, por un lado, por estructuras internas sólidas y cohesionadas, es decir, elevado capital social *bonding*; pero, sin embargo, por otro lado, las relaciones externas crecen muy lentamente (2a en la Figura 4), es decir, hay bajos niveles de autonomía o vínculos (o baja dotación de capital social *bridging* y *linking*). En este escenario los elevados niveles de cohesión intracomunitaria podrían constituir la base para procesos de desarrollo. Sin embargo, siendo esta cohesión intracomunitaria una condición necesaria, es evidente que no es suficiente, ni para la generación

¹⁵ Para un análisis más completo sobre mecanismos de resiliencia y el protagonismo de la organización en red de comunidades locales pueden verse las contribuciones en el número monográfico de la revista *AGER-Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, núm. 18, 2015.

Figura 4. Situaciones derivadas de la combinación de diferentes *stocks* de capital social *bonding* y *bridging/linking*



Fuente: Elaboración propia.

de tales procesos ni para su sostenibilidad en el medio y largo plazo. Por ello para evitar el fracaso de los procesos de desarrollo socioeconómico es necesario el reforzamiento de este capital social *bridging* y *linking* (2b en la Figura 4), avanzando así en un proceso de apertura de la comunidad local y de articulación con otras comunidades (Zak y Knack, 2001).

El estímulo de la cohesión social es uno de los elementos fundamentales en los enfoques de desarrollo *bottom-up*, aplicados por ejemplo en las zonas rurales al amparo del programa LEADER de la Unión Europea (Esparcia, 2012b). Y precisamente en diversas zonas rurales de nuestro país se dan situaciones que se asemejan al escenario de mejoras en el *stock* del capital social interno pero crecimiento muy lento del capital social externo, con conexiones externas débiles y un insuficiente desarrollo de la institucionalidad local (2a en la Figura 4). El fracaso, o reducido éxito, de muchas de las zonas rurales con programas LEADER estriba precisamente en esta situación. Es por tanto un ejemplo al que se le puede aplicar la expresión de «más —cohesión interna— no es necesariamente siempre mejor», siendo necesario avanzar pronto en los vínculos externos (2b en la Figura 4) y, en su caso, la institucionalidad interna. Este tipo de avances están también documentados en la literatura referida a procesos de desarrollo local en áreas rurales (Shucksmith, 2000).

El tercero de los escenarios está referido a una sociedad local con estructuras internas y cohesión débiles, que no ha conseguido (o podido o

deseado) mejorar de forma significativa su *stock* de capital social de cohesión. Pese a ello (o debido a ello), su dinámica social se basa en el desarrollo y mantenimiento de importantes vínculos externos (se correspondería con la anomia de Woolcock). Estos vínculos externos tienden a estar asociados a posiciones activas y a un cierto dinamismo social, pero que se proyecta de manera muy individualizada con el exterior. En este escenario pueden darse situaciones diversas, desde comunidades formadas por urbanizaciones periurbanas, hasta territorios con deficiente articulación social (debido a razones diversas, como la presencia de colectivos enfrentados y aislados). En este último caso algunos actores podrían incluso concebir y diseñar excelentes procesos de desarrollo, pero su puesta en marcha podría quedar fácilmente bloqueada o al menos tendría grandes dificultades debido a la débil cohesión y articulación interna y los débiles mecanismos y estructuras de cooperación. Los sentimientos de frustración que esta situación puede provocar entre los miembros más activos pueden llevarles a perder incluso su compromiso con los procesos. También la referencia que se ha hecho a las zonas rurales sirve aquí como ejemplo. En muchas zonas rurales se ha contado con un capital humano formado y con excelentes conexiones externas, suficientes para poder estimular procesos de desarrollo en la comunidad local. Sin embargo, la débil cohesión interna, la falta o poca operatividad de las instituciones de la sociedad civil, y las dificultades de avanzar en ambos sentidos, han frustrado el compromiso que ese grupo de actores más motivados ha podido tener en los primeros momentos (Esparcia *et al.*, 2015).

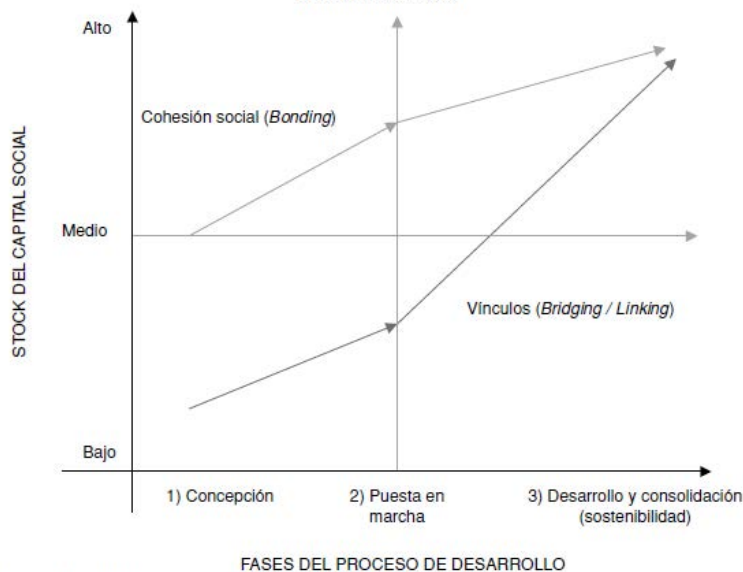
Por último, el cuarto escenario (denominado oportunidad social por Woolcock) es la situación más favorable, con elevada dotación de los diferentes tipos de capital social. Se caracteriza por un elevado *stock* de capital social, es decir, una sociedad local (o territorio) bien cohesionada internamente y articulada en torno a estructuras de la sociedad civil, y a la vez con vínculos sólidos con otros territorios y sus diferentes colectivos, así como con instituciones públicas. Este «círculo virtuoso» entre los diferentes tipos de capital social tiende a convertirse en un estímulo, e incluso una base fundamental, para los procesos de desarrollo económico y social. Es importante destacar que no estamos solo ante una dotación elevada de capital social, sino también de unos mecanismos de realimentación que apoyan la estabilidad y sostenibilidad de los procesos de desarrollo local (de ahí la dimensión dinámica que añade Woolcock respecto de planteamientos anteriores).

De todo lo anterior se deriva y concluye que la puesta en marcha y sostenibilidad de los procesos de desarrollo tienden a estar condicionados positivamente por elevados niveles de capital social. Sin embargo, como se ha podido ver en el análisis de los diferentes escenarios, elevados niveles de capital social no garantizan una contribución necesariamente positiva al desarrollo, no solo porque no es la única variable, sino porque pueden, en determinadas fases, convertirse en un obstáculo, dependiendo del tipo de capital social de que se trate y de cómo se gestione este. Es el caso de

muchas zonas rurales en nuestro país, con situaciones clientelares como las señaladas anteriormente, en las que, bien por el control de las redes, decisiones y procesos que ejercen determinados actores locales, o bien por incapacidad y falta de liderazgo para poner en marcha las medidas para generar, canalizar y articular el capital social necesario para avanzar en el desarrollo socioeconómico (Esparcia *et al.*, 2015).

En la Figura 5 se representa esquemáticamente la aportación del capital social a los procesos de desarrollo. En las fases iniciales una dotación relativamente importante de capital intracomunitario es la condición necesaria para la puesta en marcha de los mismos; sin embargo esto sería posible con una baja dotación de capital social *bridging* y *linking*. Pero la sostenibilidad de tales procesos puede verse comprometida a medio y largo plazo porque ni siquiera es suficiente con una elevada dotación de capital social de cohesión. Se hace necesario un crecimiento significativo y rápido, a corto o medio plazo, del capital social extracomunitario. En otras palabras, una elevada dotación de capital social intracomunitario es condición necesaria en todas las fases del proceso de desarrollo; pero si en los primeros momentos la dotación de capital social basado en vínculos externos es reducida (hecho frecuente por ejemplo en zonas rurales desfavorecidas), este ha de mejorarse de manera significativa en un periodo relativamente corto, porque solo así será posible garantizar la sostenibilidad de los procesos de desarrollo. Cuando no se produce esta mejora, en el medio y largo plazo se corre otro riesgo como es que un elevado capital social intracomunitario pueda frenar u obstaculizar no solo la apertura y el

Figura 5. Stocks de capital social necesario en diferentes fases de los procesos de desarrollo local



Fuente: Elaboración propia.

desarrollo de conexiones externas sólidas y eficaces, sino también los propios procesos de desarrollo local¹⁶.

6. Capital social para la institucionalidad en el desarrollo local

Hasta aquí se han introducido los conceptos asociados con los procesos en la escala micro o *bottom-up*. Como se ha puesto de relieve, las dinámicas internas en la escala local (procesos de desarrollo local), incluso en las zonas desfavorecidas, están muy conectadas no solo con los contextos históricos sino sobre todo con los sistemas político-institucionales locales, supralocales, regionales o nacionales, que pueden favorecer u obstaculizar los avances en la escala local. Nos referimos al crucial papel de las políticas públicas, con una importancia creciente desde las crisis de los años setenta, y particularmente con relación a los procesos de desarrollo local desde los años ochenta del pasado siglo.

En este sentido otra de las aportaciones destacadas de Woolcock, útil para la interpretación de los procesos de desarrollo local, es precisamente su conceptualización de la interacción entre las escalas micro y macro, con la presencia de procesos e instituciones que operan en sentido *bottom-up* y *top-down* respectivamente. La novedad es que no establece una separación tajante entre escala micro y comunidad local, por un lado, y escala macro y contexto supralocal por otro. Antes al contrario, ambos tipos de procesos e instituciones están presentes, operan e interactúan en la escala local, y de ahí su importancia en los procesos de desarrollo local (constituyendo la base del capital social *linking* definido anteriormente).

De la escala micro y procesos *bottom-up* se ha hablado sobre todo de la sociedad civil en general. Por su parte, en la escala macro Woolcock sitúa todo el entramado institucional, compuesto principalmente por instituciones públicas nacionales y regionales, pero que tienen su extensión en las instituciones públicas locales. Estas, aunque obviamente están influenciadas por los procesos locales, reciben también influencia directa del resto de instituciones, actuando como correa de transmisión. Dos conceptos serían fundamentales, la integridad organizativa y la sinergia (Figura 2). El primero hace referencia a la coherencia, competencias (en tanto que capacidades) y eficacia de las instituciones a la hora de cumplir

¹⁶ Una interpretación complementaria pone el énfasis en el enraizamiento de los actores a partir de su pertenencia a redes, en cuyo contexto se producirían interacciones —enraizamiento— tanto sociales como territoriales entre actores económicos y no económicos, incluyendo aquí las administraciones locales y regionales y sus políticas (Hess, 2004). Este autor plantea así un análisis muy útil del concepto de enraizamiento a partir de estas tres dimensiones, red, social y territorial.

sus funciones. Un grado importante de eficacia y cumplimiento se traduciría en credibilidad de cara a los ciudadanos. Por su parte, la sinergia se refiere, por un lado, a las relaciones entre los ciudadanos y las instituciones y, por otro, de manera más genérica, a las relaciones sociales entre los representantes de las organizaciones formales, públicas o privadas.

Una baja integridad organizativa (debilidad institucional) sería totalmente insuficiente, porque como señala Woolcock derivaría en el colapso del sector público si además la cooperación con el sector privado y la sociedad civil es baja o inexistente, o bien en situaciones de corrupción («depredación») cuando la sinergia es elevada. De la misma manera, una elevada integridad organizativa (fortaleza institucional) es ineficaz si no está acompañada de una cooperación eficaz con la sociedad civil y los actores privados, con lo que se tendría un sector público fuerte institucionalmente, pero débil a la hora de promocionar con garantías de éxito los procesos de desarrollo. Por tanto, solo en situaciones con elevados niveles de sinergia y de integridad organizativa, son de esperar instituciones democráticas y legitimadas, eficaces y al servicio de los ciudadanos y de sus intereses, que deriven en una adecuada cooperación público-privada (bajo la forma por ejemplo de mecanismos de gobernanza local), y una eficaz promoción de los procesos de desarrollo en la escala local.

La importancia de la interacción entre escala micro y macro también es puesta de relieve por Camagni (2003), que analiza el papel del capital social sobre el desarrollo local (Tabla 1). Define dos grandes dicotomías (carácter formal e informal y, sobre todo, nivel micro —correspondiente a los individuos o colectivos— y nivel macro — correspondiente al contexto—), y por tanto cuatro grandes tipos de capital social, con sus correspondientes efectos. Es de destacar cómo en el nivel en el que es más viable actuar por parte de los actores locales (micro), las redes de relaciones contribuyen a la reducción de costes de información y, a partir de ahí, pueden facilitar la disponibilidad de socios, sean estos internos o externos al territorio. La eficacia de estas redes formales puede verse reforzada por otros elementos básicos del capital social, como la confianza o la reputación (individual o colectiva).

Por su parte, las instituciones, principalmente públicas (nivel macro), definen el contexto en el que toman decisiones los actores locales. Aunque los costes de transacción dependen en gran parte de instituciones supralocales (regionales, nacionales e incluso comunitarias o internacionales), las instituciones locales sí son responsables de ofrecer un clima favorable para las empresas locales, y crear las condiciones para que sea posible la atracción de empresas externas. En la medida en que en el territorio se hayan desarrollado y consolidado unos sistemas de valores y un conjunto de actitudes (por ejemplo el emprendimiento, o la organización y cooperación en redes sociales) estos podrán reforzar igualmente elementos favorables al desarrollo local, como el desarrollo de acuerdos que fomenten o aprovechen las complementariedades entre las empresas del territorio.

Tabla 1. Influencia de las diferentes categorías (elementos) de capital social en el desarrollo local

		<i>Carácter Formal</i>	<i>Carácter Informal</i>
Nivel Micro (individuos)	Elementos principales	Redes sociales individuales y colectivas, asociacionismo	Confianza recíproca, reputación, formas no estructuradas de participación
	<i>Efectos</i>	<i>Reducción costes de información y aumento de disponibilidad (socios reales o potenciales)</i>	<i>Reforzamiento de la eficacia de las redes y relaciones formales</i>
Nivel Macro (contexto)	Elementos principales	Instituciones [públicas], normas, reglamentaciones	Convenciones, actitudes, códigos de conducta, valores, representaciones
	<i>Efectos</i>	<i>Reducción costes de transacción o de mercado: clima favorable para empresas locales y capacidad de atracción de empresas externas</i>	<i>Acción colectiva (coordinación previa de decisiones individuales): economías de escala, complementariedades</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de Camagni (2003).

7. Conclusión: las condiciones del capital social para los procesos de desarrollo local

Erróneamente con cierta frecuencia actores locales identifican la disponibilidad de fondos públicos y otro tipo de ayudas como la condición necesaria y casi suficiente para la puesta en marcha de acciones en el marco del desarrollo local. Para afrontar los retos y las dificultades económicas en los ámbitos locales, desde hace décadas las administraciones públicas regionales y locales, con el apoyo de las administraciones nacionales y de la misma Unión Europea, han venido diseñando programas articulados en torno al fomento de las iniciativas empresariales por un lado, y de la formación para la empleabilidad por otro. Con ello se ha pretendido poner en marcha y dar sostenibilidad a procesos de desarrollo.

Sin embargo, son muy abundantes los estudios y análisis que ponen de relieve que, siendo acciones necesarias, su éxito y sostenibilidad está también condicionado por otros factores a los que, no obstante, se les presta una atención insuficiente. Estos factores están relacionados con la disponibilidad en estos ámbitos locales de *stocks* suficientes de los diferentes tipos de capital social. La amplia literatura existente pone de relieve la importancia del capital social de cohesión en el seno de las comunidades locales en las que se pretenden poner en marcha o fomentar esos procesos de desarrollo local. Para los empresarios, por citar un colectivo especialmente implicado en tales procesos, tan importante como las ayudas

para determinados aspectos en sus empresas, es que exista un clima de cooperación, primero dentro del colectivo, que permita compartir ciertos objetivos y, en su caso, estrategias, y después con el resto de colectivos (desde los institucionales, que pueden tener una influencia más directa en sus decisiones empresariales, hasta los sociales, que contribuyen al arraigo en el territorio).

El capital social de cohesión es condición necesaria pero no suficiente. El crecimiento y sostenibilidad de los procesos de desarrollo local pasan por una dotación de capital social en torno a vínculos externos de cada uno de los colectivos, y de la comunidad local en su conjunto, cada uno de ellos con aquellos otros colectivos y comunidades que supongan una contribución positiva a sus objetivos e intereses. Esos dos tipos de capital social son importantes, como pone de relieve la literatura. Sin embargo, la inserción de los diferentes colectivos y de las comunidades locales, y sobre todo la sostenibilidad de los procesos de desarrollo local, pasan por un tercer tipo de capital social, el relacionado con el entorno institucional, local y supralocal. Este capital social va más allá de las relaciones de los diferentes colectivos con la administración pública local o regional. Como han puesto de relieve Woolcock y Camagni, en contextos diferentes, la eficacia y credibilidad de estas administraciones y el establecimiento de mecanismos de cooperación estables con los actores privados, sociales y con la sociedad civil en general, son condiciones fundamentales también para el éxito y sostenibilidad de esos procesos de desarrollo local.

En conclusión, la generación, movilización o desarrollo de los diferentes tipos de capital social ha de ser tenida en cuenta de cara a la puesta en marcha y sostenibilidad de los procesos de desarrollo local. Pero es importante tener en cuenta que el *stock* de capital social en una comunidad es resultado de procesos históricos lentos, complejos y costosos. Sin embargo, cuando ha llegado a ser significativo, su deterioro, e incluso destrucción, puede ser tremendamente rápido. De ahí la enorme responsabilidad de las administraciones públicas y de los actores locales en contribuir a la generación, desarrollo y mantenimiento de ese *stock* de capital relacional, porque sin él no parece posible o al menos viable a medio plazo un desarrollo local sostenible.

Se dispone de muchas evidencias de que el capital social ha sido crucial en el éxito de procesos de desarrollo, especialmente en entornos innovadores (Esparcia, 2014). No obstante es evidente también la necesidad de avanzar en el estudio de casos atendiendo a las particularidades de nuestras estructuras sociales, económicas e institucionales. En particular, resultan de especial interés los referidos a entornos locales con un tejido productivo más débil, siendo especialmente sensibles a la mayor o menor disponibilidad de capital social en sus procesos de desarrollo. Pero también en aquellos otros entornos en los que, más allá de la estructura productiva, se pretendan estimular procesos o estrategias de desarrollo local sostenible, el estudio de la contribución de esas diferentes formas de capital social se

muestra de especial interés.

Agradecimientos

El presente artículo es resultado de las reflexiones y análisis llevados a cabo en el marco de los proyectos financiados por el Ministerio de Ciencia e Innovación CSO2009-11076 y CSO2012-32792, sobre Capital Social y Desarrollo Territorial en áreas rurales en España.

Algunas de las ideas contenidas en el artículo fueron presentadas en las V Jornadas sobre Desarrollo Local de la Comunidad Valenciana (Diciembre, 2014).

Los autores agradecen los comentarios y sugerencias de los evaluadores anónimos.

Bibliografía

- Albuquerque, F. (2001): «La importancia del enfoque del desarrollo económico local», en Vázquez Barquero, A., y Madoery, O. (eds.), *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de Desarrollo Local*, Rosario (Argentina), Homo Sapiens, 176-199.
- Banco Mundial (2002): *Cuestionario integrado para la medición del capital social*, Grupo de expertos en capital social, Banco Mundial (en <http://preval.org/es/content/cuestionario-integrado-para-la-medici%C3%B3n-del-capital-social>, fecha de consulta: 01-08-2014).
- Barreiro, F. (2003): *El capital social: què és i com es mesura*. Síntesi, 6, Diputació de Barcelona, 48.
- Boisier, S. (2001): «Desarrollo local: ¿de qué estamos hablando?», en Vázquez Barquero, A., y Madoery, O. (eds.), *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de Desarrollo Local*, Rosario (Argentina), Homo Sapiens, 48-74.
- Borgatti, S. P.; Everett, M. G., y Johnson, J. C. (2013): *Analyzing Social Networks*, Sage Publications UK.
- Bortatti, S. B.; Jones, C., y Everett, M. G. (1998): «Network measures of social capital», *Connections* 21 (2), 36.
- Bourdieu, P. (1986): «The Forms of Capital», en Richards J. G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York:, Greenwood Press, 241-258.
- (1989a): «El espacio social y la génesis de las clases», *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas*, III-7, 27-55.
- (1989b): «Social Space and Symbolic Power», *Sociological Theory*, 7-1, 14:25.
- Buarque, S. (1999): *Metodología de Planejamento do Desenvolvimento Local e Municipal Sustentável*, Brasília, INCRA/IICA.
- Buciega, A. (2012): «Capital social y LEADER. Los recursos generados entre 1996 y 2006», *Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, 2, 111-144.
- Buciega, A., y Esparcia, J. (2013): «Desarrollo, Territorio y Capital Social. Un Análisis a partir de Dinámicas Relacionales en el Desarrollo Rural». *REDES - Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 24 (1), 81-113.
- Burt, R. (1992): *Structural Holes*. Cambridge, Harvard University Press.

- Camagni, R. (2003): «Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio», *Investigaciones Regionales*, 2, 31-57.
- Caravaca, I., y González, G. (2009): «Las redes de colaboración como base del desarrollo territorial», *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 19.
- Cheshire, L.; Esparcia, J., y Shucksmith, M. (2015): «Community resilience, social capital and territorial governance», *AGER - Journal of Depopulation and Rural Development Studies*, 18, 7-38.
- Coleman, J. (1988): «Social Capital in the creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Esparcia, J. (2012a): «From Business to Territorial and Social Networks in Rural Development: Experiences from rural Valencia (Spain)», en Sjöblom, S., et al. (eds.), *Sustainability and Short-term Policies. Improving Governance in Spatial Policy Interventions*, Ashgate Publisher, 261-299.
- (2012b): «Evolución reciente, situación actual y perspectivas futuras en el desarrollo rural en España en la UE», *Revue Marocaine d'Administration Locale et de Développement (REMALD)*, 53-84.
- (2014): «Innovation and networks in rural áreas. An analysis from European innovative projects», *Journal of Rural Studies*, 34, 1-14.
- (2015): «Desarrollo local», en López Trigal, L. (dir.), *Diccionario de Geografía Aplicada y Profesional. Terminología de análisis, planificación y gestión del territorio*, Univ. de León, 165-168.
- Esparcia, J., y Escribano, J. (2014): «Capital social relacional en áreas rurales: un estudio a partir del análisis de redes sociales», en Cortizo, J.; Redondo, J. M., y Sánchez, M. J. (coords.), *De la Geografía Rural al Desarrollo Local*, Homenaje a Antonio Maya, Universidad de León, 215-230.
- Esparcia, J.; Escribano, J., y Buciega, A. (2015): «A perspective of LEADER Method in Spain based on the Analysis of Local Action Groups», en Granberg, L.; Andersson, K., y Kovach, I. (eds.), *Evaluating the LEADER Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*, Ashgate Publisher, 33-51.
- Everett, M. G., y Borgatti, S. P. (2005): «Ego-Network Betweenness», *Social Networks*, 27 (1), 31-38.
- (2014): «Networks Containing Negative Ties», *Social Networks*, 38, 111-120.
- Farr, J. (2004): «Social Capital. A Conceptual History», *Political Theory*, 32 (1), 6-33.
- Fedderke et al. (1999): «Economic Growth and Social Capital. A critical reflection», *Theory and Society*, 28 (5), 709-745.
- Fukuyama, F. (1995): *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, New York, The Free Press.
- Granovetter, M. (1973): «The strength of weak ties», *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380.
- (1985): «Economic action and social structure: The problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510.
- Hanifan, L. J. (1916): «The Rural School Community Center», *American Academy of Political and Social Science*, vol. 67, 130-138.
- Hernández, C., y Camarero, C. (2005): «Marketing de relaciones y creación de capital social: el caso de las agencias de desarrollo local», *Ekonomiaz Revista Vasca de Economía*, 58, 296-323.
- Hess, M. (2004): «“Spatial” relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness», *Progress in Human Geography*, 28, 2, 165-186.

- Jordán, J. M.; Antuñano, I., y Fuentes, V. (2013): «Desarrollo endógeno y política anti-crisis»,
Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 78, 245-263.
- Lin, N. (1999): «Building a Network Theory of Social Capital», *Connections*, 22 (1), 28-51.
- (2001): *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Nueva York, Cambridge University Press, Structural Analysis in the Social Sciences.
- Lozares, C.; López Roldán, P.; Verd, J. M.; Martí, J., y Molina, J. L. (2011): «Cohesión, Vinculación e Integración sociales en el marco del Capital Social», *REDES - Revista hispana para el análisis de las redes sociales*, 20 (1), 1-28.
- Millán, R., y Gordon, S. (2004): «Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas»,
Revista Mexicana de Sociología, 4, 711-747.
- Moyano, E. (2001): «El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo», *Revista de Fomento Social*, 56, 35-63.
- Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action*, Cambridge University Press (Citado en Woolcock, 1998).
- Portela, M., y Neira, I. (2003): *Capital social: las relaciones sociales afectan al desarrollo*, Barcelona, Instituto Internacional de Gobernabilidad de Cataluña, Working Paper, 30, en http://www.girona.cat/ccivics/docs/capital_social.pdf.
- (2012): «Capital social y bienestar subjetivo. Un análisis para España considerando sus regiones», *Investigaciones Regionales*, 23, 5-27.
- Portes, A. (1998): «Social capital: Its Origins and Application in Modern Sociology», *American Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Putnam, R. (1995): «Bowling alone. American's declining social capital», *Journal of Democracy*, 6/1, 65-78.
- Putnam, R. (2000): *Bowling alone. The collapse and revival of American community*, New York, Simon & Schuster, Traducción castellana en Putnam, R. (2002): *Solo en la bolera, Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*, Barcelona, Galaxia Gutenberg- Círculo de Lectores.
- Putnam, R.; Leonardi, L., y Nanetti, R. Y. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princenton, Princenton University Press.
- Rodríguez-Modroño, P. (2012): «Análisis relacional del capital social y el desarrollo de los sistemas productivos regionales», *REDES - Revista Hispana para el análisis de las redes sociales*, 23 (9), 261-290.
- Rodríguez-Modroño, P., y Román, C. (2005): «El capital social como factor de competitividad y desarrollo empresarial», *EKONOMIAZ - Revista Vasca de Economía*, 59, 214-231.
- Shucksmith, M. (2000): «Endogenous development, social capital and social inclusion: perspectives from LEADER in the UK», *Sociologia Ruralis*, 40 (2): 208-218.
- Vázquez Barquero, A. (1988): *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*, Madrid, Pirámide.
- (2009): *Desarrollo local, una estrategia para tiempos de crisis*, Apuntes del CENES, XXVIII, núm. 47, 117-132.
- Woolcock, M. (1998): «Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework», *Theory and Society*, 27, 151-208.
- Woolcock, M., y Narayan, D. (2000): «Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy», *World Bank Research Observer*, vol. 15 (2), 225-249. (Traducción al castellano en <http://preval.org/documentos/00418.pdf>, fecha de consulta: 01-08-2014).
- Zak, P., y Knack, S. (2001): «Trust and Growth», *Economic Journal*, 111 (470), 295-321

Capítulo 3.

Modelo teórico-conceptual e hipótesis de investigación

3.1. Marco teórico-conceptual de la investigación

Las áreas rurales europeas han experimentado importantes procesos de reestructuración, especialmente desde la II Guerra Mundial. Los ajustes estructurales que se han producido en las actividades tradicionalmente predominante en las áreas rurales se saldaron con una polarización entre aquellas áreas que se adaptaban bien a esos procesos de ajuste, y aquellas otras en las que las dificultades eran crecientes. En estas últimas, los procesos de ajuste aceleraron los problemas de declive económico, social y demográfico. En definitiva, se empezaba a reconocer, también por parte de las autoridades y responsables públicos, dos hechos importantes. En primer lugar, que los procesos de ajuste en la agricultura (estimulados en gran parte desde el ámbito de la recién creada Política Agraria Común), estaban teniendo dos grandes resultados. Por un lado, unas regiones, y sectores, con capacidad de adaptación a los nuevos contextos, que fueron capaces de avanzar en la senda de una agricultura competitiva o, al menos productiva (con las correspondientes medidas proteccionistas). Por otro, otras regiones, y sectores, que no fueron capaces de adaptarse, y en las que tales procesos tuvieron el efecto de acelerar la desarticulación del modelo de agricultura y ganadería tradicionales y, con ello, y especialmente, de la sociedad rural tradicional.

En segundo lugar, las autoridades comunitarias reconocieron que, en estas últimas regiones, asimilables a lo que G. Benko denominaría “regiones perdedoras”, eran necesarias políticas públicas para frenar y, en su caso, revertir, los efectos económicos, sociales y demográficos de los procesos de ajuste. En consecuencia, se aprueba ya en 1975 una Directiva Comunitaria (75/268/CEE), sobre “agricultura de montaña y zonas desfavorecidas”, que reconocía la gravedad del problema en los países miembros. Pocos años después, el gobierno español aprueba la Ley 25/1982 de Agricultura de Montaña, reconociendo igualmente la importancia del problema en nuestro país y la necesidad de abordar medidas para paliar sus efectos.

Aunque se prestaba una atención especial a los sectores agrario y ganadero, en ambos documentos se planteaba que el enfoque para abordar tales problemas debía ir más allá de actuaciones sectoriales. Se empezaba a hablar, aunque no siempre de manera explícita, de desarrollo rural. Este concepto empezaba a ser ya popular entre la comunidad científica, que durante los años 80 le fue añadiendo otros adjetivos, como integrado o endógeno, a los que poco más tarde se añadía el de “territorial”. Un hito importante fue la reforma de los fondos estructurales comunitarios de 1988, con España ya como miembro de la entonces Comunidad Europea. En ellos las autoridades comunitarias diseñan una serie de instrumentos de intervención, flexibles y en teoría, ágiles, dando carta de naturaleza a lo que hasta entonces habían sido las denominadas intervenciones fuera de cuota, un pequeño margen de maniobra que se reservaba la Comisión Europea, sin el férreo control de los estados, y sin que hubiese

que fiarlo a las iniciativas de los gobiernos nacionales. Entre esos instrumentos estuvo el programa LEADER (*Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale*), que, con algunos reajustes, sigue presente en la actualidad, desde su puesta en marcha en 1991.

La identificación de LEADER con una política de desarrollo rural es inexacta, aunque con frecuencia se utiliza esta expresión para definir a lo que en aquellos momentos fue la iniciativa comunitaria. La literatura en torno a LEADER es muy abundante, y no prueba sino el entusiasmo con el que nació y empezó a aplicarse. Diferentes elementos explicaban ese entusiasmo. Por un lado, el hecho de que era la primera vez en la historia, al menos en España, que los territorios rurales iban a disponer de unos fondos, e iban a tener, además (lo cual era una verdadera revolución), capacidad para decidir sobre sí mismos. Por otra parte, el hecho de que, para que eso fuese posible, había que cumplir con una exigencia, que también fue considerada como verdaderamente innovadora, y es que para disponer de tales fondos la población rural, a través de sus actores representativos, tenía que organizarse formalmente y constituir un órgano de cooperación, lo que fueron los grupos de acción local.

En tercer lugar, que ese instrumento de cooperación, para poder disponer de los fondos, necesitaba, además, una estrategia de desarrollo, que debía ser diseñada o, cuando menos, ejecutada, desde el ámbito local, por y para la población local. Esta estrategia debía cumplir una serie de requisitos, como por ejemplo atender y estar basada en los recursos del territorio, desde los de carácter físico y ambiental, a las propias capacidades de la población, las tradiciones, o su patrimonio cultural sin, por supuesto, olvidar dos pilares básicos, el fomento del emprendimiento y la formación. En definitiva, se debía tratar de estrategias de diversificación productiva, que permitiesen a estas áreas (se acuñó el concepto de desfavorecidas, mucho más amplio que el más restrictivo referido inicialmente a las zonas de montaña). Todo ello constituía lo que se denominó el método LEADER, que no era sino la plasmación, en las áreas rurales, de lo que constituye el enfoque territorial del desarrollo.

Desde 1991 hasta la actualidad, en España el método LEADER (con sus correspondientes grupos de acción local) se ha extendido enormemente, llegando a estar presente en prácticamente la totalidad del territorio considerado como rural, que a su vez es la mayor parte del territorio nacional (según la Ley 45/2207, de Desarrollo Sostenible del Medio Rural, el 90 % del territorio nacional puede considerarse como rural, aunque en él habita solo un 20 % de la población, que sube al 35 % si se consideran las áreas rurales periurbanas) (Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, 2009).

Los fondos disponibles han sido prácticamente siempre reducidos, y un pequeño porcentaje de todo lo dedicado al desarrollo rural en España (entre el 5 – 15 % de los presupuestos totales de los Programas de Desarrollo Rural, según las fases). Sin

embargo, ha despertado un interés, casi desproporcionado, por parte de gran número de científicos sociales. Las razones son evidentes, y giran en torno a la extraordinaria novedad que ha supuesto el método.

Como con relación a muchas de las políticas y acciones públicas, muchos ruralistas españoles le han prestado atención al fenómeno LEADER, desde perspectivas muy diversas, y con estudios de diversa índole, desde monografías o estudios sobre áreas LEADER concretas, hasta reflexiones más amplias, pasando por, en algunos casos, participación en procesos de evaluación.

Al margen de las debilidades que tales procesos de evaluación puedan tener, y que en parte han sido puestas de relieve en secciones anteriores, lo cierto es que en una parte de la investigación ruralista española hemos identificado (tal vez no demasiado correctamente), con frecuencia, el medio con el objeto. Es decir, los programas de desarrollo rural, que son un instrumento de transformación y desarrollo para los territorios rurales, se han abordado como un fin, y no como el medio. Y ello ha tenido, desde mi modesto punto de vista, una perniciosa consecuencia, como es el hecho de que los ruralistas españoles, al centrar buena parte de nuestros esfuerzos en estudiar el instrumento, las políticas (tomado como el fin), no hemos profundizado tanto en el fin último, que son los procesos de cambio en los territorios rurales. Ciertamente ese orden de prioridad en la investigación constituye un abordaje cómodo, por la disponibilidad relativamente fácil de información, por la proximidad de las políticas, por su relevancia y presencia social, por las propias demandas desde el ámbito de las políticas públicas, etc.

En consecuencia, el problema al que se enfrenta la investigación social en el ámbito de los estudios ruralistas es doble:

- a) Conocer mejor los efectos e impactos de esas políticas, que va mucho más allá de análisis sobre la distribución de inversiones o los resultados a partir de indicadores directos, no siempre suficientemente rigurosos.
- b) Conocer mejor los cambios que están teniendo lugar en los territorios rurales, atendiendo, por un lado, a los **procesos de cambio y desarrollo** socioeconómico y, por otro, las **estructuras sociales** y los **procesos de interacción** entre actores sociales que de éstas se derivan.

El primer problema es, en gran parte, de evaluación de políticas públicas, y queda obviamente fuera del alcance de nuestra investigación. Por el contrario, el segundo, sí constituye el marco en el que nos situamos, pero la amplitud del mismo es tal que conviene delimitarlo para encauzar adecuadamente la investigación que se propone. De hecho, puede sugerir e implicar diferentes líneas de investigación.

- a) Por un lado, central el análisis en los procesos de cambio y desarrollo socioeconómico, lo cual supondría un estudio en profundidad de las

relaciones entre sectores, los efectos multiplicadores y de retroalimentación, etc., incorporando en mayor o menor medida (en línea con las aportaciones que se han planteado en las secciones anteriores, en particular desde la nueva sociología económica), el estudio de las relaciones entre los cambios económicos y las fuerzas sociales a ellos asociados.

- b) Otro posible planteamiento de investigación sería el centrado en la segunda parte del problema, las **estructuras sociales y los procesos de interacción en los territorios rurales**, como forma de aproximación, desde una perspectiva diferente, a tales procesos de cambio socioeconómico. Esta última es, por tanto, la aproximación que se adopta en esta tesis, en línea con algunas de las aportaciones de la nueva sociología económica (y, en menor medida, del nuevo institucionalismo).

3.2. Elementos para un modelo teórico-conceptual de referencia

3.2.1. Aportaciones en torno a la consideración de capital social

Para abordar el análisis de estas cuestiones, en esta investigación se recurre a la aproximación del capital social como marco teórico-conceptual genérico. Si bien en el apartado referido al estado de la cuestión se ha planteado un trabajo que lo recoge con mayor amplitud, vale la pena introducir aquí otras cuestiones, a modo de modelo teórico-conceptual en el que se insertan las preguntas de investigación e hipótesis que se introducen en el apartado siguiente.

Si bien muchos autores hacen referencia a “los tres pilares del capital social”, para referirse a las tres grandes aportaciones pioneras, a partir de las cuales han derivado buena parte de las que han tenido lugar posteriormente (Lozares, et al., 2011; Tzanakis, 2013), aquí vamos a referirnos, además, a otras dos aportaciones adicionales, también muy relevantes.

La primera referencia es la de P. Bourdieu (1986). Sus aportaciones sobre capital social no pueden entenderse adecuadamente sin hacer referencia al contexto en el que lo sitúa. Él habla de diferentes campos sociales, o ámbitos, en los que tiene lugar la praxis social de los actores. Para ello, los actores utilizan tres grandes tipos de capital, el económico, el cultural y el social, que no son compartimentos estancos, sino que pueden convertirse o intercambiarse en determinadas direcciones. La sociedad se organiza en grupos sociales con un cierto nivel de institucionalización, cada uno de los cuales tiene su stock de los diferentes tipos de capital, y con ellos operan en diferentes campos; de la misma forma, cada grupo social puede valorar de manera diferente los tres tipos de capital. En otras ocasiones, lo que esos grupos sociales tienen no es el capital en sí, sino la capacidad de acceder, con mayor o menor facilidad, a él. En un determinado entorno social, con el mismo sistema de valores, la posición que esos grupos puedan tener dependerá, en consecuencia, de la combinación del stock disponible, de la capacidad de acceso, así como de la utilización que haga de ambos. Así, por ejemplo, el grupo social puede orientar sus estrategias, entre otras opciones, al fortalecimiento y reproducción del propio grupo. Aunque es posible, no es frecuente que individuos aislados puedan romper, a través de unas pautas diferentes, las estrategias grupales.

Para Bourdieu, “*Social capital is the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition – or in other words, to membership in a group– which provides each of its members with the backing of the collectivity-owned capital ... The volume of the social capital*

possessed by a given agent thus depends on the size of the network of connections he can effectively mobilize and on the volume of the capital (economic, cultural or symbolic) possessed in his own right by each of those to whom he is connected” (p. 248-249).

Es decir, el capital social son recursos –reales o potenciales- en manos de los grupos sociales, cuya posesión depende de la red de relaciones estables en la que opera cada grupo social (o sus individuos). La estabilidad de las redes de relaciones tiene un papel fundamental, no solo porque condiciona la cantidad de recursos de que se dispone, sino, sobre todo, la capacidad de acceder a otros o a más recursos. Y ello es posible, según Bourdieu, porque las redes son tanto más eficaces y generan mayor confianza entre los grupos sociales y entre los actores, cuanto más estables son. De hecho, los grupos sociales invierten en la producción y reproducción de las redes más estables, duraderas y eficaces o útiles. Por tanto, el volumen de capital social estará muy determinado por las redes sociales del grupo o individuo en cuestión, pero obviamente, también, por los recursos disponibles por los actores con los que se relacionan. Y ahí es importante considerar no solo los recursos fijos, finitos o tangibles, como, sobre todo, hablando de capital social, por sus recursos relacionales. Por tanto, se deduce que el papel de los intermediarios en las redes sociales, como llave de acceso a otros recursos, es igualmente fundamental. De hecho, para Bourdieu las redes sociales y las relaciones en su seno es lo que permiten explicar las diferencias de poder en las estructuras sociales y en la vida económica.

El segundo pilar del capital social la constituyen las aportaciones de Coleman (1990). Aunque parte de presupuestos diferentes (teoría de elección racional), su definición de capital social presenta semejanzas con la de Bourdieu. Según Coleman el capital social reside en la propia función, de modo que este puede considerarse como una estructura relacional y funcional:

“Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure” (Coleman, 1990: 302, citado en Häuberer, J. (2011).

Adicionalmente, a diferencia de otras formas de capital (por ejemplo, el capital humano se asocia a las capacidades y habilidades de los actores), el capital social se genera a través de cambios en las relaciones entre los actores, sobre todo aquellos que en mayor medida facilitan acciones. Es decir, el capital social, al residir en las relaciones, tiene un carácter más intangible que el físico, el económico o el capital humano; estos constituyen bienes privados, y como tales resulta relativamente más fácil invertir en ellos. Sin embargo, el capital es un intangible (aunque también, desde determinadas ópticas, podría considerarse como tangible) que reside en las relaciones, y por ello tienen un carácter público. Por ello, cuando un actor o grupo social invierte en capital social y obtiene beneficios, también se benefician el resto de actores que forman parte de la estructura social. Hay diferentes factores que condicionan lo que

cada actor o grupo considera que es su función de utilidad, es decir, el esfuerzo que están dispuestos a hacer y los recursos que están dispuestos a invertir.

En todo caso, para Coleman siempre hay actores que están más dispuestos a invertir, incluso con una función de utilidad tangible baja (por ejemplo, en nuestro caso podría ser los líderes sociales, o aquellos que están implicados en asociaciones sociales, asumiendo funciones, en su concepto de utilidad, se cubren con la satisfacción personal); mientras tanto, otros están menos dispuestos a hacer esa inversión, o derivarla a otros ámbitos en los que la función de utilidad es mayor (podría ser el caso de actores con muchas relaciones de entrada en la red social, es decir, elevado prestigio, pero pocas relaciones de salida en la red, es decir, débil integración, con lo que el actor obtiene beneficios pero aporta poco a la red, y actúa como elemento de control y concentración de poder). Coleman señala que, dado que los individuos o grupos operan en diferentes contextos y por tanto tienen múltiples redes de relaciones, los recursos de una de estas redes pueden trasvasarse y utilizarse en otras. Esa es precisamente la función de liderazgo de algunos actores sociales; sin embargo, es todo lo contrario de aquellos que únicamente concentran prestigio, pero no establecen relaciones con otros actores, incluso en mismo ámbito, y por tanto apenas difunden información (políticos muy prestigiosos, pero que solo se relacionan con políticos u otros actores externos, ejemplifican esta idea).

Coleman destaca varios factores que pueden influenciar la creación y mantenimiento del capital social. En primer lugar, el grado de “cierre” en las estructuras sociales, es decir, una estructura social se considera “cerrada” o completa, cuando existe relación entre todos los actores. Esto significa que los actores con redes densas tienen un mayor stock de capital social que aquellos otros con redes poco densas. Como podrá verse, este hecho marca grandes diferencias en la posición y el potencial relacional de los actores en el seno de las redes sociales. Una red densa tendrá, en consecuencia, mayor sentido de identidad, pertenencia o inclusión social (Lozares et al., 2011).

En segundo lugar, la estabilidad de las estructuras sociales o de relaciones. Alteraciones en la organización social o en las relaciones pueden provocar la destrucción del stock de capital social. Ejemplos muy claros de que esto ocurre también en las zonas rurales podemos verlo en Serrano (2014). Por tanto, la estabilidad en las redes (y estructuras sociales) es una forma de mantener y reforzar el capital social. En tercer lugar, la ideología, en tanto que puede orientar los esfuerzos en beneficio de correligionarios o afines, y bloquear, de manera directa o indirecta, el acceso de aquellos que no lo son a los recursos de capital social. Algunas de las subestructuras cohesivas que vamos a encontrar responden precisamente a esta idea. Por último, aunque no se trata tanto de un condicionamiento, Coleman también constata que el capital social pierde valor con el tiempo, igual que lo pierde el capital físico o humano. Por tanto, para mantener el stock alcanzado, es necesario seguir invirtiendo en las relaciones.

El tercer pilar en la trilogía del capital social son las aportaciones de R. Putnam, muy diferentes respecto de las de Bourdieu y Coleman, que tienen muchos elementos en común. Putnam introduce la perspectiva cívica del capital social. Tres son los elementos centrales en su argumentación, la confianza, las redes de compromiso cívico, y las normas de reciprocidad.

Efectivamente, Putnam define el capital social a partir de rasgos de las relaciones sociales, como puedan ser las normas y la confianza en el seno de las estructuras sociales (que identifica con colectivos, asociaciones, territorios, etc.). Para él son aspectos clave la reciprocidad en las relaciones y, en general, la cooperación, como elementos básicos del capital social. De hecho, el funcionamiento de los colectivos depende, en gran parte, de la mayor o menor presencia de reciprocidad y cooperación en el seno del mismo, que en parte a su vez estará directamente relacionada con la presencia y seguimiento de normas formales e informales.

Pero el principal factor “lubricante” de la vida social y, por tanto, que explica la generación o mantenimiento del capital social es, ante todo, la confianza. Es decir, cuanto mayor es la confianza, mayor es la reciprocidad en las relaciones, y mayor la cooperación entre actores. Es decir, mientras las relaciones están presididas por la confianza, hay capital social. De lo contrario, si esta se deteriora, o no está presente, las relaciones en sí no implican necesariamente un stock de capital social o, en todo caso, no implican que este sea útil y beneficioso para la comunidad. A su vez, hay una relación de realimentación entre confianza y cooperación, en tanto que la primera estimula la segunda, pero ésta a su vez estimula a la primera. Pero la confianza no es ciega, y de hecho refleja la predicción que un actor tiene respecto del comportamiento de los que le rodean o con los que puede relacionarse. La confianza de cada individuo es importante, pero la suma de confianza da lugar a un determinado nivel y características de la confianza social, que a su vez se realimenta de las citadas normas (en particular aquellas que sostienen o fomentan la reciprocidad) y las redes sociales de compromiso cívico, es decir, el compromiso de los actores con su entorno, otro de los aspectos centrales en la argumentación de Putnam.

Estas tres grandes contribuciones a la teoría del capital social tienen diferencias, a veces significativas, pero a la hora de definir el capital social, tal como señalan Lozares et al. (2011), es necesario tener claro un denominador común, de forma que definen como “la estructura de relaciones/redes que se configuran en instituciones, asociaciones y organizaciones a partir de una base sustantiva constitutiva por la confianza, la reciprocidad y las normas compartidas” (p. 3).

Estas tres grandes aproximaciones han tenido y tienen seguidores y detractores, así como revisiones sobre cómo se han ido reformulando algunos conceptos y refinando otros (Häuberer, 2011; Lozares et al., 2011; Tzanakis, 2013). Adicionalmente, vale la pena mencionar otras dos contribuciones, que ponen sobre la mesa aspectos

diferentes a los anteriores a la hora de conceptualizar el capital social. Estas son la perspectiva de los recursos, de N. Lin (a partir precisamente de una lectura crítica de las aportaciones de Bourdieu, Coleman y Putnam), por un lado y, por otro, la aproximación de redes y los agujeros estructurales, de R. Burt.

El punto de partida de Lin es la asunción de que los actores individuales poseen recursos personales (educación, riqueza, etc., a los que denomina recursos posicionales), y sociales (Lin, 1999, 2001). Mientras sobre los primeros solo el individuo tiene control, los segundos son accesibles a través de las relaciones sociales, y estos constituyen el capital social. Estos recursos sociales le pueden permitir ganar poder, riqueza, prestigio, etc., de otros individuos con los que está conectado. A partir de esta idea, plantea varios postulados. El primero es lo que denomina postulado estructural. Consiste en que los recursos valiosos están integrados en las estructuras sociales, en las que los actores, las posiciones que ocupan, las funciones que tengan, la autoridad que ejerzan, etc., tiende a jerarquizarse y estructurarse y distribuirse de forma piramidal. Los actores (de forma individual o en grupos), si tienen la oportunidad, llevan a cabo acciones para mantener o ganar recursos valiosos, y eso les permite mejorar en la escala social (poder, posición, riqueza, etc.), controlar los recursos y decidir cómo se distribuyen (según ciertas reglas y criterios establecidos). Por el contrario, los actores que están en la parte inferior de la pirámide han de afrontar muchas restricciones estructurales para mejorar en su posición, porque sus recursos valiosos son muy escasos.

En el segundo de sus postulados defiende a que las interacciones entre actores tienen lugar siguiendo el principio de homofilia, es decir, entre actores de similares características en cuanto a recursos y estilos de vida (por ejemplo, estatus social, características socioeconómicas, etc.). La consecuencia que se deriva de este planteamiento es que en una estructura social las relaciones homofílicas tenderán a ser mucho más importantes que las heterofílicas, dado que en estas el esfuerzo es mucho mayor, y ello es un desincentivo para los actores. Por tanto, la tendencia homofílica predominante podrá derivar fácilmente en desequilibrios en el stock de capital social y, consecuentemente, en la estructura social.

El tercero de los postulados es de especial interés para nosotros, porque se refiere a las redes sociales. Los actores que conforman una red social y que interactúan en su seno utilizan varios tipos de recursos, tanto personales como, sobre todo, recursos sociales de otros actores de la red social con los que puede estar en contacto, directa o indirectamente (este concepto es el que en gran parte refleja el indicador de cercanía en las redes sociales, proximidad a actores poderosos –en función de su disponibilidad de recursos, o capacidad para acceder a ellos-). Por tanto, para los actores presentes en una red social, el capital social lo constituyen todos estos recursos integrados (*embedded*) estructuralmente en la propia red, a los que se accede, captura o moviliza a través de las relaciones sociales. De hecho, los dos objetivos de los actores en la red

social son el mantenimiento de los recursos valiosos que poseen, y aumentar su stock (por ejemplo, ganar reputación o prestigio social).

Las redes sociales tienen un papel importante en la dinámica de las estructuras sociales. Implícitamente en línea con los que plantean otros autores, por ejemplo, señala que una red densa tiende a incluir relaciones recíprocas, y que esto moviliza a otros actores de características similares o intereses compartidos a cooperar protegiendo su stock de recursos y, en su caso, aprovechar conjuntamente los retornos que puedan derivarse de las relaciones con otros actores. Por su parte, las redes abiertas permiten a los actores un mayor acceso a recursos, y utilizar puentes para alcanzar otros recursos no disponibles en su círculo, de manera que es la vía para aumentar su stock de recursos sociales (por tanto, los paralelismos con el capital social *bridging* son evidentes).

Por su parte, la concepción de R. Burt de capital social comparte algunos de los planteamientos de Coleman (Burt, 2000). Centra su atención, por un lado, en lo que denomina los componentes de la teoría estructural de la acción social, en la que el punto de partida es la estructura social de la que forman parte los actores, cada uno de ellos (o los diferentes grupos) con su propia dotación de recursos y sus propias capacidades. Esta estructura social condiciona la posición que estos pueden alcanzar en la red social. En función de esta posición, y del interés que tengan, los actores adoptan determinadas acciones (intentar proteger o mejorar su posición, acceder a más recursos, etc.), que influirán a su vez en la estructura social. La red social tiene por tanto un papel fundamental en su concepción de capital social. De hecho, considera que este está contenido en las relaciones entre al menos dos actores; sin embargo, para que sea significativo, la red ha de contener múltiples relaciones.

Las redes sociales pueden estar referidas a diferentes ámbitos, desde las redes de individuos (ego-redes), redes de subgrupos, o diferentes subgrupos dentro de un sistema estructurado. Pero lo que plantea como especialmente significativo es que estos diferentes niveles de agregación se caracterizan, en primer lugar, por una dimensión relacional (en gran parte, relacionada con la intensidad de las relaciones) y, en segundo lugar, por una dimensión posicional. Algunas de las características de estos dos grandes tipos de red social pueden verse en la Tabla. En su análisis de redes de grupos sociales, concede importancia a aspectos como la densidad y la transitividad en la red. A partir de ahí plantea el concepto de agujero estructural, que consiste en una relación no redundante entre dos contactos, y que sería la más importante en cuanto a capacidad para generar o acceder a recursos de capital social (como puede verse la idea de agujero estructural presenta ciertas similitudes con la teoría de Granovetter sobre la fortaleza de los lazos débiles, y el que estos puedan ser fuente de capital social).

Tabla 1: Diferentes tipos de red, según R. Burt (1982) (*)

	Actor	Multiple actors as a network subgroup	Multiple actors/ sub-groups as a structured system
Relational	Ego-network as extensive, dense and/or multiplex	Primary group as a network clique: a set of actors connected by cohesive relations	System structure as dense and/or transitive
Positional	Occupant of a network position as central and/or prestigious	Status/role – set as a network position: a set of structural equivalent actors	System structure as a stratification of status/role-sets

(*): Burt, R. (1982): *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception and Action*. New York: Academic Press (cit. en Häuberer, J., 2011, p. 89).

Los indicadores más útiles asociados a los agujeros estructurales son los de cohesión y equivalencia estructural. En una red cohesiva las relaciones entre los actores son fuertes. Este tipo de red tendería a ser cerrada, con redundancias. Sin embargo, en estas redes serían menores las posibilidades de acumular recursos importantes de capital social (al contrario de lo que plantea Coleman). Por el contrario, esto sí ocurre en redes abiertas, con muchos agujeros estructurales. Cuando los agujeros estructurales son numerosos o profundos entre, por ejemplo, dos actores, un tercer actor puede tener la capacidad, con relativa facilidad, no solo de intermediar, sino de influir para dejar fuera o en posición más marginal a cualquiera de esos dos actores. Por tanto, el actor que puede abordar y resolver la situación derivada de la presencia de agujeros estructurales, a través de su función de intermediación, obtiene mucho poder en la medida en la que se aprovecha de relaciones especialmente débiles, más cuanto más y más profundos sean los agujeros estructurales.

De hecho, este intermediario, más que fomentar la cooperación, lo que haría sería explotar y aprovecharse de esos agujeros estructurales. Por tanto, en redes con muchos agujeros estructurales (como serían las de esta investigación), los actores en posición de intermediación tienen muchas posibilidades de reforzar su posición. Nuestra lectura, sin embargo, no va a ir en la línea de esta consideración de los intermediarios, sino en la referida a actores con un potencial importante de canalizar relaciones y flujos de información (en tanto que entendemos que han de tener una función de líderes en sus respectivas redes sociales). Por tanto, pese a que es importante el papel protagonista que para Burt tiene la red social, como fuente de capital social, puede ser más problemático el hacer descansar esa generación de capital social solo en las redes abiertas y allí donde hay muchos agujeros estructurales. De hecho, una de las críticas importantes es que no considera las desventajas de las redes abiertas (pese a que

ciertamente las redes cerradas supongan principalmente desventajas a medio plazo, tras haberse alcanzado un stock suficiente de capital social interno o *bonding*).

3.2.2. Hacia una clarificación conceptual y operativa del capital social

De todo lo anterior, muchos conceptos son especialmente útiles y van a permitir definir mejor qué orientación toma la investigación. Para ello, es necesario operacionalizar, al menos parcialmente, las orientaciones de tales aportaciones. Siguiendo a Lozares et al. (2011), conviene recuperar el denominador común de las principales aproximaciones al capital social, definiéndolo como “la estructura de relaciones/redes que se configuran en instituciones, asociaciones y organizaciones a partir de una base sustantiva constitutiva por la confianza, la reciprocidad y las normas compartidas” (p. 3). Aquí tenemos las dos dimensiones fundamentales del capital social, la formal (o relacional), que incluye las relaciones y/o interacciones en la estructura social, y la sustantiva, que incluye los contenidos de confianza mutua, reciprocidad, normas, solidaridad y compromisos compartido, accesibilidad, entre otros.

De manera muy acertada plantean que el capital social consiste, necesariamente, en la combinación de esas dos dimensiones, dado que no puede haber una relación sin contenidos, y tampoco recursos que no tengan una base, al menos, relacional. Tras su detallado repaso por las concepciones de un gran número de autores, en una u otra dimensión, los autores avanzan en la propuesta del capital social como conjunción entre ambas dimensiones, para lo cual recurren a las ideas de Campo y Valor social de Bourdieu. En definitiva, plantean que “el capital social consiste, cualquiera que sea el contenido que conlleve (económico, informativo, apoyo ...) y por tanto en el Campo que se aplique, en la apropiación de los resultados que produce la dinámica interactiva o relaciones... El capital social es pues un resultado, diferencialmente distribuido entre los agentes o grupos, y manifestado por el estatus o posición en la red... El sustrato sustantivo del capital social son las relaciones-interacciones que constituyen su estructura” (p. 5).

Para hacer más operativo el modelo teórico-conceptual es necesario acudir a varios conceptos básicos del capital social que, emergiendo de esas dos dimensiones, se proyectan en la distribución del capital social en relaciones *bonding*, *bridging* y *linking*. En principio estamos ante una dimensión reticular, pero obviamente se trata de relaciones cargadas de la base o dimensión sustantiva, sin la cual no tendría sentido ni podríamos hablar de capital social. Cuando se habla de capital social *bonding* nos

estamos refiriendo a aquel basado en relaciones desde y hacia dentro del colectivo o unidad de referencia. Por eso se identifican con la red cerrada. Este tipo de relaciones están cargadas de confianza, normas formales e informales propias, liderazgos, etc., y conducen, en gran parte, a la cohesión del grupo.

Por su parte, las relaciones tanto *bridging* como *linking* tienen un carácter externo a ese colectivo o unidad de referencia. Son relaciones de intermediación entre el grupo o unidad de origen y otro grupo o unidad diferente. Puede tratarse de relaciones de cooperación, intercambio que puedan dar lugar a alianzas estratégicas (Cross et al. 2002); pero igualmente puede tratarse de relaciones de competencia. De ahí que este tipo de relaciones, con frecuencia, sean consideradas como especialmente enriquecedoras y base del avance de los grupos sociales y, en nuestro caso, los territorios. En la Tabla puede verse de manera clara y detallada cómo se distribuyen estas relaciones en función de los diferentes sistemas de referencia. Aunque *bridging* y *linking* son relaciones externas, hay una diferencia fundamental. Así, por un lado, tendríamos las relaciones de vinculación social (*bridging*), que tienen un sentido horizontal (es decir, entre actores, colectivos o unidades de referencia similares); por otro, las relaciones de integración social, diferenciadas de las anteriores por el sentido vertical (*linking*). Los citados autores llevan a cabo un detallado análisis de todas ellas y de sus componentes.

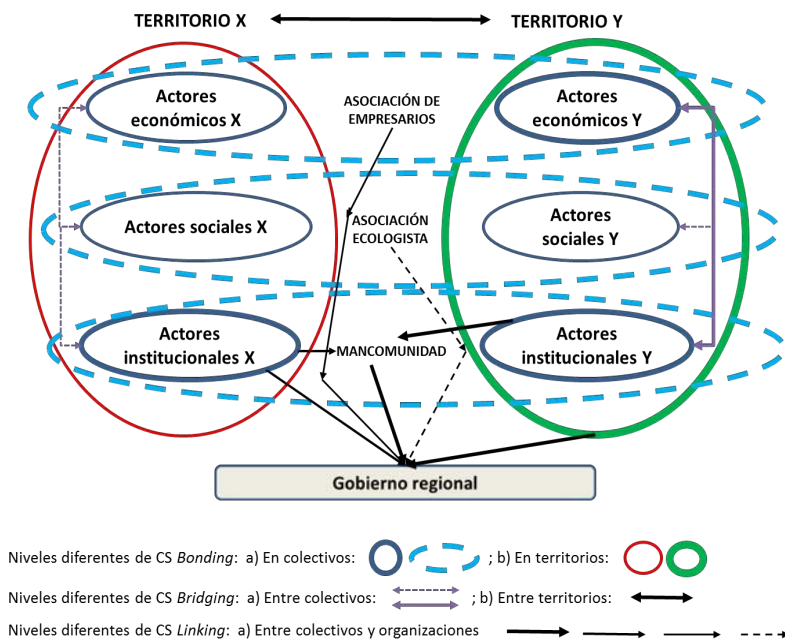
Tabla 2: Sistemas de referencia vs. orientación de vínculos

Sistema de referencia. Unidad de atribución o soporte de resultados	LA ORIENTACIÓN DE LOS VÍNCULOS O RELACIONES EN EL ANÁLISIS	
	Hacia dentro: <i>Bonding</i>	Hacia fuera: <i>Bridging/linking</i>
1a) Sistema: colectivo de individuos. Unidad: el individuo	Vacío en la visión reticular No pertinente	Ego-network, red personal. Análisis de centralidades, agujeros estructurales, brokers, cortes.
1b) Sistema: colectivo de individuos. Unidad: el colectivo	Centralidad, densidad, componentes, cohesión, estructuras, flujos.	Vacío en la visión reticular No pertinente
2a) Sistema: colectivo de grupos. Unidad: grupo del colectivo (Relaciones entre grupos, no entre sus individuos)	Vacío en la visión reticular No pertinente	Ego network de grupos en el sistema. Análisis de centralidades de cada grupo, holes, brokers, puntos de corte.
2b) Sistema: colectivo de grupos. Unidad: el colectivo (Relaciones entre grupos, no entre sus individuos)	Centralidad, densidad, componentes, cohesión, estructuras, flujos teniendo como unidad cada grupo	Vacío en la visión reticular No pertinente
3) Sistema: colectivo de grupos. Unidades: individuos y grupos (Relaciones entre grupo y entre individuos)	i) <i>Bonding</i> en cada grupo del colectivo por relación entre individuos + su comparación. ii) <i>Bonding</i> de todo el colectivo: relación entre grupos al ponderar los <i>Bonding</i> internos de los grupos.	ii) <i>Bridging</i> entre grupos por las relaciones que tienen entre sí sus individuos. ii) <i>Bridging</i> entre grupos por las relaciones que tienen entre sí los grupos (como entidades).

Fuente: Lozares et al, (2011: 10)

A efectos de nuestra investigación, la adaptación de estos planteamientos a nuestro modelo teórico-conceptual podría simplificarse tal como vemos en la siguiente figura, recuperada de una de las aportaciones incluidas en el estado de la cuestión (Esparcia et al., 2015). Como se observa, consideración de relaciones como internas, externas, horizontales o verticales depende en gran medida en cuál sea la unidad de análisis. Así, las relaciones dentro de un colectivo son internas, y por tanto ahí se hablará de relaciones de cohesión. Las relaciones de ese colectivo con otro diferente, son relaciones externas, y por tanto hablamos de vinculación o relaciones tipo *bridging*. Sin embargo, si la unidad de análisis es el territorio, entonces todas las relaciones, dentro y entre colectivos, podrían considerarse internas. Para una explicación más detallada remitimos a la lectura del artículo. Baste señalar que, a efectos prácticos, en la investigación se conjugan y superponen con frecuencia relaciones internas (*bonding*) que desde otra perspectiva son externas, y a la inversa, relaciones externas (*bridging*) que desde otra perspectiva pueden considerarse internas. De la misma manera, cuando por ejemplo hablamos de relaciones hacia actores de otro colectivo, que tienen posiciones de poder (por ejemplo, un presidente de consejo comarcal, de grupo de acción, local, etc.), también podría aplicarse la consideración de *linkings*, si la unidad de análisis son, por ejemplo, los colectivos socio-profesionales (aunque obviamente las relaciones de este tipo más claras, como se refleja en el esquema, son las que se

Figura 1: Diferentes estructuras con relaciones sociales que dan lugar a tres grandes tipos de capital social (basados en relaciones *bonding*, *bridging* y *linking*)



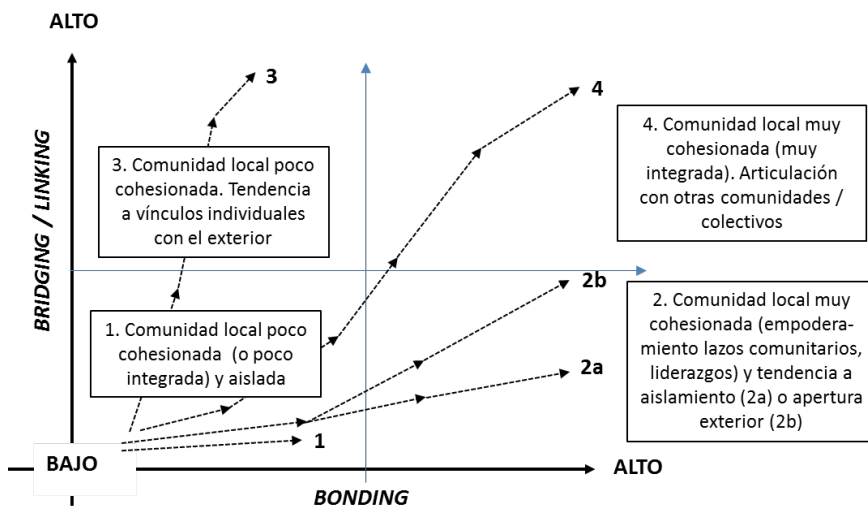
Fuente: Elaboración propia.

establecen con actores que detentan posiciones de poder especialmente significativas, como los responsables de los gobiernos regionales, en nuestro modelo conceptual).

Para finalizar y acabar por completar el modelo teórico-conceptual, una última reflexión. Desde el punto de vista del desarrollo, las estrategias orientadas a mejorar únicamente el stock de capital social concentrado en relaciones internas (*bonding*), puede ser adecuado en las primeas fases, pero a medio plazo insuficiente para avanzar. La inversión únicamente en este tipo de capital social conduce a la homofilia y al estancamiento social a medio plazo. De la misma manera, una estrategia centrada únicamente en mejorar el stock de capital social a partir de las relaciones externas, supone un desarrollo sobre unas bases internas poco sólidas, inestable y con una, probablemente, débil distribución de los beneficios obtenidos de la relación externa entre el propio grupo, con lo que podría derivar en grandes beneficios para unos pocos (aquellos que concentran o controlan las relaciones externas), y situaciones de marginación y estancamiento para el resto. Por lo tanto, las relaciones de este tipo conducen a sociedades desequilibradas y desequilibradoras basadas en la exclusión interna y las alianzas externas de los más poderosos.

La clave, por tanto, estará siempre en que cada grupo, colectivo o territorio ha de saber calibrar las dosis necesarias de cohesión (*bonding*), vinculación (*bridging*) e integración (*linking*), y diseñar las estrategias adecuadas para que esa combinación sea la óptima en función de los objetivos de desarrollo y progreso social, tal como puede verse, de manera esquemática, en las figuras, recuperadas igualmente de la citada investigación (Esparcia et al., 2015). En cualquier caso, desde el punto de vista de los procesos de

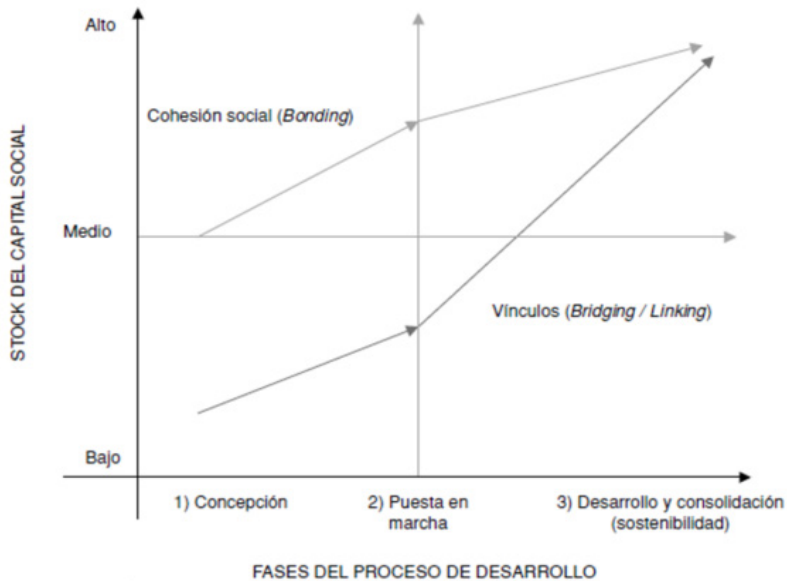
Figura 2: Situaciones derivadas de la combinación de diferentes stocks de capital social *bonding* y *bridging* / *linking*



Fuente: Elaboración propia.

desarrollo es siempre tener en cuenta que las redes sociales, más allá de que contengan más de un tipo u otro de relaciones, han de conseguir ser un instrumento eficaz y cumplir las funciones de contribución a los procesos de desarrollo, entre ellas, por ejemplo, la transferencia de información y conocimientos entre colectivos, grupos o territorios (Inkpen y Tsang, 2005).

Figura 3: *Stocks* de capital social necesario en diferentes fases de los procesos de desarrollo local



Fuente: Elaboración propia.

3.3. Las hipótesis de investigación

3.3.1. Hipótesis central: hacia el fortalecimiento del capital social *bonding* asociado a los instrumentos de cooperación y los procesos de desarrollo

A tenor de todo lo anterior, la pregunta de investigación fundamental que nos planteamos en este trabajo es **en qué medida las diferentes características de las redes sociales de las áreas de estudio ponen de relieve una mejora significativa en su stock de capital relacional tipo *bonding*, y a qué niveles sociales (¿toda la red social? ¿grupos sociales dominantes?) y en qué ámbitos (¿comarcal? ¿supracomarcal?) está más presente**. El stock de capital social *bonding*, de cohesión interna, es especialmente importante en las áreas rurales desfavorecidas, y no en vano su fortalecimiento es uno de los objetivos de los programas de desarrollo rural. Como se ha podido ver en secciones anteriores, una dotación importante de capital social de cohesión constituye el punto de partida y la base de los procesos de desarrollo socioeconómico en las áreas rurales.

Para responder a estas preguntas, la **hipótesis central de investigación** gira en torno al estudio de las estructuras sociales y los procesos de interacción en las redes sociales de los actores más relevantes en el marco del enfoque territorial (en la siguiente sección se analiza en detalle la delimitación del universo de análisis en lo que se refiere tanto a los actores como a las áreas o casos de estudio). La idea central toma como punto de partida la combinación de dos elementos.

- a) En primer lugar, la constatación de que durante las casi tres últimas décadas, en las áreas rurales españolas se han generado procesos de desarrollo socioeconómico que, al margen de otros factores asociados, lo están también a unas ciertas dinámicas sociales de los actores protagonistas de tales procesos. Nuestra hipótesis es que estas dinámicas sociales se están trasladando de forma significativa a las estructuras sociales y a la interacción social.
- b) En segundo lugar, paralelamente, desde el enfoque territorial LEADER, se ha contribuido positivamente tanto a esos procesos de desarrollo socioeconómico como a la articulación de la sociedad local, a través de los grupos de acción local. En tanto que estos últimos constituyen instrumentos de cooperación entre actores, nuestra hipótesis es que, desde esta perspectiva, se está produciendo también una contribución positiva a las estructuras sociales y relacionales en las áreas rurales.

En consecuencia, ambos aspectos, procesos de desarrollo socioeconómico, por un lado, y la puesta en marcha de instrumentos de cooperación entre actores, por otro, tienen a los mismos protagonistas, los actores más dinámicos (que aquí denominaremos “relevantes”) en las estructuras sociales de las diferentes áreas rurales. Y la suma de ambos aspectos, comportaría, según esta hipótesis de investigación, que las estructuras sociales de estas áreas tenderán a caracterizarse por una creciente y ya significativa acumulación de capital social *bonding*, proyectada en la fortaleza de las estructuras socio-relacionales que conforman el conjunto de actores relevantes de los diferentes territorios.

Para entender bien el por qué se supone que, en estas áreas rurales con enfoque de desarrollo territorial, se hayan conseguido crear unas estructuras socio-relacionales sólidas, hay que acudir necesariamente a repasar de forma breve la esencia del enfoque mismo. Este implica la combinación de dos aspectos:

- a) Una estrategia de desarrollo, orientada principalmente a la diversificación productiva basada en la utilización de los recursos locales (físicos y humanos).
- b) Un instrumento formal de gestión y cooperación entre los actores sociales del territorio (públicos y privados), los grupos de acción local, en los que están representados los principales sectores sociales, económicos y del ámbito público del territorio.

En la siguiente figura se presenta de manera esquemática lo que sería un sistema territorial rural en el que se aplica el enfoque del desarrollo territorial del desarrollo rural.

Esta función de cooperación, que es fundamental desde el punto de vista de las estructuras sociales y de la interacción social, se organiza a varios niveles. En el primer nivel, en el centro del propio grupo de acción local está la junta directiva, órgano de toma de decisiones. En él están representados el tejido social, económico e institucional del territorio, a través de una serie de actores. La composición puede ser variable, pero ya la Comisión Europea limitó en los años 2000 la presencia de actores públicos (a no más del 50 %, en las juntas directivas) al haberse detectado muchos casos de sobre-representación de este perfil de actores, y por el contrario una sub-representación de actores económicos y sociales.

El segundo nivel es complejo por la diversidad y, en ocasiones, elevado número de actores, aunque con una relevancia limitada a efectos de toma de decisiones. Implica también una pertenencia formal. Además de los actores anteriores, normalmente están presentes otros muchos actores sociales, económicos e institucionales, en su caso en representación de su correspondiente colectivo o asociación. Habitualmente su papel es más de tipo consultivo – informativo, y en su caso, presencia activa en procesos participativos más específicos. En todo caso lo importante del grupo de acción local no es tanto el papel formal que pueda tener, especialmente sino la función informal

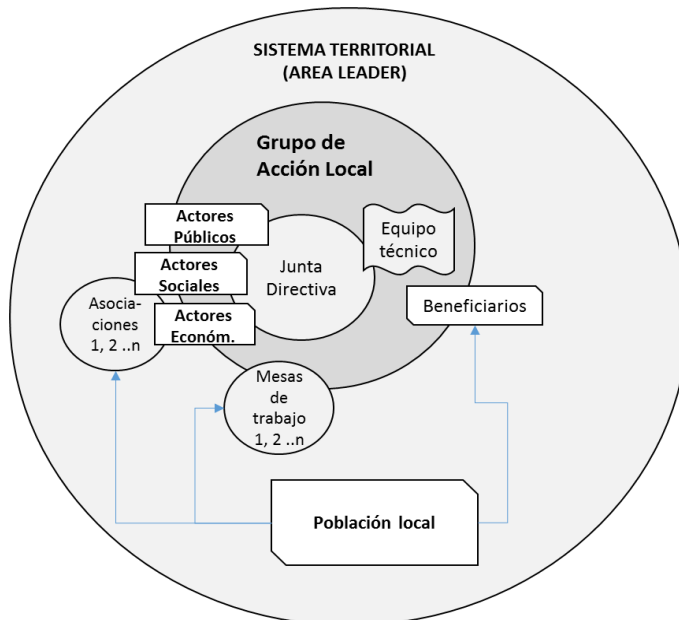
de creación y desarrollo de redes sociales, de forma que este se convierte en una plataforma de interacción social. Esta función es, con mucho más motivo, específica de la junta directiva, en la que se toman decisiones ejecutivas y en donde la interacción es mucho más frecuente e intensa.

También en este nivel está el equipo técnico, con una lógica vinculación formal, como parte importante del grupo de acción local. Como tal, su responsable participa habitualmente en las reuniones de la junta directiva, actuando como asesor en el proceso de toma de decisiones. La figura del gerente es una de las más importantes, porque suele ser la referencia fundamental de toda la organización. Desde el punto de vista de las interacciones entre actores, puede ser también el elemento central, casi más con relación al grupo de acción local (segundo nivel) que a la propia junta directiva.

Otros actores, con vinculación habitualmente informal, a este segundo nivel, son aquellos presentes en los diferentes procesos participativos (como por ejemplo, en su caso, las mesas o grupos temáticos o sectoriales de trabajo o iniciativas similares), bien a título individual o colectivo.

El tercer nivel, externo al grupo de acción local, está formado por la población local en general, que puede a su vez tener vínculos más o menos directos con el grupo de acción local a través de grupos de trabajo u otras iniciativas similares; a través de su presencia en asociaciones diversas que, a su vez, tengan representación formal tanto en el grupo de acción local como, en su caso, la propia junta directiva; y, finalmente,

Figura 4: Presencia de actores en el sistema territorial como unidad de análisis



en tanto que beneficiarios directos de alguna de las iniciativas del grupo de acción local, o simplemente por el hecho de ser receptor de ayudas a la iniciativa emprendedora o proyecto de inversión en actividad ya consolidada. En muchos casos las instituciones públicas también pueden ser beneficiarios de ayudas o iniciativas del grupo de acción local.

Ha de resaltarse que el sistema territorial de actores no se restringe a los que de manera formal o informal participan o mantienen vínculos con los grupos de acción local. De hecho, en nuestro universo de análisis se cuentan muchos actores que no han tenido ningún vínculo con el grupo de acción local. Pero lo importante es que, con o sin vínculos, en ese sistema territorial están potencialmente todos los que participan del enfoque territorial, que ha sido definido y analizado en el capítulo anterior. Quedan al margen los actores que no cumplen con los criterios de selección, que veremos en el capítulo siguiente. Por tanto, nuestro sistema de interés está formado por un conjunto de actores relevantes en el ámbito territorial.

Volviendo a la hipótesis central de investigación, se espera que se trata de un conjunto de actores bien articulados desde el punto de vista relacional e insertos en procesos de cooperación, o en su caso con un gran potencial para la cooperación. En caso de ser así, estaríamos ante estructuras socio-relacionales sólidas, en las que hay elevados niveles de confianza y de potencial relacional y que, en última instancia, pueden constituir elementos estratégicos sobre los que se apoyen los procesos de desarrollo socioeconómico. Siguiendo a Putnam (aunque también podrían incluirse aquí a Bourdieu y a Coleman), y según nuestra hipótesis de investigación, no cabría esperar que en los procesos de acumulación de capital social se produzcan externalidades negativas especialmente significativas, al menos de forma consciente, dado que el objetivo teórico de los actores en la estructura y red social es el de cooperar para el desarrollo.

Un último aspecto a tener en cuenta, y que puede condicionar que encontremos redes sociales especialmente cohesivas y fuertes, es el propio tamaño de la red. Trabajamos con redes sociales en torno a los 50 actores, que puede considerarse de un tamaño medio. Cabe pensar que el stock de capital social en una estructura socio-relacional de este tamaño no sea excesivamente elevado, por el simple hecho de que es difícil que un elevado número de actores mantengan relaciones mutuas, y ello podría condicionar resultados menos positivos de los inicialmente esperados. De hecho, los actores sociales tienden a destacar como personas de relevancia social una proporción en torno al 20-25 % de los actores de la red social, a veces incluso menos, y ciertamente esto puede afectar a los resultados finales.

3.3.2. **¿Hipótesis central en cuarentena?: hacia la consideración de los efectos de la estructura social, la diversidad sectorial y la dispersión geográfica de los actores sociales ...**

Aunque el contraste de la hipótesis central de investigación vendrá dada por los diferentes análisis que siguen en el resto de la investigación, antes de avanzar surgen otras preguntas de investigación que conviene tener presentes, porque pueden condicionar esa hipótesis central, y moderar las expectativas iniciales respecto de su posible cumplimiento.

En primer lugar, nos podemos preguntar **cómo afectan las estructuras sociales, y en particular la presencia de grupos (clases) dominantes (mejor posicionados) a la distribución del stock de capital relacional** en las diferentes áreas rurales, es decir, hasta qué punto estamos ante pautas caracterizadas por una fuerte concentración del capital relacional en un reducido número de estructuras socio-relacionales o, por el contrario, predominan las tendencias a una moderada concentración y paralelo fortalecimiento de todas las subestructuras en la red social.

Parece lógico pensar, y cabe esperar, que la estructura social esté claramente diferenciada desde el punto de vista relacional (como pondría de relieve, por ejemplo, desviaciones elevadas de los valores de los diferentes actores), es decir, subestructuras definidas por su posición en la red social. Por un lado, son de esperar subestructuras sociales de actores más cohesionados internamente, pero a la vez mejor posicionadas en el conjunto de la red, más centrales. Siguiendo a Lin, entre otros, los actores de clases (subestructuras) dominantes tienden a acumular capital social (mejoran su cohesión interna y centralidad) como un medio de reproducción social (Lin, 2001). En consecuencia, incluso ante la ausencia de otros obstáculos, los grupos mejor posicionados tenderán a rechazar una articulación plena y abierta con aquellos grupos o estructuras sociales diferentes y, sobre todo, más alejados de las élites. Por tanto, según esta hipótesis de investigación específica, en el seno de las redes sociales vamos a encontrar subestructuras relacionales claramente diferenciadas entre sí. Por un lado, las conformadas por un reducido grupo de actores de elevada centralidad, es decir, la clase dominante desde el punto de vista relacional (élites) y, por otro, otros muchos actores con centralidad moderada o baja (posiciones marginales). Si a través de los diferentes análisis los resultados indican que estamos ante pautas de fuerte concentración del poder relacional, en esos casos se estaría invalidando la hipótesis de investigación central, dado que los posibles avances en estas últimas décadas no habrían sido suficientes para generar estructuras relacionales potentes, fuertemente cohesionadas y sólidas.

Como extensión de la argumentación anterior, en segundo lugar, cabe plantear otra pregunta de investigación relevante, en torno al papel que tienen los actores sociales más centrales y prestigiosos respecto de su entorno socio-relacional más próximo, es decir, **en qué medida los actores sociales de mayor centralidad constituyen verdaderos canalizadores de la interacción social en sus respectivos ámbitos socio-profesionales o territoriales o, por el contrario, bloquean los posibles flujos de interacción y el control sobre ellos como una forma de poder** (el ámbito de referencia vendrá definido por sus relaciones de entrada, es decir, por el conjunto de actores para los que este constituye una referencia). En este sentido, cabe esperar que los actores más centrales y de mayor prestigio, sean también capaces de trasladar los flujos de relación hacia todos aquellos para los cuales constituyen esa referencia social. Ello significaría que no operan únicamente los mecanismos de reproducción social de las clases dominantes, sino que, por el contrario, estos actores cumplen también la función que se espera de ellos, de hacer circular los flujos de información en su ámbito más próximo, fomentando pautas inclusivas y participativas. En definitiva, podemos reformular la pregunta de investigación y plantearla bajo la forma siguiente: **¿hasta qué punto los actores sociales con mayor centralidad aprovechan o asocian su posición para fomentar una función de liderazgo relacional, o, por el contrario, se convierten en acumuladores de poder relacional, que pueda asociarse, en casos extremos, incluso con pautas caciquiles?** Nuestra hipótesis de investigación es que, en el marco del enfoque territorial del desarrollo, y en la España del S. XXI, los actores sociales relevante y con posiciones de centralidad en la red social responden mucho más a funciones de liderazgo que de control del poder relacional (en cuyo caso estaríamos ante una clara muestra de los efectos negativos derivados de la acumulación de capital social).

En tercer lugar, nos podemos preguntar **qué efectos tiene la diversidad socio-profesional de los actores sobre las redes sociales y sobre las pautas de cooperación entre los diferentes colectivos**. En la hipótesis central se ha planteado que justamente uno de los avances más significativos del enfoque territorial es, en teoría, el poner juntos a actores de muy diversa procedencia en cada uno de los sistemas territoriales de escala comarcal o supracomarcal. Es decir, estaríamos ante un proceso en el que, del predominio casi absoluto de la lógica sectorial tradicional, de carácter más vertical, se avanza hacia una lógica territorial, de carácter más horizontal, y en la que los actores se organizan y cooperan no tanto en función de su sector económico o socio-profesional (es decir, cohesión dentro de su sector, y pocas relaciones con el resto de sectores o ámbitos), sino por el territorio. Por tanto, en la hipótesis central de investigación se plantea que, en el marco del enfoque territorial, se diluyen en gran medida las tradicionales barreras entre, por ejemplo, la clase económico-empresarial por un lado, la clase política por otro, y los actores sociales por otro. En consecuencia, los avances en el enfoque territorial supondrían una creciente recomposición de las tradicionales alianzas basadas en el ámbito socio-profesional, y los diferentes colectivos sociales se caracterizan por **pautas aperturistas, frente a las pautas homofílicas** que podrían derivarse en el caso del

predominio del enfoque sectorial tradicional (Lozares y Verd, 2011). Esta recomposición estaría canalizada a efectos prácticos, en gran parte, tanto por el propio grupo de acción local como por la valorización que lo local viene teniendo en el marco del enfoque territorial, adicionalmente y al margen incluso de los propios programas de desarrollo rural¹.

No obstante lo anterior, hay razones también para pensar que los avances en el enfoque territorial puedan ser moderados, y que las nuevas alianzas tengan una menor presencia de la esperada. En consecuencia, cabe plantear una nueva hipótesis de investigación específica, en el sentido de que las inercias del enfoque tradicional son tan importantes, que ni tan siquiera más de dos décadas de aplicación del enfoque territorial habrán conseguido eliminarlas de forma significativa, con lo que nos encontraremos con algunas áreas en las que la organización, articulación y alianzas entre actores en la red social seguirá estando dominada por la lógica tradicional sectorial. El que unas áreas puedan responder más a la hipótesis central, o a esta hipótesis específica, es decir, que el enfoque territorial haya tenido más o menos éxito, depende de múltiples factores, desde las estructuras productivas y los modelos empresariales tradicionales, hasta el liderazgo que hayan tenido los actores sociales más directamente implicados (por ejemplo, como miembros de los grupos de acción local), pasando por las capacidades de los equipos técnicos en poder implementar adecuadamente el enfoque y haber favorecido de manera significativa las alianzas entre los actores.

En cuarto lugar, nos podemos preguntar **qué efectos tiene la estructura territorial de las áreas rurales sobre las redes sociales y el proceso de acumulación de capital relacional *bonding*** (Doreian y Conti, 2012). Es decir, en qué medida la dispersión geográfica de los actores afecta negativamente a la acumulación de capital relacional en la escala supramunicipal y, como consecuencia, en qué medida los grupos más cohesivos están definidos por una lógica territorial municipal-comarcal.

Como puede verse, en la estructura territorial hay que considerar tres principales ámbitos territoriales, el local, el comarcal y el supracomarcal (área LEADER). En las redes sociales de actores pueden tener mayor presencia uno de los tres ámbitos. Lo esperable, según la hipótesis central, es que el predominante sea el ámbito supracomarcal. Pero hay que considerar también otras cuestiones. Es sabido que en las áreas rurales la población tiende a tener un fuerte sentido localista, que le empujaría a que, por ejemplo, en sus redes sociales de amistad ese ámbito local (entendido como municipio) tienda a ser el predominante. Sin embargo, nuestras redes sociales no responden tanto al concepto de amistad como al de la relación profesional y la valoración de los actores por su actividad y relevancia en la escala supramunicipal. Aunque la selección del universo de análisis se analiza con más detalle en el apartado

¹ Ver a este respecto Esparcia (2015), voces “lo local” y “desarrollo local”, Diccionario de Geografía Aplicada y Profesional, En López Trigal (Dir.), Univ. de León, pp. 367-369 y 165-168 respectivamente. Accesible en <http://xurl.es/oyna8>

siguiente, cabe adelantar que los actores de nuestras redes sociales han de cumplir dos criterios principales, por un lado, el ser considerados como relevantes con relación a los procesos de desarrollo socioeconómico que tienen lugar en el territorio, es decir, que sean actores que destaquen por sus actividades sociales, profesionales o político-institucionales; y por otro, que esta relevancia tenga un ámbito necesariamente, al menos, supramunicipal.

Por tanto, la comarca se configura como un ámbito preferente de referencia de nuestras redes sociales. Sin embargo, y atendiendo a la hipótesis central planteada anteriormente, la combinación de dos aspectos nos permite plantear que estas redes sociales pueden tener también una importante proyección supracomarcal. Por un lado, el que en esta escala vienen operando desde los primeros años 90 los grupos de acción local, y que estos son un instrumento de cooperación de actores que, en buena medida, responden también al criterio de relevancia señalado. En consecuencia, y apoyados en la participación en el grupo de acción local, parece lógico pensar que buena parte de los actores sociales tengan una proyección supracomarcal. En todo caso, cuando el actor social no tiene vinculación con el grupo de acción local, el hecho de ser considerado como relevante es ya razón suficiente para esperar que su red de relaciones socio-profesionales traspase el ámbito comarcal. Adicionalmente, los actores sociales considerados relevantes (especialmente los que responden a un perfil económico), por su propia actividad, mostrarían una tendencia a organizarse y estar presentes en redes de cooperación formal (como las asociaciones empresariales) que, con frecuencia, operan en escala supracomarcal (de hecho, algunas de las cuales han sido auspiciadas desde los propios grupos de acción local).

En consecuencia, la hipótesis de investigación específica en torno a la variable territorial coincidiría en buena medida con lo señalado en la hipótesis central, es decir, que **podemos esperar que las redes sociales de actores relevantes hayan avanzado de manera significativa a una implantación en la escala supracomarcal (área LEADER, como unidad de análisis), sin menoscabo de que tengan también una importante implantación en la escala comarcal.**

De estar ante redes sociales muy cohesivas y sólidas en la escala comarcal, pero muy débiles en la escala supracomarcal, la hipótesis quedaría claramente invalidada, y pondría de relieve que, tal vez pese a algunos avances, las estructuras relacionales en los sistemas territoriales no tienen el ámbito LEADER como referencia principal, sino que siguen operando factores locacionales clásicos, como los municipios y, sobre todo, las comarcas.

Al margen de todo lo planteado en este apartado en cuanto a hipótesis, remitimos al capítulo primero, en cuya presentación de la estructura de la tesis, en lo referido a los capítulos referidos a resultados (6 a 10), se han introducido hipótesis de trabajo específicas para cada uno de ellos. Adicionalmente, en las introducciones de cada uno de tales capítulos se plantean reflexiones e hipótesis de trabajo adicionales.

Capítulo 4.

Enfoque metodológico, métodos y universos de análisis (actores y territorios). El Análisis de Redes Sociales

4.1. El enfoque metodológico

4.1.1. Algunos antecedentes en el estudio del capital social en áreas rurales

Son diferentes los enfoques y aproximaciones que se han utilizado para abordar el estudio del capital social también en áreas rurales.

Reflexiones pioneras en la aplicación del capital social al desarrollo rural son la de Scott (2004) y, sobre todo, la de Lee *et al.* (2005). En el primer caso, no se analiza de forma expresa el capital social, sino la construcción de los partenariados que se derivan de los programas Leader y se indica únicamente cómo éstos pueden contribuir a aumentar la formación de un capital social de carácter inclusivo. El enfoque metodológico que se utiliza se basa en una aproximación cualitativa al discurso de los actores. En el segundo estudio, los autores utilizan el concepto de capital social para explicar la importancia de las identidades rurales asociadas o derivadas de los programas Leader (2005). Reconocen y destacan la importancia de las redes sociales y el capital social en la conformación de tales identidades y, con ello, del sentimiento comunitario. Sin embargo, en su trabajo tampoco llegan a definir un método específico de análisis ni del “*networking*” ni del capital social en las áreas rurales o en el marco de los programas de desarrollo rural.

Años antes, en nuestro país F. Garrido y E. Moyano (2002), en un interesante estudio sobre capital social en zonas rurales andaluzas, ya habían ido más allá en la operacionalización y medición explícita del capital social. Utilizan como fuente y objeto de estudio la “opinión pública” respecto de los programas Leader II y Proder. Para ello se basan en técnicas cualitativas basadas en un programa de entrevistas grupales. De esta forma miden las diferentes dimensiones del capital social según una reformulación del modelo de Woolcock (integración intracomunitaria, conexión intercomunitaria, sinergia entre instituciones y eficiencia organizacional). Las entrevistas se dirigen a lo que denominan “muestra estratégica positiva”, por cuanto son representativas de una élite, próxima e implicada en los procesos de desarrollo rural, y en una importante proporción, beneficiarios de los programas (por tanto, no es estrictamente lo que habitualmente se entiende por opinión pública). Por ello los autores plantean que de la muestra es esperable una percepción del nivel de capital social en el mundo rural andaluz más positiva que la del resto de la población.

Una línea de trabajo en parte continuista de la de Garrido y Moyano es la encabezada por Pérez Rubio. Se centra en una visión amplia del capital social, abordando aspectos como la cooperación, colaboración y participación de los ciudadanos. En algunos otros trabajos centran el foco de atención en el papel de la mujer en la construcción del stock de capital social. En su aproximación más comprehensiva (Pérez Rubio y Monago, 2008; Monago, 2013) analizan la formación de capital social a partir de los residentes en los hogares/familias en dos municipios, como universo muestral, y a partir de ahí llevan a cabo un muestreo estratificado en función del municipio de residencia. Las viviendas familiares constituyen las unidades de muestreo, seleccionadas de forma aleatoria por rutas. Se utiliza un cuestionario estructurado para la recogida de información. Desde el punto de vista metodológico este trabajo es interesante porque, adicionalmente, se completa con entrevistas a una muestra estratégica de “líderes, informantes o testigos privilegiados” en ambas localidades (teniendo en cuenta tres criterios cualitativos, la relevancia social, el nivel de información sobre el territorio, y las características del territorio, en todo caso respondiendo todos ellos a un patrón de influencia social en el municipio). En este aspecto los autores siguen el trabajo de Garrido y Moyano antes citado. A la muestra de líderes se les aplica, por un lado, un cuestionario estructurado de seis preguntas cuantificables para medir diferentes dimensiones del capital social (relativas al grado de confianza, participación, colaboración, identidad, eficacia institucional, etc.); por otro, una entrevista semiestructurada, en la que se justifican y argumentan las respuestas cuantificadas en el primer cuestionario. Se estudian igualmente el nivel de integración o sinergia entre los diferentes actores relevantes.

Una propuesta metodológica diferente, y más acotada en cuanto al universo de análisis, es la de A. Buciega. En su tesis doctoral (2009) aborda el estudio de la dimensión relacional del capital social en los grupos de acción local, con una perspectiva longitudinal, centrándose como universo de análisis en los miembros de las juntas directivas de los diferentes periodos de programación. La información se recoge a partir de cuestionarios estructurados sobre relaciones entre los miembros de las juntas directivas, y su posterior tratamiento según diferentes indicadores de Análisis de Redes Sociales.

Por su parte, Nardone et al. (2010) y Teilman (2012) hacen otras interesantes propuestas metodológicas para medir el capital social en el marco de los programas LEADER. En el primer caso, a partir de la misma definición del universo de análisis (actores pertenecientes a las juntas directivas de los grupos de acción local), su aproximación se basa en descomponer el concepto de capital social en sus tres dimensiones básicas, la estructural, la relacional y la cognitiva. Con ello construyen cinco indicadores que permiten ofrecer una medida estática del stock de capital social. El estudio se centra también en cuestionarios estructurados en los que se recoge información sobre las relaciones (principalmente de confianza y afinidad) entre un conjunto de actores pertenecientes a cuatro grupos de acción local próximos (provincia de Foggia, Italia).

Por su parte, en el segundo caso la unidad de análisis son los beneficiarios de los proyectos (muestra de 56, de un total de 68). Se llevan a cabo entrevistas, a partir de cuya información se construye un índice sintético, con cuatro indicadores de diferentes dimensiones. Estas son el número de contactos vinculados a cada uno de los proyectos (beneficiarios) con relación a un número máximo (que se fija en cinco), es decir, la densidad de la red de contactos; en segundo lugar, el capital social *bridging*, a través de una clasificación de las relaciones en función de la posición del alter, ponderando el peso de cada relación. En tercer lugar, se analiza la valoración de la utilidad de las relaciones; por último, la diversidad, en función de si el alter pertenece a una asociación local, al municipio, empresa local, o se trata de una conexión externa (partiendo del supuesto de que se trata de categorías diversas, y que cuanto mayor es la diversidad mayores beneficios de cara a la acumulación de capital).

Un último trabajo aborda de manera específica el análisis de las redes sociales en el contexto del desarrollo rural, con relación a Leader en Rumanía (Marquardt et al., 2012). Las autoras llaman la atención del hecho de que, mientras la investigación cualitativa sobre gobernanza y *networking* es ya habitual, sin embargo, no lo es la investigación cuantitativa dirigida a valorar el impacto de las relaciones entre actores (y citan el trabajo de Nardone et al. como una de las excepciones). El estudio presenta varias innovaciones o puntos de especial interés. En primer lugar, el que se plante precisamente un “análisis cuantitativo de las redes sociales sobre las bases de datos micro-relacionales a través de la aplicación del ARS” (p.6). Su trabajo se centra en dos pre-grupos de acción local como casos de estudio (en esos momentos estaba pendiente la aprobación definitiva), en los que las relaciones en el seno de la red social se identifican a través de entrevistas semiestructuradas. El método de selección de actores (*stakeholders*, el equivalente a lo que en nuestro caso son actores relevantes) fue el de bola de nieve, utilizando como punto de partida actores implicados en la implementación de Leader en Rumanía. El método de obtención de información es a través de entrevistas semiestructuradas.

En segundo lugar, el universo de análisis lo constituye un total de 62 actores, sumados los dos grupos de acción local, pero trabajan a la vez con actores internos a los grupos (el equivalente a lo que posteriormente serían las juntas directivas), actores externos y organizaciones. Se trabaja por tanto con los dos tipos de enfoques de Análisis de Redes Sociales, lo que las autoras denominan red completa (enfoque sociocéntrico, que supone redes de únicamente 15 y 24 actores, en cada uno de los grupos); y red abierta (enfoque de redes personales, que amplían la muestra total a 27 y 35 actores respectivamente). En la tipología se diferenciaban igualmente actores públicos de no públicos.

El tercer aspecto de especial interés es la tipología de relaciones que abordan. Así, para la red completa, incluyen (información en su mayor parte en formato binario, aunque también hay un pequeño tratamiento de datos valorados) la presencia o no de contactos formales e informales, la importancia del contacto, las formas de

comunicación, flujos de información (a través de actividades Leader) y experiencia con otros actores (cooperación al estilo Leader con otros actores). En la red personal se incluyen cuatro tipos de relaciones (también en formato binario para su tratamiento en ARS), el actor del que en primer lugar se recibió información sobre Leader, el actor que aporta información en el momento de la encuesta, el actor que aporta información sobre el grupo de acción local y quién le ha sugerido que se uniera formalmente al grupo de acción local.

El cuarto aspecto que es de interés destacar es que trabajan con un muy reducido número de indicadores reticulares o propiedades de la red social. En concreto, la densidad de la red, la centralidad de la red (a partir del grado de entrada y salida y de la intermediación), y la centralización de la red. Por último, introducen una perspectiva longitudinal, a partir de la red social actual y de la presencia o ausencia de los actores actuales en años previos. En el estudio se asume que no hay influencia negativa derivada del posible efecto no-recuerdo (cierto es sin embargo que se trabaja con una pequeña diferencia de tres años, con lo cual la asunción no plantea mayores problemas metodológicos). El tratamiento posterior consiste básicamente en la comparación de los resultados del ARS en las diferentes redes, tomadas como redes independientes (no se realiza un análisis combinando ambas matrices, por ejemplo, a partir del grado de asociación, o a partir de un índice sintético sobre la importancia de los cambios entre una y otra red, como el índice de Jaccard).

El estudio de Marquardt et al. constituye otro interesante precedente en nuestra investigación, y aunque comparte dos elementos centrales, su aplicación a cuestiones de desarrollo rural y el enfoque metodológico del ARS, presenta también aspectos por los que no es trasladable. Utiliza, por ejemplo, un tamaño de red muy reducido, y los resultados son válidos para el grupo de actores de la muestra; pero no se sabe hasta qué punto un tamaño de red más amplio introduciría variaciones significativas en los resultados (algunos de los cuales son, casi previsiblemente, muy elevados, como los niveles de densidad en diferentes indicadores, entre el 80 % y 100 %). Por otro lado, se centra, como otros trabajos mencionados, en la dinámica en torno a los grupos de acción local Leader, y no en los procesos de cambio socioeconómico.

Al margen de todo ello, el estudio es muy interesante y útil porque supone varias aportaciones. En primer lugar, porque es el primero que, al menos en la bibliografía circulante a nivel internacional, introduce de forma explícita el ARS como enfoque metodológico para el análisis de la dimensión relacional del capital social (al margen de la tesis doctoral de A. Buciega, que data de 2009, pionera en este enfoque de investigación). En segundo lugar, porque aborda el estudio a partir de la combinación del doble enfoque de redes completas (sociocéntrico) y abiertas (redes personales). En tercer lugar, porque introduce una tipología de relaciones relativamente sencilla de obtener y útil para reflejar diferentes aspectos de la dimensión relacional. En cuarto lugar, porque el tratamiento, análisis e interpretación se centra en un reducido número de propiedades reticulares, demostrando que indicadores clave pueden ofrecer

resultados especialmente valiosos, sin que sean siempre necesarios tratamientos mucho más complejos. Por último, aporta un enfoque para el análisis de la perspectiva longitudinal, igualmente sencillo y a la vez eficaz.

4.1.2. El enfoque metodológico: la “captura” de la dimensión social relacional en los procesos de cambio socioeconómico a través del ARS

Con estos antecedentes, nuestro trabajo pretende, en varios aspectos, continuar y profundizar en algunos de los enfoques metodológicos ya señalados, pero en otros, también se pretende dar un paso adelante. Efectivamente, de los estudios mencionados se toma como marco de análisis el capital social en áreas rurales, en el que todos ellos coinciden, desde ópticas complementarias. Se toma, y nos centramos, de manera exclusiva, en la dimensión relacional del capital social, en la que algunos de los citados estudios suponen ciertamente un precedente en cuanto a su aplicación al estudio de las dinámicas rurales.

Es precisamente este el aspecto más importante a la hora de diseñar nuestra investigación. Puede decirse que tiene tres puntos de partida o anclaje fundamentales:

- 1) Desde el punto de vista teórico-conceptual, se parte de las teorizaciones sobre capital social, con aportaciones fundamentales de Bourdieu y Putnam, y especialmente la operacionalización desde el ámbito, primero, de la sociología económica (y las aportaciones seminales de Granovetter sobre análisis de redes y estructuras, y todos los desarrollos posteriores) y, después, de su traslación al ámbito de estudio de las dinámicas sociales de los territorios (de la mano, en gran parte, de la confluencia de la Nueva Sociología Económica con el Nuevo Institucionalismo, la denominada Sociología Económica Institucional, de la mano de, entre otros, N. Fligstein).
- 2) Desde la perspectiva del objeto de estudio, la investigación arranca y da continuidad a trabajos previos centrados en las élites organizativas formales, como son las juntas directivas de los grupos de acción local Leader (tesis dirigida en 2009, A. Buciega), en un reducido número de áreas. Pretende ser un paso adelante, ampliando este objeto de estudio hacia otro más amplio y a la vez más complejo, las dinámicas de cambio socioeconómico en las áreas rurales, desde la perspectiva del desarrollo territorial, a partir de sus actores clave. Para ello, se amplían los dos universos de análisis, el de los territorios (pasando de un reducido número de áreas a una muestra de ocho áreas

rurales en diferentes CC. AA.), y el de los actores, avanzando desde los estudios centrados en las élites organizativas formales (juntas directivas de los grupos de acción local), hacia un universo de análisis definido por los actores relevantes (¿élites locales?) en cada una de esas áreas.

- 3) Concebida así, la investigación se operacionaliza a través del enfoque metodológico de redes sociales, ensayado previamente en el análisis de las élites en el seno de los grupos de acción local (Buciega y Esparcia, 2013), manteniendo el enfoque sociocéntrico (es decir, el objeto de estudio es la red social compuesta por los actores relevantes), pero recogiendo información sobre redes personales para ulteriores estudios (aunque la sobre redes personales ni pretende ni permite aplicar en sentido estricto un enfoque de redes egocentradas) (Molina, 2001; Chung et al., 2005; Lozares et al., 2013).

Se trata por tanto de una investigación en la que, desde el punto de vista epistemológico y metodológico, se basa en métodos mixtos, combinando una aproximación cualitativa (recogida de información) con otra de tipo cuantitativo (tratamiento de la información).

La recogida de la información se realiza a través, principalmente, de entrevistas personales. Estas se llevan a cabo, a su vez, utilizando un cuestionario con dos grandes apartados, el primero consta de una pregunta abierta (aunque con tres aspectos centrales), que el entrevistado puede responder libremente. Se trata de una pregunta de tipo valorativo. El objetivo es recoger la percepción del actor (discurso narrativo) en torno a temas en los que es buen conocedor, como son situación socioeconómica, cambios y perspectivas tanto del territorio en su conjunto como de su ámbito o sector de actividad, y valoración del impacto de los programas de desarrollo rural. El segundo gran apartado se destina a recoger información igualmente de carácter cualitativo, pero a partir de preguntas cerradas categorizadas. El objetivo aquí es recoger la información relacional del entrevistado (ego), teniendo en cuenta diferentes cuestiones sobre la relación y características de los actores con los que mantiene relaciones (alter). Obviamente, estos apartados se acompañan del correspondiente a la identificación del entrevistado, tanto en lo que se refiere a características personales como a sus funciones y tareas en los ámbitos económico, social, técnico o político-institucional.

Un aspecto importante a tener en cuenta es el horizonte temporal de la entrevista. Lógicamente cuando se recoge información para el análisis de relaciones personales lo correcto desde el punto de vista metodológico es que estas estén referidas al momento más próximo al que se realiza la entrevista. Así, en las entrevistas se ha preguntado a los actores por sus relaciones en el momento de realización de la misma. Sin embargo, cuando se señala que el objeto de estudio es el análisis de la dimensión relacional del capital social con relación o en el marco de los procesos de cambio en las zonas rurales, desde el punto de vista metodológico lo ideal sería referenciar esa dimensión relacional al horizonte temporal en el que se fijen tales procesos de cambio.

Como se ha podido ver en apartados anteriores, nos referimos básicamente a los procesos que en las zonas rurales arrancan en torno a los primeros años 90, coincidiendo con la puesta en marcha de los primeros programas de desarrollo territorial Leader. Obviamente no se llevó a cabo ninguna recogida de información en esa época, que hubiese sido lo ideal. Por ello, la única opción para tener una cierta perspectiva longitudinal es preguntar a los actores no solo por sus relaciones actuales, sino también por sus relaciones en épocas pasadas, remontándonos hasta casi 25 años antes, cuando ha sido posible. Hay un factor que invalidaría la información referida a un periodo tan amplio, pero también otros que permiten minimizar los riesgos y que nos permiten trabajarla, con las debidas precauciones. Efectivamente, si tenemos en cuenta los sesgos derivados del efecto recuerdo (Molina y McCarty, 2007; Molina et al., 2007), un periodo tan amplio puede considerarse demasiado amplio para que un actor recuerde sus relaciones personales.

Sin embargo, los riesgos en este tipo de redes sociales son menores por tres razones. La primera es que se trata de relaciones que se caracterizan por su permanencia en el tiempo y en el territorio, con cambios lentos y a medio o largo plazo. Ello se debe al hecho de que se trata de actores muy enraizados en sus municipios, con actividades empresas o negocios, implicados en la vida social, o en la vida político-institucional de sus municipios y sus comarcas, con lo que esa permanencia atenúa el riesgo de sesgo debido al no-recuerdo. La segunda, es que, precisamente por esa relevancia en las diferentes actividades, tiende a ser más fácil de recordar que, por ejemplo, actores que no destacan de manera especial. Por ambas razones, en principio, una buena parte al menos de los actores relevantes podrían recordarse, incluso en un horizonte temporal como el señalado. De hecho, prácticamente ningún actor ha tenido problemas para recordar al menos 4-5 actores especialmente relevantes, incluso si estos estaban hace 20-25 años. El que la tasa de desaparición de actores sea tan baja (prácticamente la asociada a la mortalidad de la población), minimiza por tanto este tipo de sesgo.

La tercera, y determinante es que, dado que en esta investigación se trabaja con una perspectiva sociocéntrica, el entrevistador ya dispone del listado de actores que componen la red social (a expensas de que pueda surgir algún otro actor que haya de considerarse relevante, aspecto que se verá en los apartados siguientes). Es cierto no obstante que, en la estrategia de la entrevista, primero se pide al entrevistado que diga cuál es su red de actores relevantes, y solo después se le mencionan los componentes de la red social. No obstante, hay que reconocer que, con cierta frecuencia, algunos actores sí señalan que algunos de los actores que les han sido citados merecen ser considerados como relevantes, y que no había citado “por olvido”, y es entonces cuando se valora incluirlo en su listado o red personal.

Por tanto, eliminado el sesgo de no-recuerdo, en la entrevista se le pide al actor que indique desde cuando existe la relación de la que estamos hablando (a través

de una serie de intervalos opcionales). De esta forma, podemos conocer cuál era la red (ciertamente de los actores actuales, dado que no tenemos apenas información de actores que ya no estén presentes) de 10 o más años, de entre 5 y 10 años, de entre 3 y 5, de entre 1 y 3, y de menos de 1 año. Con esta información se han realizado diferentes ensayos y contrastes, confirmándose, como primer resultado, que efectivamente hay un elevado nivel de estabilidad y presencia de los actores sociales relevantes en las redes sociales en las áreas rurales. De hecho, los intervalos inferiores, que estaban destinados a detectar cambios muy recientes (derivados potencialmente de los efectos de la crisis económica de 2008), han resultado, por lo general, prácticamente no registran variaciones, es decir, la red social de menos de un año, es casi siempre la misma que la de entre 3 y 5 años.

Por su parte, el tratamiento de la información se lleva a cabo, principalmente, desde métodos cuantitativos, en el marco del enfoque de Análisis de Redes Sociales. En concreto, los principales tratamientos que se llevan a cabo en la investigación son los siguientes:

- 1) Análisis de las propiedades estructurales de las redes sociales. Aquí se lleva a cabo principalmente un análisis comparado de la posición de las diferentes redes sociales (y subredes, comarcales o asociativas) en términos de cohesión y centralidad, aunque teniendo en cuenta igualmente aspectos como la fragmentación y sus consecuencias (Lozares et al., 2013). Adicionalmente, y conectando con lo señalado en el párrafo anterior, también se tiene en cuenta una cierta perspectiva longitudinal sobre los cambios en la estructura de las redes sociales de las áreas rurales a estudio. Desde el punto de vista metodológico, y aparte de la opción de comparar las propiedades estructurales de la red correspondiente a momentos diferentes en cada una de las zonas de estudio, se utiliza el índice de Jaccard, que ofrece una perspectiva comparada de gran interés y tiene en cuenta los cambios en un indicador sintético.

Con este punto de partida se llevan a cabo tres tipos de aproximaciones a la conformación de subestructuras relacionales, desde las más básicas a las más complejas, a saber:

- 2) Análisis de subestructuras relacionales básicas en las redes sociales, como son las díadas y tríadas, y el papel que tiene la asimetría, la reciprocidad y la transitividad en las diferentes redes sociales. Aquí se mantiene igualmente una perspectiva comparada entre las diferentes redes sociales.
- 3) Análisis de subestructuras sociales y territoriales derivadas de los atributos de los actores, es decir, pautas de organización predominantes en el seno de

cada una de las redes sociales, en función de una serie de atributos, bien personales de los actores o bien ligados al territorio en el que se localizan.

- 4) Análisis de subestructuras o micro-estructuras socio-relacionales o grupos cohesivos, a partir de la técnica de *Factions* (facciones o subgrupos cohesivos), en la que se minimizan las diferencias internas en la subestructura resultante en cuanto a pautas relacionales, y se maximizan las diferencias con el resto de subestructuras. A través de diferentes aproximaciones se establece un número idóneo de grupos cohesivos que, dado que el tamaño de las redes sociales con las que se trabaja es relativamente comparable, se ha fijado en ocho. Por tanto, para cada una de las ocho áreas de estudio se obtienen ocho grupos cohesivos. Estos se diferencian en función de su nivel de cohesión, de manera que algunos de ellos pueden tener un carácter residual, mientras que otros, la mayoría, tienen niveles de cohesión interna (densidad) muy significativa. La interpretación de las pautas relacionales internas a cada grupo se lleva a cabo a la luz del análisis de la información documental y atributiva sobre los miembros que componen cada uno de los grupos cohesivos.

- 5) Tras las diferentes aproximaciones a las pautas de organización relacional de los actores, el último análisis se centra en el análisis de la capacidad de intermediación de los actores. Si los análisis anteriores se insertan plenamente en el enfoque sociocéntrico del Análisis de Redes Sociales, el estudio de la intermediación toma como punto de partida un diseño de redes personales egocentradas, y se aplica a la red personal de cada actor en la red sociocéntrica. Para ello se utiliza el enfoque de intermediación en redes personales de Gould y Fernandez (1989), que parte de la división de la red social con relación a un criterio (en nuestro caso, el ámbito de actividad principal de los diferentes actores, político-institucional, técnico, social o económico-empresarial). El análisis se basa en la diferenciación de cinco grandes tipos de funciones de intermediación, en función de la dirección, el origen y el destino de la intermediación que lleva a cabo el actor en cuestión. Además de una visión comparada sobre el potencial de intermediación en cada una de las redes sociales, la aportación más interesante aquí es analizar cómo se distribuye la capacidad de mediar de los actores que se sitúan en las posiciones más centrales.

Tras esta breve introducción sobre el enfoque metodológico seguido, en el resto de este apartado se analizan, en primer lugar, los universos de análisis. Estos consisten, por un lado, en los casos de estudio (ocho diferentes territorios con programas Leader), una muestra no muy amplia pero que supone ampliar de manera muy significativa el tradicional foco sobre un reducido número de áreas, al menos para

análisis tan amplios como el que aquí se lleva a cabo en cuanto a actores. Estos constituyen precisamente el segundo universo de análisis. Aquí se parte de la idea de muestra estratégica positiva utilizada por Garrido y Moyano (2002), y se amplía a un conjunto amplio de actores sociales en cada uno de los casos de estudio. Sin embargo, manteniendo el concepto de “positiva”, en esta investigación el concepto se ha ampliado desde “muestra” a “cuasi-población”, entendiéndose por tal una muestra que incluye a más del 90 % de los actores definidos en el universo de análisis. Por su parte, el concepto de “estratégica” está también presente, en la medida en la que nuestros “actores relevantes” no dejan de responder a la idea de élite social, económica o política que, en muchos casos, se asocia con los que Pérez Rubio denomina patrón de influencia social (2008).

Tras los universos de análisis, en segundo lugar, se analiza la recogida de información, especialmente la entrevista, atendiendo a los dos grandes apartados señalados anteriormente. Además de todo ello, en cada uno de los restantes capítulos se presentan algunas cuestiones metodológicas específicas, previa a la aplicación de los diferentes análisis.

4.2. El universo de análisis: los casos de estudio

El estudio de casos es la aproximación que se considera más adecuada para el análisis de la dimensión relacional del capital social en áreas rurales en España. La clave por tanto estriba en la selección de esos casos de estudio y qué criterios han de cumplir para ser considerados en la muestra a analizar. Se ha trabajado principalmente con tres criterios interrelacionados.

1. **Carácter rural y coherencia territorial de las áreas de estudio.** Puede parecer una obviedad y una cuestión sencilla la detección de áreas que respondan al calificativo de “rural”, pero, al menos en la disciplina geográfica, continúan las digresiones sobre qué es rural o dónde empieza y acaba lo rural. El simple criterio estadístico por tamaño demográfico, utilizado por el INE (que considera como rurales los municipios de menos de 2.000 habitantes), es evidentemente insuficiente, máxime en una realidad territorial tan diversa como la de nuestro país. Por ello desde investigadores individuales (Esparcia y Noguera, 2001; Sánchez et al., 2015) hasta organismos internacionales (OCDE, 2006, 2011; Red Europea de Desarrollo Rural), han llevado a cabo tipologías a partir de la aplicación de criterios más o menos precisos. Estas tipologías son posible cuando se dispone de bases de datos amplias y suficientemente detalladas, definiendo tipos de ruralidad a partir, por ejemplo, de análisis de componentes principales y/o análisis cluster (Esparcia, 1990, tesis doctoral; Sánchez et al., 2015). Cuando las bases de datos son incompletas o se basan en determinado tipo de información (demográfica, explotaciones agrarias, cultivos, mercado de trabajo, etc.), obviamente las tipologías resultantes aparecen sesgadas.

A efectos de nuestro trabajo, el esfuerzo de elaboración de bases de datos a escala nacional para definir una tipología de áreas rurales no solo sobrepasaba los objetivos sino que tampoco los resultados tampoco compensarían ese esfuerzo¹. Por todo ello para esta investigación se ha tomado la decisión de utilizar la delimitación de áreas rurales desfavorecidas con motivo de la aplicación del programa LEADER de la Unión Europea. Como es sabido, la Comisión Europea ha venido estableciendo en cada periodo de

¹ Hubo no obstante un intento de elaboración de una tipología, pero finalmente no se llevó a cabo debido a que desde el INE no se podía aportar información estadística sobre municipios de pequeño tamaño (en base a razones de secreto estadístico).

programación los criterios que habían de cumplir los diversos territorios a efectos de ser considerados como zonas LEADER. Es cierto no obstante que estos criterios han sufrido algunas variaciones en los últimos periodos de programación; sin embargo, estas variaciones son escasas y se traducen en la inclusión o exclusión de algunos municipios o parte de municipios entre un periodo y otro. Y es importante señalar también que a partir de la definición genérica que hace la Comisión Europea de zonas rurales, las CC. AA. aplican posteriormente una serie de criterios para la delimitación de zonas elegibles. Así por ejemplo para el periodo 2007-2013 doce CC. AA. han utilizado el criterio de la OCDE, aplicado bien a escala municipal o comarcal a la hora de establecer la delimitación (MARM, 2012:53). Adicionalmente, los programas de desarrollo rural de las diferentes CC. AA. incorporaban una tipología de zonas rurales, a partir de las prescripciones de la Ley de Desarrollo Sostenible del Medio Rural (2007), que en parte fueron también utilizadas para la delimitación de zonas LEADER. Por lo tanto, la delimitación de zonas rurales con motivo de la aplicación del programa LEADER cumple suficientemente con criterios de ruralidad necesarios.

Una cuestión diferente es la mayor o menor artificialidad de esta delimitación de áreas. Es evidente que un vistazo a los mapas de las áreas LEADER (ya desde las delimitaciones de los años 90, con LEADER I y II) ponía de relieve que no siempre estas delimitaciones se correspondían con las comarcas tradicionales (bien de tipo geográfico, administrativo, cultural o histórico). Estos desajustes, que por lo general no eran excesivos en LEADER I, fueron creciendo de manera muy significativa, hasta llegar al periodo 2007-2013 (Eje 4) en el que se han definido unas áreas que sobrepasan con mucho el ámbito de las comarcas tradicionales, y lo habitual es que se correspondan con dos o más comarcas. Esta artificialidad en las delimitaciones ha sido fuertemente criticada por parte de todos los actores rurales. Este incremento de tamaño ha ido acompañado de una significativa reducción de fondos, con lo que desde muchos ámbitos se ha considerado que este hecho suponía, además de crecientes dificultades en la gestión, una importante limitación a las posibilidades reales de los programas de convertirse en verdaderos instrumentos de dinamización socioeconómica.

Con relación a nuestro estudio el ámbito de referencia espacial inicial es importante, porque uno de los aspectos que vamos a analizar es el capital social basado en las redes sociales de ese territorio determinado. Cuanto mayor es la artificialidad del territorio, o menor su articulación territorial, es evidente que las redes sociales van a tender a estar igualmente menos articuladas. Por esta razón se ha trabajado inicialmente con la delimitación LEADER+ (periodo 2000-2006), por considerar que se adapta mejor que la del Eje 4 (periodo 2007-2013) a la realidad de nuestros territorios rurales (MARM, 2012). En la Comunicación de la Comisión a los Estados Miembros

por la que se fijan las orientaciones sobre la iniciativa comunitaria de desarrollo rural (Leader+), se señala:

“Los territorios seleccionados deberán guardar cierta coherencia y presentar una masa crítica suficiente en términos de recursos humanos, financieros y económicos para mantener una estrategia de desarrollo viable. Puede ocurrir que la aplicación de estos criterios conduzca a una delimitación que no coincida con la división administrativa nacional ... A fin de garantizar el carácter local y rural, la población del territorio no deberá rebasar, por regla general, los 100.000 habitantes en las zonas de mayor densidad de población (del orden de 120 h/km²) ni situarse por debajo de los 10.000 habitantes, aproximadamente. En cualquier caso, no se tendrán en cuenta las divisiones territoriales artificiales que puedan menoscabar el criterio de coherencia mencionado” (Com 2000/C 139/05).

Por tanto, el área LEADER se ha tomado como referencia inicial, pero manteniendo la flexibilidad necesaria teniendo en cuenta la diversidad de las dinámicas territoriales y considerando que las redes sociales de actores tampoco se restringen únicamente a los municipios que forman parte del área LEADER en cuestión. Pero lo que es también evidente es que estamos ante unos territorios que vienen siendo objeto, con pequeñas variaciones, de la implementación de prácticamente las únicas políticas y estrategias de desarrollo con enfoque territorial supralocal. De ahí el interés que tienen estas delimitaciones como universo de análisis.

2. **Variedad de “ruralidades” en España.** Efectivamente las características económicas y su evolución reciente, sus dinámicas demográficas, las pautas territoriales en el sistema de asentamientos, o su mayor o menor proximidad a áreas urbanas, entre otros factores, imprimen una enorme diversidad a la ruralidad española. Por ello en esta investigación se ha intentado recoger una pequeña parte de esta diversidad, siendo conscientes que no puede decirse que las ocho áreas de estudio que finalmente se han seleccionado sean representativas de esa diversidad. Son áreas que, sin mayores pretensiones, básicamente representan realidades parcialmente diferentes. Y precisamente durante la investigación se contrastará y reflexionará sobre la relación que esta diversidad territorial tiene con los resultados obtenidos en cuanto a las características y tipos de capital social detectado en cada una de las áreas de estudio.
3. **Escala supralocal.** Se ha escrito también mucho sobre el concepto de local, y hay unanimidad en la comunidad científica en que las dinámicas territoriales y el concepto de local no se circunscriben al municipio, ni en España ni en otros países. Especialmente en las áreas rurales, con núcleos habitualmente de reducida dimensión, las dinámicas territoriales no se circunscriben a la escala municipal. Incluso en aquellos territorios en los que el sistema de

poblamiento se basa en núcleos de mayor tamaño (algunas partes de Andalucía), las dinámicas territoriales tienden a definirse en la escala supramunicipal. Por tanto, cada uno de los casos de estudio está referido a un conjunto de municipios, no solo porque es el ámbito en el que se aplica el programa LEADER (que en algunos casos se identifica con política pública de desarrollo territorial), sino porque una parte muy significativa de las dinámicas socioeconómicas se definen en la escala supramunicipal, frecuentemente comarcal. Es cierto también que la escala de estas dinámicas socioeconómicas no se ajusta bien a la escala de los programas de desarrollo. Estos “desajustes” aparentes son precisamente objeto de análisis en la investigación.

Junto a estos tres criterios principales se ha barajado un cuarto criterio, la diversidad de marcos administrativos regionales respecto de la aplicación de las políticas de desarrollo territorial (LEADER). La idea subyacente es que hay una cierta diversidad en cómo las administraciones regionales estaban aplicando el programa LEADER en sus áreas rurales. Esta diversidad se traducía básicamente en la dicotomía entre unas CC. AA. que, siendo fieles al espíritu del programa, concedían a los Grupos de Acción Local un papel protagonista y de liderazgo en sus respectivos territorios, frente a otras CC. AA. en las que, precisamente en el periodo 2007-2013, se habían desmarcado de facto y habían limitado de manera muy significativa ese papel a los GAL presentes en su territorio, en una concepción del programa básicamente administrativista. Finalmente este criterio no se ha aplicado debido a que este último tipo de CC. AA. han sido muy pocas, en este periodo (básicamente la Comunidad Valenciana y La Rioja), y que justamente en la que esto ocurre de manera más significativa ya se estaban llevando a cabo, de manera paralela, una tesis doctoral y otros trabajos de investigación, centrados todos ellos en el análisis de la dimensión relacional del capital social². Por lo tanto, la Comunidad Valenciana quedaba excluida de la muestra de áreas de estudio.

² Herraiz, C. (2014): *Capital social y desarrollo territorial: redes sociales, liderazgo y estructuras de poder en las nuevas dinámicas rurales. Análisis de caso en los grupos LEADER PRODESE (Cuenca) y PORTMADER (Castellón)*. Director: J. Esparcia.

Tesis de Master. Univ. de Lleida – CIHEAM – Zaragoza. Director: J. Esparcia.

Serrano, J.J. (2014): *Capital social relacional y desarrollo rural: Rincón de Ademuz (1994-2013)*. Trabajo Final de Master.

Beltrán, I. *El papel de las redes sociales en el desarrollo rural de la Comunidad Valenciana (1991-2013)*”. *Análisis a partir de casos de estudio*”. Tesis Doctoral depositada en Mayo de 2017. Directores: J. Esparcia y J. Escribano.

A tenor de todo lo anterior, finalmente la muestra ha quedado constituida por los siguientes ocho casos de estudio (Figura 1):

1. Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos (Teruel).
2. Bajo Aragón y Matarraña (Teruel).
3. Catalunya Central (Lleida y Barcelona)
4. El Condado de Jaén
5. Mariñas – Betanzos (A Coruña)
6. Nord Oeste de Murcia
7. Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel (Albacete)
8. Sierras de Béjar y Francia (Salamanca)

Tras la presentación del universo de análisis en lo referido a los actores sociales se lleva a cabo una breve introducción sobre las características socioeconómicas de cada una de estas áreas.

Figura 1: Áreas de estudio



4.2. El universo de análisis: los actores sociales

Las investigaciones sobre dinámicas rurales no cuentan con una larga tradición en nuestro país. Durante muchos años la base para su estudio han sido fuentes primarias tales como estadísticas demográficas, agrarias, referidas a empleo, renta, etc. Más recientemente se han ido añadiendo otras fuentes tales como entrevistas personales, normalmente a informadores clave, que se han completado en ocasiones con sesiones de trabajo en grupo. Estas y similares fuentes de información han permitido diagnósticos, elaboración de tipologías, análisis de tendencias, análisis sobre estructuras sociales y de cambio social, impacto de las políticas, etc.

La bibliografía a partir de este tipo de fuentes sobre las dinámicas de cambio social y económico en las áreas rurales es ya bastante amplia. Trabajos directamente relacionados con nuestra investigación (pioneros en la aplicación del marco conceptual del capital social al estudio de las dinámicas rurales), utilizan como fuente principal de información testigos o informantes privilegiados, que participan en una serie de entrevistas grupales, a partir de una muestra estratégica (Garrido y Moyano, 2002). El trabajo de estos autores se orienta a un análisis de las cuatro grandes dimensiones del capital social que se derivan del modelo de Woolcock, a saber, integración intracomunitaria, conexión intercomunitaria, sinergias entre instituciones y eficiencia organizacional (Moyano, 2001).

En esta investigación no se pretende un análisis comprensivo del capital social, sino únicamente centrarnos en la dimensión relacional del capital social. Para ello, la fuente de información básica solo pueden ser los propios actores sociales. La delimitación del universo de análisis deriva de la propia definición de ámbito y objeto de estudio. Como se ha señalado, una de las características del enfoque territorial es que debe dar cabida a los diferentes ámbitos de la vida económica y social de las comunidades locales, y todo ello con la participación activa de las instituciones públicas. La Comisión Europea los concibe como los instrumentos de gestión de las ayudas, pero sobre todo como un instrumento de cooperación local (no en vano también lo denomina “grupo de cooperación”) (Comunicación de la Comisión a los Estados Miembros, 2000/C 139/05):

- *“Los beneficiarios de la ayuda financiera de Leader+ serán un conjunto de interlocutores denominados “grupos de acción local”*
- *Los grupos de acción local actuarán como transmisores de la estrategia de desarrollo y se encargarán de su aplicación.*

- *Dichos grupos deben estar compuestos por un conjunto equilibrado y representativo de los interlocutores de los diferentes sectores socioeconómicos del territorio. En los órganos de decisión, los agentes económicos y las asociaciones deben representar, como mínimo, el 50 % de los agentes locales.*
- *Los miembros de los grupos de acción local deberán demostrar su capacidad de cooperar en la definición y aplicación de una estrategia de desarrollo del territorio.*
- *Los miembros del grupo de acción local deberán estar implantados a escala local”.*

Adicionalmente, insiste en que el grupo de acción local ha de asegurar el “*buen funcionamiento de la cooperación*”, y que “*la estrategia de desarrollo, integrada y sostenible se basará en una cooperación representativa ... que aplique un enfoque global, concertado, y que se base en la interacción de operadores, sectores y proyectos.*”

La Comisión deja abierto a que cada territorio defina quienes son los agentes que participan en el grupo de acción local, pero señala expresamente dos ámbitos, los “agentes económicos” y “las asociaciones” (es decir, actores sociales organizados). Al establecer lo que ha de ser el mínimo de su presencia en los grupos de acción local, está implícitamente limitando al tercer gran sector, el ámbito público.

Esta investigación no tiene como objetivo analizar los grupos de acción local como instrumentos de cooperación. Sin embargo, sí toma como punto de partida el que, en el marco del enfoque territorial del desarrollo, esos tres sectores o grupos de actores son los protagonistas de los procesos y dinámicas de cambio socioeconómico en los territorios rurales. Por tanto, ellos conforman el universo de análisis inicial en esta investigación.

Es necesario no obstante precisar qué se entiende por protagonistas de los procesos de cambio, a fin de delimitar ese universo de análisis, es decir, lo que constituirá la población de estudio. A este respecto conviene establecer una diferencia inicial importante. En la Comunicación de la Comisión estos grupos de agentes tienen un protagonismo en tanto que miembros de los grupos de acción local y por tanto responsables y a la vez protagonistas de las estrategias de desarrollo LEADER. Como se ha señalado, esta investigación no se ciñe al estudio de los grupos de acción local como instrumentos de cooperación, pero tampoco a los miembros de tales instrumentos como protagonistas únicos. Desde nuestro punto de vista es necesario ampliar el foco, y analizar tomar como referencia los procesos de cambio que puedan ir incluso más allá de las estrategias LEADER y, por tanto, necesariamente, también los protagonistas han de ir más allá de los grupos de acción local.

En consecuencia, en esta investigación partimos de una definición amplia y flexible de los que son los protagonistas de esos procesos de cambio. Para ello, introducimos un concepto, más flexible y que pudiera ser mejor asumido y trasladable a los actores locales, el de relevancia, es decir, el universo de análisis de la investigación son los actores relevantes en los procesos y dinámicas de cambio socioeconómico en los

territorios rurales (si bien los actores relevantes no dejan de ser los protagonistas de esos procesos).

En el diccionario de la Real Academia Española de la Lengua relevancia se define como “cualidad o condición de relevante, importancia, significación”, mientras que relevante se define como “sobresaliente, destacado, importante, significativo”. Por tanto, **el universo de análisis de la investigación son aquellos actores que, en cada uno de los territorios y siempre a escala supralocal, respondan a cualquiera de estas cualidades en el ejercicio de su actividad.** Se ha obviado conscientemente la expresión “actividad profesional”, porque los procesos y dinámicas de cambio socioeconómico no dependen solo de actores ejerciendo actividades profesionales. Un alcalde de un municipio de menos de 500 habitantes, por ejemplo, no está ejerciendo una actividad profesional, y sin embargo puede estar siendo fundamental en los procesos de desarrollo que afecten a su municipio. De la misma manera, un empresario ejerce una actividad profesional, y sin embargo por lo que sus convecinos pueden considerarlo “relevante” no es por esa actividad sino por su participación y actividad en alguno de los movimientos asociativos presentes en ese municipio o comarca³.

Como se deduce de lo anterior, no estamos asociando el concepto de relevancia a indicadores cuantificables, como podrían ser la creación de una empresa, creación o mantenimiento de un determinado número de puestos de trabajo, crecimiento de los beneficios empresariales en determinada proporción, apertura de nuevos mercados para los productos, reelección en el cargo de alcalde, superávit en las cuentas municipales, presidencia o responsabilidad en una asociación durante un mínimo de años, etc. Es posible que estos pudieran ser indicadores de éxito por parte de sus protagonistas, pero no necesariamente. Así, la reelección de un alcalde no tiene por qué ser sinónimo de buen funcionamiento, especialmente en los pequeños municipios; estar al frente de una asociación no nos dice nada sobre los resultados e impacto de la

³ No obstante, el concepto de actor relevante ha sido utilizado en otras investigaciones, si bien para referirse a los miembros de las juntas directivas de los grupos de acción local. Así, está ya implícito en el trabajo de Garrido y Moyano (2002), cuando seleccionan una muestra estratégica positiva para analizar el capital social en Andalucía, incluyendo en este caso a “testigos o informantes privilegiados” que son, en realidad, parte de la élite próxima y, en parte, beneficiaria de los programas Leader. Siguiendo a Garrido y Moyano, Pérez Rubio y Monago ya utilizan el término de manera explícita, y utilizan, entre otras fuentes, también una muestra estratégica. Posteriormente, A. Buciega (2009) recoge en su tesis doctoral un análisis del capital social en varios grupos Leader de la provincia de Valencia, y utiliza como universo de análisis lo que considera actores clave en el contexto de los grupos de acción local, que identifica con los miembros de las juntas directivas. Por su parte, Nardone et al. (2010) toman igualmente como universo poblacional lo que consideran los “actores relevantes” de los grupos de acción local, únicamente los miembros de las juntas directivas. En nuestra investigación el universo poblacional es ciertamente más difuso y complejo de precisar, porque se refiere a actores “relevantes” en el marco de los procesos de desarrollo y cambio socioeconómico que tienen lugar dentro del enfoque territorial, y por tanto el calificativo de relevante tiene aquí una componente subjetiva que depende de la apreciación del investigador a partir de la información aportada por los informantes clave.

misma; crear una serie de empleos no resulta especialmente positivo si estos son precarios; crear o mantener una empresa, si esta supone contaminar los acuíferos, tampoco es demasiado valorable, etc. Toda esta casuística pone de relieve que los indicadores, en caso de poder obtenerse (aspecto realmente complejo), aunque pudieran tal vez ser más objetivos, no por ello habrían de ser más representativos ni hacer referencia a actividades y procesos en el marco del enfoque territorial, sostenible e integrado, que son cuestiones que no se pretenden valorar en esta investigación. Ese tipo de indicadores podría fácilmente dejar al margen aportaciones fundamentales en esas dinámicas de cambio.

Por ello, se ha de recurrir a un enfoque cualitativo a la hora de definir con mayor precisión el universo o población de análisis (que ha de estar basado en un profundo conocimiento del territorio objeto de estudio). Si conceptualmente está claro que este universo lo constituyen todos aquellos actores que, debido a cualquier actividad relacionada con los procesos y dinámicas de cambio económico, social u organizativo⁴, puedan ser considerados como “relevantes” (es decir, que sean actores significativos, importantes, sobresalientes o destacados), es necesario hacer operativo el concepto, a efectos de encauzar la investigación, es decir, hemos de ser capaces de poder detectar qué actores responden a este criterio, para poder definir a partir de ahí la muestra de actores. La forma de operacionalizar el concepto y definir el universo de análisis consta de dos fases:

- a) En primer lugar, nos valemos de informantes privilegiados en cada territorio de estudio, no como universo de análisis (como se hace en otras investigaciones), sino para una primera delimitación de nuestro universo de análisis. En nuestro caso concreto se trabaja con 2-3 informantes en cada territorio, aquellos que pueden tener un conocimiento profundo de los procesos socioeconómicos y de los actores protagonistas de tales procesos. En las áreas rurales en las que se va a trabajar, el enfoque territorial descansa tanto en los programas LEADER como en las agencias de desarrollo local y comarcal. Sin embargo, la escala de trabajo de estas últimas suele ser el municipio o, en su caso, la comarca, mientras que los programas LEADER se aplican a escala supralocal y, en la mayoría de los casos, incluyen varias comarcas. Son, además, el ámbito territorial de nuestras unidades de análisis.

Por tanto, es evidente que los principales informantes han de estar vinculados a la implementación de tales programas. Así, en los grupos de acción local, los responsables de los equipos técnicos (comúnmente conocidos como gerentes) y, con frecuencia, los presidentes (bien sea este un actor político-institucional, social o económico-empresarial), suelen tener un muy buen conocimiento del tejido social, económico e institucional del territorio. En

⁴ Definidas ciertamente en sentido amplio y hasta es posible que, de una forma un poco intuitiva, pero que son identificables y reconocibles con cierta claridad en el marco del enfoque territorial del desarrollo.

consecuencia, el método de trabajo empleado ha consistido en mantener una primera reunión con dos o más de estos informantes privilegiados (habitualmente el gerente, a los que en ocasiones se añadía algún miembro del equipo técnico, y en su caso el presidente del grupo de acción local). A ellos se les ha trasladado el objeto de la investigación, la metodología a emplear, y se les ha pedido su colaboración para seleccionar el universo de actores que respondiesen al criterio de poder ser considerados, como relevantes, en cualquiera de los ámbitos y procesos de desarrollo socioeconómico presentes en el territorio.

La forma habitual como se ha obtenido este universo de actores ha sido durante la propia reunión, analizando los casos que se iban proponiendo, y de esta forma se ha ayudado a los informantes a aplicar adecuadamente el criterio de selección y a definir la adecuación del actor “candidato” al objeto de la investigación. Se ha procurado que sobre cada uno de los actores propuestos hubiese consenso entre los informantes acerca de su “relevancia”. En alguna ocasión no se ha cerrado completamente la propuesta de actores, bien por falta de tiempo o porque ha preferido contrastar algunos de los nombres con otros miembros del equipo técnico u otros informantes. El gerente siempre ha asumido la responsabilidad de la revisión última del listado de actores candidatos.

Como resultado, de cada una de las unidades de análisis se ha podido disponer de un conjunto relativamente amplio de actores que habían de cumplir dos criterios, relevancia (en cualquier ámbito de la vida económica, social o político-institucional) y escala (descartándose aquellos actores cuya relevancia no trascendía de la escala municipal, y priorizando aquellos otros cuya relevancia se extendía lo más posible a la escala de la unidad de análisis, el territorio LEADER). Por tanto, y dados los criterios de selección señalados, se ha podido disponer de fuentes de información de calidad y fiabilidad para delimitar y definir con bastante precisión el universo de análisis (población).

Adicionalmente, durante la elaboración de ese listado de miembros de la población objeto de estudio se llevaban a cabo dos operaciones adicionales, que podrían ser útiles y necesarias en caso de tener que aplicar algún método de muestreo (decisión que dependería del tamaño final de cada población y, en su caso, de los recursos disponibles)⁵. En primer lugar, una priorización

⁵ En los primeros momentos se pensó que el universo poblacional podía desbordar la capacidad para incluir a todos sus miembros en la investigación. En aquellas áreas en las que esto hubiese ocurrido se tenía previsto estudiar la aplicación de un muestreo aleatorio estratificado, por afijación proporcional, o en su caso muestreo aleatorio por conglomerados (con relación tanto al peso de los grandes ámbitos de actividad como a la distribución territorial del universo poblacional en el caso de estudio en cuestión).

(implícita), en función del grado de relevancia o importancia de cada uno de los actores y, en segundo lugar, se tomaba nota de la adscripción de los actores a los diferentes ámbitos de actividad.

No obstante lo anterior, para la definición no se aplica más restricción que el cumplimiento de los criterios señalados, ni siquiera sobre los diferentes sectores o ámbitos de actividad. La razón es que las dinámicas de cambio socioeconómico son muy diversas en los diferentes territorios rurales, y por ello también sus protagonistas. Así, nos podemos encontrar áreas en las que sean especialmente relevantes los procesos de movilización social vinculados al asociacionismo, y otras áreas en las que los procesos están dominados por la acción política, u otras en las que lo determinante sean actividades vinculadas al emprendimiento en torno al turismo rural o los recursos ambientales. Por tanto, habría sido metodológicamente inadecuado forzar de entrada una muestra supuestamente representativa de los tres grandes ámbitos de actividad (al que se han de sumar el de los técnico-gestores), sin conocer suficientemente la realidad de cada una de las áreas de estudio. De haberlo hecho se hubiese distorsionado la situación real, y las muestras resultantes podrían no reflejar adecuadamente las dinámicas de cambio y los protagonistas de las mismas⁶. En consecuencia, la única directriz que se ha exigido a los informantes han sido el cumplimiento de los dos criterios, relevancia y escala. Los resultados han sido poblaciones de entre 45 y 60 actores en cada una de las unidades territoriales de análisis.

- b) La segunda fase para operacionalizar el concepto y definir el universo de análisis, ha consistido en introducir un elemento de control durante la fase de entrevistas. Efectivamente, dos o tres informantes, por muy buenos conocedores de la realidad socioeconómica e institucional de su territorio, podrían incurrir en dos tipos de desajustes. Primero, el no incluir en su propuesta, por desconocimiento, a actores que también responden a los dos criterios básicos. Este sería especialmente grave, por cuanto constituyen elementos básicos del stock de capital social del territorio, y seguramente estarían muy presentes en las dinámicas relacionales del mismo. Su no

⁶ Hay un aspecto que es inevitable a la hora de seleccionar el universo poblacional, que es la orientación que pueda tener cada uno de los informantes, y que obviamente puede inducir la selección de actores en una u otra dirección. Por esta razón se explicaba con mucho cuidado y detalle el objeto de la investigación y se era especialmente cuidadoso, a la luz de los primeros listados, de que reflejasen con fidelidad los protagonistas de los procesos de cambio en cada territorio. Con algunos equipos técnicos se mantuvieron diversas conversaciones para reducir en la medida de lo posible el sesgo derivado de su propia orientación o preferencia sobre las cuestiones a estudiar (y actores a entrevistar). Se ha de reconocer que todos los informantes entendieron bien el objeto de la investigación y prácticamente no hubo ningún sesgo en la propuesta y selección final de actores (siempre la propuesta de actores por parte de los informantes estuvo sometida a la aprobación por parte del investigador, conocida la información relativa a cada actor y su correspondiente actividad, y de hecho fueron varios los actores que fueron rechazados por no cumplir adecuadamente con los criterios de selección).

inclusión supondría trabajar con una imagen, al menos incompleta, de la estructura socio-relacional del territorio. El segundo posible desajuste en el que podrían incurrir los informantes clave es el de considerar como relevantes y a escala supralocal a actores que en realidad no lo son.

A efectos de contar con el universo de actores correcto y fiel a la realidad a investigar, ambos desajustes pueden ser abordados y resueltos con relativa facilidad durante el proceso de investigación. Efectivamente, la detección de esos otros actores potencialmente relevantes se ha realizado durante las entrevistas, dado que si bien el punto de partida para el análisis de redes sociales ha sido el sociocéntrico (es decir, tomando ese universo de análisis como “la red social” objeto de estudio), se ha introducido una modificación de manera que a cada uno de los actores se les ha preguntado no solo por sus relaciones con los actores incluidos en la red social inicial, sino también por otros actores que desde su punto de vista cumpliesen con los dos criterios, relevancia y escala supramunicipal. De esta forma, han podido aparecer otros actores, no considerados inicialmente, que han sido incluidos en la investigación en lo que hemos denominado segunda ronda.

No obstante, el que un entrevistado haya sugerido un nuevo actor relevante, no incluido en la muestra inicial, no ha sido elemento suficiente para hacerlo. Se ha establecido el criterio de que para considerar a un nuevo actor esta debía contar, como mínimo, con dos “nominaciones”, y preferentemente con tres (es decir, entre el 3 y el 4 % de la muestra inicialmente disponible). Probablemente hubiese sido más adecuado ser más exigentes en este criterio, planteándose un mínimo del 9-10 % (es decir, en torno a cinco o seis nominaciones). Sin embargo, durante las primeras fases de la investigación se ha comprobado que el número de nuevos actores con el requisito de cinco o seis nominaciones era de cero, mientras que si se reducía el umbral se obtenían entre dos y a veces hasta cuatro nuevos actores. Pese al coste económico y temporal que podía suponer la segunda ronda, se decidió trabajar con ese umbral tan reducido, y no dejar fuera a ningún actor que potencialmente pudiese resultar relevante en las dinámicas socioeconómicas y relevante en la estructura socio-relacional. El resultado ha sido que el porcentaje de nuevos actores se ha situado, en el mejor de los casos, en torno al 4 % - 6 % de la muestra final, lo cual supone que se ha trabajado con unos niveles de confianza muy elevados ya desde la selección inicial en la que han participado los propios gerentes, técnicos y representantes en el grupo de acción local.

Por su parte, el segundo posible desajuste, considerar como relevantes actores que no lo son, no tiene prácticamente ninguna implicación ni distorsión de tipo metodológico. Al contrario. El que haya sido considerado como tal por uno o varios informantes clave, pero que no sea reconocido

como tal por parte de los actores entrevistados, admite varias interpretaciones. Por un lado, que los informantes estuviesen equivocados en su percepción; por otro que, siendo efectivamente relevante, por alguna razón no esté siendo reconocido por otros actores. Aunque no resulta fácil discernir, a efectos prácticos, una u otra interpretación cuando estamos ante un actor que objetivamente no está siendo reconocido, durante la investigación ha sido posible detectar si efectivamente los informantes tenían una percepción equivocada, habiendo sobrevalorado al actor en cuestión, o realmente estábamos ante un actor efectivamente relevante, pero con problemas de inserción en la red social. Se ha de señalar que de la muestra total de casi 430 actores, apenas dos de ellos pueden calificarse como incluidos en la muestra por error, por no cumplir el criterio de relevancia. En el resto de casos, durante la entrevista se ha podido confirmar que se cumple el criterio y, por tanto, el posible bajo o nulo reconocimiento por parte del resto de actores (proyectado en las posiciones en la red social) se debe a otras cuestiones, y no constituye un problema metodológico sino estrictamente científico.

Con la aplicación sucesiva de estos dos métodos de selección de actores se ha podido identificar prácticamente a toda la población que cumple con los criterios señalados. La selección final de la muestra está condicionada por dos objetivos,

- a) por un lado, recoger el discurso de los actores con relación a las dinámicas de cambio socioeconómico;
- b) por otro, recoger la información relacional que nos permita analizar con detalle esta dimensión del capital social.

Para el primer objetivo sería suficiente con una muestra representativa de actores, de diferentes sectores o ámbitos, además de la información que pudiesen aportar los informantes privilegiados. Para una población que varía entre los 45-60 actores según las áreas, el tamaño de las muestras se situaría entre 22 y 25 actores. En cualquier caso, no se ha profundizado en esta cuestión, porque para el segundo de los objetivos la muestra ha de incluir prácticamente a toda la población. Por tanto, en la investigación se ha intentado recoger información del total de la población, si bien es cierto que en algún caso entre un 4 % y un 5 % de actores han podido quedar fuera (con frecuencia debido a cuestiones logísticas que han impedido llevar a cabo la entrevista, y en algún caso excepcional porque el actor en cuestión se haya negado a participar). Adicionalmente, de esos casos en los que el actor ha quedado fuera del proceso de entrevista, solo dos de ellos se trataban de actores definidos inicialmente como prioritarios. Sin embargo, analizados los casos en profundidad se pudo comprobar que su ausencia de la muestra no afectaba a los resultados, ni siquiera los de tipo relacional. En uno de los casos (en El Condado de Jaén) se trataba de un importante empresario cuya actividad, pese a estar localizada en una zona rural desfavorecida, respondía escasamente al planteamiento del desarrollo territorial (el actor en cuestión

prácticamente no participaba de las iniciativas de cooperación territorial en el territorio, y la actividad, pese a estar en funcionamiento desde hacía tiempo, no tenía vínculos con los recursos locales, estando más relacionada con un modelo de desarrollo “exógeno”). En el segundo caso (Sierras de Béjar y Francia) se trataba de un político que había ocupado cargos de alta responsabilidad en el parlamento y gobierno nacional. No obstante, también aquí se pudo comprobar que sus vinculaciones con los procesos de desarrollo territorial, en tanto que actor relevante e implicado en tales procesos, eran prácticamente inexistentes.

Por tanto, las muestras con las que se trabaja en la investigación responden a dos aspectos importantes desde el punto de vista metodológico. Por un lado, se aproximan a la práctica totalidad de la población definida; por otro, responden con fidelidad a lo que tanto informantes clave como la casi totalidad de entrevistados consideran que son actores verdaderamente relevantes de los procesos y dinámicas socioeconómicas en cada uno de los casos de estudio.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, y tras el correspondiente contraste de calidad (algunas entrevistas fueron descartadas por no ofrecer información fiable o de la necesaria calidad), el resultado final en cuanto a la distribución del universo de actores es el que figura en la Tabla 1.

Se ha señalado que, más allá del cumplimiento de los dos requisitos básicos, no se han establecido criterios adicionales previos para la selección de actores. Sin embargo, obviamente es muy importante que los actores que forman parte de la muestra final sí representen la diversidad de ámbitos y actividades que forman parte del enfoque territorial. En la Tabla 1 se recogen los tres grandes ámbitos a los que se suele hacer referencia en el desarrollo territorial, y que están planteados en la propia

Tabla 1: Distribución de la muestra de actores, según área de estudio y ámbito de actividad principal

	Total de actores		Ámbito de actividad principal							
			Político - institucional		Técnico - gestor		Social		Económico - empresarial	
			Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
B. Martín y Andorra - Sierra de Arcos	54	13%	24	44%	7	13%	8	15%	15	28%
Bajo Aragón y Matarraña	60	14%	25	42%	7	12%	8	13%	20	33%
Catalunya Central	54	13%	14	26%	13	24%	13	24%	14	26%
El Condado de Jaén	51	12%	6	12%	8	16%	13	25%	24	47%
Mariñas - Betanzos	45	11%	10	22%	6	13%	6	13%	23	51%
N.Oeste de Murcia	47	11%	7	15%	15	32%	3	6%	22	47%
S. Alcaraz - Campo de Montiel	59	14%	17	29%	7	12%	12	20%	23	39%
Sierras de Béjar y Francia	57	13%	7	12%	14	25%	7	12%	29	51%
TOTAL	427	100%	110	26%	77	18%	70	16%	170	40%
Promedio	53		14		10		9		21	
Desviación Estándar	5,1		7,1		3,5		3,4		4,6	
Coefic. Variación	10%		52%		36%		39%		22%	

Comunicación de la Comisión Europea. No obstante, durante las primeras entrevistas con el equipo técnico en la primera de las áreas de estudio se ha comprobado que constituyen un ámbito de actividad muy importante y con un papel muy relevante y diferenciado de los actores públicos (pese a que los agentes de empleo y desarrollo local están vinculados contractualmente a sus respectivos ayuntamientos). Por ello los técnico-gestores se incluyen como un ámbito diferenciado, habida cuenta de su protagonismo en la puesta en marcha y conducción de los diferentes procesos y estrategias de desarrollo local, tanto a escala de área LEADER como en los propios municipios.

Dos cuestiones importantes sobre los ámbitos en los que se ha clasificado a los actores sociales. En primer lugar, ha de recordarse que el ámbito o tipo de actividad por la que un actor es reconocido como relevante puede diferir sensiblemente de su actividad principal, con la excepción de los técnicos y los empresarios. Es decir, cuando un actor es identificado como actor técnico o como empresarios difícilmente puede tener otra actividad principal. En este caso la actividad profesional o principal coincide con la que se le otorga en nuestra tipología. Sin embargo, podemos encontrar empresarios, que destaquen por alguna actividad social o político-institucional. E igualmente políticos que no destaquen por esa labor sino por una actividad social e incluso empresarial. Por tanto, la tipología recoge las actividades principales por las que son reconocidos los actores.

En segundo lugar, en el desarrollo territorial en zonas rurales es muy frecuente que los actores estén presentes en diversas actividades y que participen en iniciativas igualmente diversas. Así por ejemplo, un empresario puede ser relevante también por una actividad de tipo social, o político-institucional, o a la inversa. Por ello, se recoge cuando se tiene a través de la entrevista se tiene la idea clara de que el actor responde al concepto de relevancia por estar presente en más de un ámbito de actividad. Esto da lugar a diferentes combinaciones, normalmente de dos ámbitos de actividad (Tabla 2). Como puede verse, los actores más “versátiles” son los económico-empresariales,

Tabla 2: Actores considerados como relevantes por dos ámbitos de actividad (*)

Perfil socio-profesional principal	Ambito de actividad secundario			
	Político - institucional	Técnico - gestor	Social	Económico - empresarial
Político - institucional	--	6	21	17
Técnico - gestor	1	--	28	5
Social	7	3	--	7
Económico - empresarial	16	0	94	--
Político - institucional	--	1,4%	4,9%	4,0%
Técnico - gestor	0,2%	--	6,6%	1,2%
Social	1,6%	0,7%	--	1,6%
Económico - empresarial	3,7%	0,0%	22,0%	--

(*): Porcentajes calculados sobre el total de actores (n = 427)

y las actividades sociales son las que suponen el mayor ámbito de relevancia secundaria. Se dan algunos casos en los que un actor es extremadamente activo y está presente y es valorado como relevante más de dos ámbitos (un 2,3 % de los actores están presentes en tres ámbitos, principalmente el económico, social e institucional, y en menor medida en el institucional, económico y social).

4.3. La recogida de información: la entrevista

El análisis de la dimensión relacional del capital social precisa de información detallada de cada uno de los actores que conforman la red social. La única forma viable de obtención de este tipo de información es a través de la entrevista personal, con un cuestionario estructurado. Desde el principio se descartaron otros métodos de obtención de información que no fuese la entrevista personal cara a cara⁷. Por tanto, se habían de diseñar al menos ocho campañas de trabajo de campo, que con frecuencia se duplicaban debido a la necesidad de llevar a cabo una segunda ronda de entrevistas, mencionada anteriormente, en la que se incluían los nuevos actores que hubiesen podido resultar relevantes a raíz de la primera ronda de entrevistas. En esta segunda ronda se incluía igualmente alguna entrevista prevista para la primera pero que por alguna razón no hubiese podido ser realizada.

Con el objetivo central de recoger información relacional se ha diseñado un cuestionario base, con el cual se ha llevado a cabo una prueba piloto en Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel. Se introdujeron diferentes modificaciones, y se adoptó el cuestionario que finalmente ha sido utilizado en el resto de áreas.

4.3.1. Protocolo y fases

Para la realización de las entrevistas se ha seguido el siguiente protocolo y fases:

- 1) Obtención de los datos de contacto. En ocasiones desde el propio grupo de acción local se ha facilitado el teléfono y dirección, así como el tipo de actor y actividad principal motivo de la relevancia del actor, así como su actividad profesional (que podían o no coincidir). Sin embargo, con frecuencia se ha

⁷ Solo una de las entrevistas (Sierras de Béjar y Francia) se hubo de completar a través de una sesión de Skype con el actor en cuestión, por no haber podido realizarla en el día y hora en la que se había concertado con él (y la imposibilidad de trasladarla a otro día dentro de la campaña de trabajo de campo).

recibido solo el nombre del actor, tipo de actividad y empresa o institución. En este caso se hacía una búsqueda hasta obtener, al menos, el teléfono de contacto.

- 2) Contacto telefónico con el actor en cuestión, en el que, tras la presentación del investigador, se explicaba brevemente el motivo de la llamada: objetivo de la investigación, la fuente de información a partir de la cual se nos ha indicado su idoneidad para la misma, finalizando con la solicitud de colaboración por su parte, que habría de consistir en una entrevista personal, de en torno a una hora de duración.
- 3) En caso de aceptación, se confirman la dirección y se acuerda igualmente fecha y hora, circunscrita al periodo en el que se ha planificado la campaña de trabajo de campo. Para no interrumpir excesivamente en la actividad laboral del potencial entrevistado, se le ofrece desplazarse al lugar que le resulte más cómodo, sugiriéndole que sea un sitio lo más tranquilo posible.
- 4) Envío de carta, si así ha sido requerido tras el ofrecimiento durante la llamada telefónica (postal o correo electrónico, según haya requerido el potencial entrevistado), que incluye más detalles tanto sobre los objetivos de la investigación como el tipo de colaboración que se solicita, así como los motivos por los que es especialmente importante tanto su colaboración como el tipo de entrevista que tendrá lugar.
- 5) Tanto durante la conversación telefónica como en la carta se le informa sobre el nivel de confidencialidad con el que se va a trabajar (completo en lo que a opiniones y valoraciones se refiere) y el tratamiento a que será sometida la información, así como la necesidad de grabar en audio una parte de la entrevista (igualmente confidencial en su totalidad).
- 6) Planificación de la campaña de trabajo de campo. Durante la llamada telefónica se acordaba como mínimo la semana en la que tendría lugar (normalmente entre una y dos semanas después), y preferentemente también el día y la hora. El jueves o viernes de la semana anterior a la entrevista se hacía una nueva llamada de recordatorio, fijando definitivamente día, hora y lugar de la entrevista.
- 7) Realización de la entrevista. Se inicia, si se dispone de ella, ofreciendo una tarjeta de presentación. Se le hace un breve recordatorio sobre el objetivo de la investigación y contenidos de la entrevista. Se le traslada de forma verbal el compromiso de confidencialidad, si bien se le pide permiso para que, al tratar los procesos de cambio socioeconómico en el territorio, su empresa o institución pueda ser citada. En la mayoría de los casos el entrevistado consiente en este tipo de utilización, sobre todo debido a que se parte de una actitud receptiva a participar en la investigación (dado que para él es una oportunidad para trasladar sus opiniones a foros considerados de cierto prestigio, como el mundo universitario y la investigación). Por otra parte, su actividad, empresa, u

organización suele ser bien conocida en el territorio, y el mismo hecho de la entrevista es un reconocimiento tanto a su persona como a su empresa u organización. La casuística ha sido variada, pero en líneas generales prácticamente todos los resultados han mostrado una actitud altamente colaborativa con los entrevistadores. Se les ofrecía igualmente la posibilidad de hacerles llegar resultados de la investigación.

- 8) Rondas de entrevistas y duración de la campaña de campo. La media planificada de entrevistas por día ha sido de cuatro (bien porque se preveía una duración mayor de una hora, o bien porque entrevistas consecutivas requerían largos desplazamientos). Con frecuencia no ha sido posible llevar a cabo algunas de las entrevistas previamente concertadas, con lo que ha sido necesario recurrir a intentar adelantar otras previstas para otro momento, casi siempre durante esa misma ronda. El total de las entrevistas, en la primera ronda, se han cubierto en un periodo de entre una y media y dos semanas. La segunda ronda ha sido muy rápida, porque ha implicado a apenas 3-5 actores, que se ha podido cubrir en uno o dos días. Se ha procurado llevar a cabo la segunda ronda en un plazo lo más corto posible, lo cual implicaba un primer vaciado de los cuestionarios. Este plazo ha estado entre 2-3 semanas el más corto, y dos meses el más largo (por la coincidencia del periodo vacacional de julio y agosto).
- 9) Realización de las entrevistas. Además del investigador responsable, se ha acudido a personal colaborador para la realización de una parte de las entrevistas. En total, cinco colaboradores han participado en diversas campañas, cuatro de ellos con titulación universitaria y con un gran conocimiento de las cuestiones rurales. El quinto colaborador era un experto en LEADER, previamente gerente en otro grupo de acción local durante casi 10 años. Los cinco colaboradores tenían habilidades sociales y capacidades de comunicación adecuadas para la tarea.
- 10) Tabulación y tratamiento de las entrevistas. Se hicieron esfuerzos para disponer de toda la información en el menor tiempo posible. La disponibilidad de recursos permitió un primer vaciado de las entrevistas en momentos próximos a la finalización de cada campaña de trabajo de campo. Sin embargo, la transcripción hubo de posponerse a una fase posterior, hasta que fue posible contar con recursos adicionales.

Previo al análisis de los contenidos de la entrevista,

La entrevista consta de tres apartados:

- 1) Discurso de los actores
- 2) Capital social, especialmente dimensión relacional.
- 3) Datos personales del entrevistado.

4.3.2. Contenido de la entrevista: el discurso de los actores

Esta se organiza en torno a tres ideas principales:

- a) situación socioeconómica del territorio, fuerzas y dinámicas de cambio y perspectivas de futuro;
- b) diagnóstico en su sector o ámbito de actividad, elementos de cambio y perspectivas de futuro;
- c) impacto de las políticas y estrategias de desarrollo rural.

En definitiva, en esta primera parte se pretende obtener un diagnóstico, centrado en los aspectos fundamentales. No se trata, ni se pretende obtener, una información objetiva, sino su percepción, valoración y posición personal, desde su experiencia y ámbito de actividad. Es decir, los elementos que constituyen su discurso narrativo en torno a la visión, desde su posición y ámbito de actividad, sobre la situación, fuerzas de cambio y perspectivas en el territorio.

Siendo potencialmente de gran interés las aportaciones que pueden derivarse de este primer apartado, se ha de señalar que su sistematización, y la envergadura que finalmente ha tenido, fue el resultado de la prueba piloto, al comprobar la fuerte tendencia de los actores entrevistados a abordar esas cuestiones, como una especie de necesidad de trasladar al entrevistador su propio discurso. Este no era sino el resultado de una fuerte conciencia de crisis, de la que de manera más o menos directa quieren hacer partícipe al entrevistador. Ciertamente, desde el punto de vista psicosocial esta actitud es muy comprensible y perfectamente lógica, por el entorno en el que nos encontramos. Se trata de áreas rurales desfavorecidas en las que han dominado dos procesos. Por un lado, tradicionalmente han estado sumidas en un contexto de crisis demográfica (con intensos procesos de pérdida de efectivos demográficos), social (con la desarticulación de la sociedad agropecuaria tradicional) y económica (con el declive de las actividades tradicionales, como la agricultura o la ganadería. Por otro, en épocas más recientes, una recuperación, o al menos freno al proceso de declive (en el que se han combinado el freno a la emigración -y, en algunas áreas, la llegada de nuevos efectivos-, la aparición y desarrollo de nuevos nichos productivos, o la puesta en marcha de políticas de desarrollo territorial). En todo caso, esta recuperación, que provenía de los últimos años 90 y primeros años 2000, no deja de ser limitada en muchas áreas rurales, a lo que se suman los efectos de la crisis de 2008, con un

retroceso de la demanda de productos y servicios de calidad, que era uno de los nichos productivos más importantes por el que habían apostado en muchas áreas rurales.

Por tanto, se tomó la decisión de dar más importancia a esta primera fase de la entrevista, que además de una información de elevada calidad, el discurso de los actores, tenía no solo un efecto “terapéutico”, al compartir su conciencia de crisis con el entrevistador, sino, sobre todo, generar un clima de confianza y complicidad que permitiría abordar de manera mucho más distendida y actitud receptiva la segunda parte de la entrevista. Efectivamente, un objetivo secundario de esta primera parte de la entrevista es el de distendir el ambiente y conseguir que el entrevistado se sintiese cómodo, al tratar temas muy próximos sobre los cuáles podía expresarse libremente. De esta forma se podría evitar, o al menos minimizar, el riesgo de que el entrevistado adoptase una postura defensiva o de rechazo al preguntarle por relaciones personales (aunque se solo por aquellas vinculadas a sus actividades), que podría ser valorado como una intromisión en su intimidad. De hecho, durante la prueba piloto se pudo comprobar que la actitud más o menos receptiva durante la segunda fase de la entrevista, con preguntas sobre sus relaciones personales, estaba estrechamente ligada a que durante la primera fase se hubiese alcanzado el objetivo de la distensión y un cierto nivel de confianza por parte del entrevistado. Técnicas como mostrar un cierto conocimiento del tema (principalmente durante la introducción), comprensión por las valoraciones del entrevistado, e incluso, una cierta complicidad (principalmente mediante técnicas visuales o acompañadas en su caso con expresiones cortas, para no interrumpir el discurso), contribuían de manera muy significativa a generar o mantener confianza necesaria.

Por tanto, esta primera fase de la entrevista se plantea con una breve introducción y explicación por parte del entrevistador de las fases de la entrevista, los objetivos de cada una de ellas (haciendo alusión únicamente a las cuestiones de diagnóstico con relación a la primera parte, y obviando lógicamente las relativas a la generación de confianza y complicidad), y un breve argumento sobre la situación del territorio o del sector de actividad del entrevistado, a modo de “enlace” e invitación al entrevistado a introducirse en el tema⁸. La respuesta por parte del entrevistado se plantea como

⁸ Para ello se utilizan expresiones tales como “eres un emprendedor en el sector de -turismo rural, industria agroalimentaria, etc.-, y tengo entendido que este es uno de los que en esta comarca están permitiendo contrarrestar mejor las dificultades tradicionales de esta zona rural. ¿crees que esto es así? ¿cuál es tu visión sobre la situación general del territorio y los cambios en los últimos 10-15 años? ¿cuáles crees que son los elementos que explican tales cambios?”. O bien, “como alcalde de este municipio tienes una larga experiencia acumulada en la gestión de los asuntos diarios de tus convecinos, pero ello te ha permitido tener una visión muy clara de cuál es la situación socioeconómica en el municipio y en la comarca, así como los cambios que se han producido en los últimos 10-15 años desde el punto de vista socioeconómico. ¿Cuáles crees que son los aspectos más importantes de todo ello? ¿Cuáles son las principales debilidades que este territorio tiene que afrontar? ¿se están afrontando adecuadamente? ¿hacia dónde camina este territorio? ¿cuáles son sus puntos fuertes para superar todas esas dificultades?”. Estas cuestiones eran útiles para la introducción y primera idea a desarrollar el discurso, pero obviamente las dos ideas restantes, el sector propio de actividad de cada actor,

discurso narrativo que, salvo oposición por parte del entrevistado (hecho que ha ocurrido en muy contadas ocasiones), se recoge en grabadora. Adicionalmente se toman notas de apoyo. Durante esta fase el entrevistador interviene lo menos posible, únicamente para reconducir el discurso en caso necesario, así como para introducir las tres ideas principales señaladas anteriormente. La duración inicial prevista era de unos 15 minutos, si bien tras la prueba piloto se tomó la decisión de flexibilizarlo a los 30 minutos si era necesario. Es cierto no obstante que en entrevistas en las que se detectaba que la calidad de la información y del discurso era especialmente elevada, esta fase se ha alargado incluso a una hora de duración.

4.3.3. Contenido de la entrevista: el cuestionario y la obtención de información

El segundo de los apartados de la entrevista se centra en la recogida de información sobre capital social del actor, así como alguna información de tipo atributivo. Esta es una fase en la que se ha utilizado un cuestionario semiestructurado. En la Tabla siguiente se recoge la estructura del mismo, con indicación del objetivo en cada uno de los diferentes apartados⁹.

así como el impacto de las políticas, se introducen de forma secuencial, intentando mantener siempre la proximidad-complicidad con el entrevistado.

⁹ El cuestionario es de elaboración propia, si bien para ello se han tenido en cuenta recomendaciones y bibliografía específica (Creswell, 2003). En las sucesivas campañas de trabajo de campo se han introducido pequeños ajustes (destinados sobre todo a hacerlo más fácil para los entrevistados), sin que ello haya afectado a la estructura, que es la que aquí se presenta. Así, por ejemplo, se ensayó la obtención de relaciones sociales percibidas entre los contactos de los actores, a fin de poder llevar a cabo, adicionalmente, un adecuado análisis de redes personales. Hubo de descartarse porque la información que se ofrecía era de baja calidad y el tiempo consumido excesivamente elevado. Se ensayó igualmente la recogida de información para un análisis posicional. En este caso, la información que se recogía era más fácil de procesar por parte del interesado. Sin embargo, dado que la parte de la entrevista dedicada al discurso podía ser muy rica y era necesario darle más tiempo, se decidió igualmente eliminar este apartado referido a la información posicional (también porque estaba situado al final del cuestionario y los entrevistados mostraban claros síntomas de cansancio, con lo que la calidad de la información podía igualmente decrecer).

Tabla 3: Estructura del cuestionario CAPITAL SOCIAL Y DESARROLLO TERRITORIAL

CUESTIONES CONSIDERADAS	OBJETIVO
Lugar, día y hora de la entrevista. Nombre y apellido del entrevistado	
1) Identificación de la actividad-es del actor	
1.1) <i>Actividades que explican la relevancia económica, político-institucional, social, etc., en el área</i>	Confirmar y, en su caso, precisar, la información proveniente del grupo de acción local sobre su relevancia respecto al ámbito de actividad principal.
1.2) <i>Otras actividades o instituciones en las que haya estado o esté presente, función o cargo desempeñado y grado de vinculación o implicación</i>	Disponer de un "mapa" sobre las posiciones que el actor ocupa en el territorio, y que permiten inferir parcialmente cuál podrá ser su nivel actividad social en el territorio (o fuera de él).
2) Relevancia social del actor [indicador proxy]. <i>¿En qué medida familiares, amigos, vecinos u otros conocidos se dirigen a usted para pedirle consejo, ayuda u opinión? Frecuencia (diaria, semanal, mensual, anual) y motivos (búsqueda de trabajo, inversiones y compras importantes, cuestiones personales, cuestiones del pueblo –tales como arreglo de calles y equipamientos públicos, mejora de la atención sanitaria, evitar cierre de colegio, etc.-, otros motivos –tales como información sobre subvenciones y ayudas, mercados y captación de clientes, información sobre personas de confianza en el territorio para cuestiones de negocio, etc.-)</i>	Precisar, mediante una aproximación indirecta, la percepción que el actor tiene sobre su "relevancia" en su entorno social.
3. Red de relaciones personales	"Mapear" y establecer la red personal del entrevistado, de forma libre, tras explicarle el concepto de actor "relevante". Se asume el riesgo de que la red no sea completa por "efecto recuerdo" (aspecto que se corregirá al analizar los miembros de la sociored).
3.1) <i>Identificación de la persona que se considere relevante, en el territorio o fuera de él, con la que se mantenga contacto relacionado con alguno de sus ámbitos de actividad</i>	

3.2) <i>Empresa o entidad a la que pertenece esa persona</i>	Completar las características atributivas de la relación, adicionales al registro de la mera presencia del contacto o identificación del actor
3.3) <i>Profesión y cargo que ocupa</i>	
3.4) <i>Población de residencia (y, en su caso, trabajo habitual)</i>	
3.5) <i>Motivos por los cuales se relaciona con esta persona (empleo, cliente, asesoramiento, amistad, familia, vecindad, asociación, otros)</i>	
3.6) Frecuencia de contactos (cara a cara o telefónicos) (diaria, semanal, mensual, anual)	
3.7) Intensidad de la relación (muy alta, alta, media, baja)	
3.8) Antigüedad de la relación en años (menos de 1, entre 1 y 3, entre 3 y 5, entre 5 y 10, más de 10)	
3.9) <i>Virtudes o habilidades que destacaría de este contacto, por orden de importancia (liderazgo, ideas innovadoras, buena red de contactos, buen comunicador, buenos consejos, suministrador de recursos, capacidad de consenso, otras)</i>	Precisar características atributivas del actor relacionadas con su stock de capital social y, con ello, funciones que pueden estar desarrollando en la red y sociedad local
3.10) <i>¿Has dejado de mantener relación con alguno de estos u otros actores? ¿Por qué?</i>	Valorar posibles conflictos o, en su caso, efectos negativos relacionados con las relaciones sociales
4) Capital social, confianza y red social	
4.1) <i>Es la intensidad de la relación con estas personas sinónimo de confianza? ¿Cómo define la confianza?</i>	Hacer reflexionar al entrevistado sobre su concepto de "confianza"
4.2) [Indicador proxy] <i>Si se viera en una dificultad profesional y/o personal, y tuviese que pedir algún favor, a quién acudiría, al margen de la familia? ¿se trata de una relación privada o pública? Empresa o entidad en la que trabaja. Función o cargo que desempeña, o tipo de trabajo. Municipio de residencia (jerarquizar).</i>	Definir las relaciones sociales de salida más estrechas, los lazos más fuertes, y contrastar en qué medida están presentes entre los actores considerados como relevantes.
4.3) [Indicador proxy] <i>Si se le ocurriera una idea para mejorar la situación del pueblo (hacerlo más atractivo, resolver un problema concreto, etc.), ¿a quién se lo comentaría? (jerarquizar)</i>	

<p>5. Red sociocéntrica</p> <p>(se cita nombre de actor, municipio y organización o actividad profesional o principal de cada uno de los componentes de la red sociocéntrica)</p>	<p>a) Completar la red personal, contrarrestando el "efecto recuerdo": se citan los actores que componen la sociored y se le da la posibilidad de incluir nuevos actores en la red personal; b) elaborar la matriz de adyacencia (entre otras informaciones) de los miembros de la sociored, con nuevos actores que no haya podido aparecer en la fase de red personal.</p>
<p>5.1) <i>Dígame si conoce, ha mantenido algún tipo de contacto y, en su caso, considera relevantes, a las siguientes personas, relacionadas con otras actividades o acciones de desarrollo en esta comarca. Diferenciar se no es conocido, si es solo conocido, si se mantienen algunos contactos, o si se mantienen contactos frecuentes y/o estrechos.</i></p>	<p>Estratificar el nivel de contacto con los actores que componen la sociored y construir la matriz de adyacencia. Se considera que hay relación solo con aquellos actores a) que se les conoce (se les identifica con claridad; b) con los que se mantienen contactos (aunque sean escasos) y c) sean considerados relevantes</p>
<p>5.2) <i>Motivos de la relación (amistad, trabajo, actividad política, LEADER, otras)</i></p>	<p>Precisar el ámbito de confluencia y, en su caso, posibles alianzas, entre los actores de la red social</p>
<p>6. Completando la red sociocéntrica</p>	
<p>6.1) <i>Cree que, entre sus conocidos, quedan personas que usted considera que son activos y relevantes en temas relacionados con el desarrollo económico, social, o que tengan relevancia político-institucional, y que serían susceptibles de ser entrevistados?</i></p>	<p>Completar y reforzar, mediante pregunta directa, la detección de otros posibles actores relevantes, que se suma al método de detección indirecta (actores que puedan aparecer en un mínimo de dos redes personales, preferentemente tres, y obviamente no incluidos con anterioridad en la sociored).</p>
<p>7. Datos personales del entrevistado</p>	
<p>7.1) Sexo</p>	<p>Contrastar resultados relacionales con variables atributivas del actor social</p>
<p>7.2) Edad (intervalos de 18-25; 26-35; 36-45; 46-60; > de 60)</p>	
<p>7.3) Nivel de estudios completado (sin estudios completados, enseñanza primaria, enseñanza secundaria -bachiller o formación profesional-, diplomatura, licenciatura, doctorado, otros)</p>	
<p>7.4) Ocupación</p>	
<p>7.5) Lugar de residencia habitual y lugar de trabajo habitual</p>	

7.6) Teléfono o correo electrónico de contacto	
8. Observaciones adicionales que desee hacer el entrevistado	Invitar al entrevistado a que pueda introducir unas reflexiones finales, sugiriéndole, en particular, sobre el entorno de cooperación entre actores económicos, sociales y político-institucionales, y los aspectos más positivos y negativos que encuentra en ello.
9. ENTREVISTADOR (tras la finalización de la entrevista)	
9.1) Control de calidad	Valorar la calidad-fiability de la entrevista (muy alta, alta, media, baja, muy baja). Las de muy baja calidad se descartan.
9.2) Observaciones	Plantear, en su caso, observaciones que puedan ser útiles para un mejor análisis de la entrevista

Antes de avanzar, una cuestión importante sobre la red de relaciones de cada uno de los entrevistados. Como se ha señalado, se trabaja en dos fases, en la primera de las cuales al entrevistado no se le citan los nombres de los actores que forman parte de la red social (sociocéntrica), sino que se le pide que nombre a sus relaciones personales, teniendo en cuenta que esos actores han de cumplir simultáneamente tres criterios:

- a) Ha de tener un buen conocimiento de la otra persona;
- b) Ha de haber relación personal entre ellos, más o menos intensa, independientemente de los canales (cara a cara, teléfono, correo electrónico, etc.);
- c) Ha de reconocer que la otra persona responde al criterio de relevancia respecto de los procesos de desarrollo socioeconómico y territorial, o bien por su actividad en otros ámbitos de la vida social, económica, político-institucional, o formando parte de equipos técnicos de gestión. Este criterio es ciertamente el más complejo, pero al inicio de la entrevista con el cuestionario semiestructurado el entrevistador ha explicado con detalle en qué consiste. Se ha entendido, por lo general, bastante bien, habiendo permitido incluso a muchos entrevistados descartar actores sobre los que se les reconocía que estaban teniendo un papel significado, pero que no creían que su contribución fuese positiva.

De la información obtenida con el cuestionario se han llevado a cabo diferentes tratamientos, que han dado lugar a diversos bloques de información (Figura).

- 1) **Identificación de los actores sociales** (ámbitos de actividad) y **características atributivas** (edad, sexo, nivel de estudios, municipio de residencia o vinculación principal).
- 2) Transcripción, en su práctica totalidad, de la información cualitativa referida al **discurso de los actores** (un porcentaje, reducido, de entrevistas fueron rechazadas, por la baja calidad del discurso, aunque retenidas por su información relacional). A partir de las referidas al caso de estudio del N.O. de Murcia se ha llevado a cabo una explotación inicial del discurso de los actores¹⁰. Al margen de los resultados obtenidos en esta zona concreta, se ha elaborado el sistema de codificación (verificado con información de todos los casos de estudio) que está sirviendo de base para el análisis del discurso de los actores vinculados al desarrollo rural en España.
- 3) **Construcción de socioredes:**
 - a. matrices de adyacencia binarias correspondientes a las socioredes de cada uno de los casos de estudio.
 - b. Construcción de matrices valoradas, con información sobre intensidad, frecuencia y antigüedad de las relaciones entre los actores incluidos en la sociored.
- 4) **Redes personales:** construcción de las matrices de adyacencia binarias correspondientes a las redes personales de los actores entrevistados en cada uno de los casos de estudio (coinciden parcialmente con la socioredes). Se diferencian los actores del territorio y de fuera del territorio. Se dispone de la información atributiva correspondiente a actores de redes personales que no aparecen en la sociored. Adicionalmente, aquí se incluyen las matrices de relaciones personales basadas en “lazos fuertes” o matrices de confianza (constituyen una pequeña parte de la red personal, dado que contienen las 3-5 relaciones de mayor confianza de cada actor, que en la mayor de los casos contiene actores incluidos en la sociored, pero no siempre).
- 5) **Matrices espaciales:** flujos agregados de relaciones por municipios y comarcas, diferenciando entre sociored y redes personales y flujos de origen y destino.

Como puede verse, estamos ante una gran cantidad de información, y solo una parte de ella forma parte de esta tesis doctoral (principalmente la referida a los bloques 1 y 3, aunque con apoyo puntual en la información del bloque 2). La información que no se utiliza, o que no se explota en todas sus posibilidades, está siendo analizada en otras investigaciones.

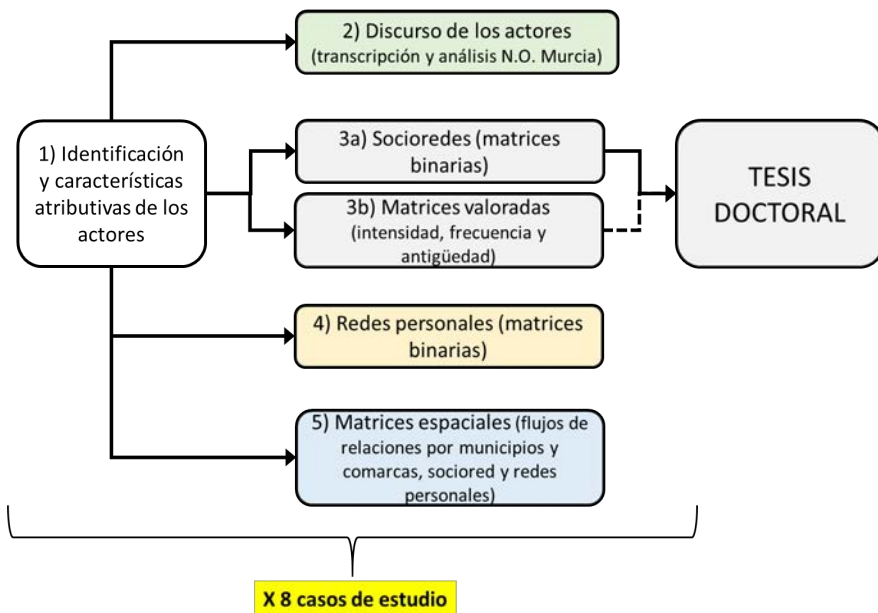
¹⁰ Para ello se ha utilizado Maxqda, uno de los QDAS (Qualitative Data Analysis Software) más extendidos en los últimos años.

Abordar el tratamiento y análisis de toda la información supera los límites que consideramos razonables para una investigación de estas características. Por esta razón nos centramos en tres grandes bloques. En primer lugar, un análisis comparado de las características estructurales de las redes sociales. En segundo lugar, un análisis detallado de las subestructuras socio-relacionales resultantes en los diferentes casos de estudio, atendiendo no solo a los aspectos reticulares sino buscando los factores explicativos o relacionados en los procesos y dinámicas socioeconómicas e institucionales. En tercer lugar, se entra a un análisis de redes personales (en el marco del enfoque sociocéntrico) para definir y profundizar en el papel que la intermediación tiene en las diferentes redes sociales, como elemento fundamental de generación y/o desarrollo del stock de capital social del que puedan disponer los diferentes grupos de actores (o territorios).

Para finalizar, como se ha señalado y puede verse en la Figura, la información cualitativa de tipo atributivo sobre los actores es fundamental para esta investigación, especialmente en dos apartados centrales, dedicados al análisis de las diferentes configuraciones socio-relacionales, uno, y a la intermediación en las redes sociales, el otro. Esta información cualitativa ha permitido interpretar de forma más adecuada los mecanismos y procesos asociados a las pautas relacionales, bien de agrupamiento o bien de intermediación.

No obstante, esa información inicial se ha ido completando y actualizando a través de un rastreo, a veces minucioso, en internet (entre 2015 y 2017). En principio este

Figura 2: Bloques de información derivados del cuestionario CAPITAL SOCIAL Y DESARROLLO TERRITORIAL



rastreo se llevó a cabo para completar o actualizar la información disponible de actores político-institucionales, teniendo en cuenta los resultados de las elecciones locales y autonómicas de 2015. Sin embargo, paulatinamente este se ha extendido a la práctica totalidad de la muestra de actores (de los que ha sido posible encontrar información). El resultado final ha sido una muy útil puesta al día, especialmente teniendo en cuenta que la recogida de información se produjo entre los años 2011 y 2013. Efectivamente, esta actualización ha permitido detectar cambios en la situación de un número destacado (no mayoritario) de actores político-institucionales. Pero también otros cambios, como el cierre de alguna empresa, la jubilación de algún actor, e incluso algunos fallecimientos. En todo caso, los análisis se han mantenido referenciados siempre a la situación durante el periodo de la recogida de información, los años 2011-2013.

Uno de los objetivos de todo estudio empírico, como es el caso, es volver sobre la teoría y, en la medida de lo posible, “construir” nueva teoría o, al menos, contribuir a ese proceso. Esta investigación ha de verse, fundamentalmente, como una primera contribución, centrada en la generación de resultados empíricos, que precisarán de los que se deriven del análisis del discurso de los actores, para volver sobre los fundamentos teórico conceptuales que permitan explicar con mayor propiedad las dinámicas socioeconómicas, a la luz, entre otras, de las aportaciones desde la Sociología Económica Institucional (y en particular la línea argumental de N. Fligstein, ya expuesta en apartados anteriores). En este sentido, es una investigación que no ha de verse como un trabajo finalista sino como instrumental, desde el punto de vista de la construcción o aportación a la teoría sobre los procesos de cambio en los territorios rurales.

4.4. El enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales

4.4.1. Algunos conceptos básicos

Tal como se pudo ver al analizar el modelo teórico-conceptual en el que se inscribe la investigación, el capital social combina relaciones y contenido de esas relaciones, es decir, la dimensión relacional y la dimensión sustantiva de la que hablan Lozares et al. (2011). Cuando nos aproximamos a la metodología para analizar las redes sociales, nos encontramos que hay mucho más que unas simples técnicas o indicadores (Borgatti y Jones, 1998). En un trabajo de los últimos años, Kadushin ha analizado con detalle la consideración de las redes sociales como capital social, por un lado y, por otro, la consideración del propio capital social como un atributo de los sistemas sociales, y cómo este se proyecta en las propias redes sociales (Kadushin, 2013).

Por otra parte, en la reseña de una obra de gran interés (Bellotti, 2014), J.L. Molina destaca la contribución de la autora a la necesaria clarificación terminológica. En concreto, se hace eco de tres términos con significados diferentes, el de “ciencia de las redes”, “análisis de redes sociales” y “redes sociales”. Para la autora “ciencia de las redes es el estudio científico de las dependencias y asociaciones reticulares”, mientras que “el análisis de redes sociales es la herramienta metodológica central de la ciencia de las redes: consiste en la aplicación de la teoría de grafos al estudio de las relaciones entre un conjunto de elementos”. Por último, las “redes sociales son los fenómenos empíricos de protones interconectados de relaciones entre organismos vivos” (Molina, 2016: 146-147). Aceptando “ciencia de las redes” como término comprensivo, Molina sugiere el de “ciencia de las redes sociales” porque refleja mejor la enorme interdisciplinariedad que confluje en la perspectiva de análisis de redes, aspecto en el que coinciden prácticamente todos los especialistas (Borgatti et al., 2009).

Por su parte, si descendemos al análisis de redes sociales, la herramienta metodológica, hay una coincidencia generalizada en lo expresado por Wasserman y Faust (sin duda una de las referencias analíticas más detalladas disponibles en los últimos años en cuanto a análisis de redes sociales), cuando señalan:

“... presentamos el análisis de redes sociales como una perspectiva de investigación distintiva dentro de las ciencias sociales y del comportamiento; distintiva porque el análisis de redes sociales se basa en el supuesto de la importancia de las relaciones entre unidades que interactúan. La perspectiva de las redes sociales abarca teorías, modelos y aplicaciones que se expresan en términos de conceptos o procesos relacionales” (Wasserman y Faust, 2013: 36).

En este debate, al plantear las bases teórico-conceptuales del análisis de redes sociales, S. Borgatti pone el foco sobre la “*network theory*”, diferenciándola de la “*theory of networks*” (Borgatti y Halgin, 2011). Para él la teoría de la red se refiere a “los mecanismos y procesos que interactúan con las estructuras de la red, para producir ciertos resultados para individuos y grupos”. Aunque ahí reside buena parte de las bases teórico conceptuales de la aproximación al análisis de redes, él lo plantea como “*social network theory*”, que constituiría el marco conceptual y metodológico (Borgatti et al., 2009).

Siguiendo a Wasserman y Faust, hay una serie de conceptos fundamentales para entrar en el análisis de redes sociales (ARS en los sucesivos), los de actor, lazo relacional y relación, red social, díadas, tríadas, grupos y subgrupos.

En primer lugar, el concepto de **actor** se utiliza para identificar cualquier tipo de unidad social, individual, organizativa o colectiva. Un individuo puede ser obviamente un actor, pero también una empresa, un departamento de la empresa, un ayuntamiento, un consejo comarcal, etc. Habitualmente en ARS se trabaja con el mismo tipo de actores, para que sean equiparables, es decir, empresas, organizaciones, actores individuales, etc. En nuestro caso los actores son individuos, personas físicas que están presentes en la red social como tales, porque cumplen, como tales personas físicas, una serie de criterios, sin por tanto representar ni a sus empresas, comercios, ayuntamientos, comarcas, grupos de acción local, etc.

Otra cuestión es que los actores pertenezcan a determinadas organizaciones, y ello influya en el análisis. Pero esa pertenencia, o lo que pueda derivarse de ella, forma parte del conjunto de atributos de ese actor, que se suman a otros más evidentes como su edad o nivel de estudios. Cuando todos los actores que forman parte de la red social son del mismo tipo, se habla de redes unimodales o de modo 1 (que se representan en matrices de adyacencia). En nuestro caso estamos ante redes sociales unimodales, y a este tipo de redes se les pueden aplicar una serie de técnicas de análisis. Sin embargo, hay también métodos que permiten combinar bajo el mismo análisis a grupos de actores de diferente tipología, como sería el caso de personas físicas y organizaciones. En estos casos se habla de redes bimodales o de modo 2 (representadas en las denominadas matrices de afiliación). La posibilidad de tratar conjuntos de datos provenientes de, por ejemplo, esos dos conjuntos de datos, es realmente interesante desde el punto de vista analítico. Adicionalmente, las matrices de modo dos pueden convertirse en modo 1, lo que aumenta significativamente las posibilidades analíticas.

Por **lazo relacional** se entiende los vínculos entre un par de actores. Hay una elevada diversidad de lazos relaciones, desde, por ejemplo, una conexión física (carreteras entre núcleos de población), flujos (transporte, personas), relación de parentesco entre actores, interacción entre actores (mantener reuniones, enviar mensajes, etc.), relaciones formales (de jefes a empleados y viceversa), amistad, etc. En nuestro caso, los lazos relacionales van a estar referidos a contactos personales entre actores por razones profesionales o de acción social en el territorio. Diferentes lazos podrían ser los contactos telefónicos, los contactos cara a cara, o los que se produzcan vía correo electrónico. El conjunto de lazos de diferente tipología, constituye una **relación**. Por tanto, en nuestras redes sociales nos centramos en la relación personal entre actores, pero no diferenciamos el lazo relacional, es decir, el tipo o canal por el cual se produce esa relación personal. Como se ha podido ver en el modelo de entrevista, de la relación interesa menos el tipo (lazo) que otras características de la misma, como la antigüedad o la intensidad.

Los actores pueden tener propiedades diversas (sobre todo, de tipo atributivo). Sin embargo, en una red social nos interesan particularmente, en primer lugar, las propiedades relacionales. Es decir, que exista un lazo relacional o, en nuestro caso, relación. La existencia de relación implica a dos actores, de modo que esta es la propiedad básica y fundamental en una red social. El concepto que en análisis de redes sociales se utiliza es el de **díada**, que constituye, por tanto, la unidad de análisis básica, incluso para análisis de tipo estadístico. Así, propiedades como la asimetría o la reciprocidad, están basadas en las relaciones entre un par de nodos, en función de la dirección de las relaciones y de la presencia o no de mutualidad en las mismas. El paso siguiente en una red social es la presencia de tres actores, o **tríadas**. Aunque aparentemente puede parecer solo un actor más, desde el punto de vista tanto conceptual como analítico el salto de una díada a una tríada es enorme. Así, por ejemplo, la posibilidad de que en un grupo de tres actores se establezca o no una relación transitiva, supone un salto cualitativo y cuantitativo fundamental en cuanto al potencial relacional de ese conjunto de actores.

Díadas y tríadas constituyen, efectivamente, conjuntos de dos y tres actores, respectivamente, con sus correspondientes relaciones. Cuando se sobrepasa el límite de la díada o la tríada, se dice que cualquier subconjunto resultante de actores, con sus correspondientes lazos relacionales (o relaciones), constituye un **subgrupo**. Una parte importante de las técnicas de análisis en el marco del ARS se dedican precisamente a explorar aspectos y propiedades de los subgrupos dentro de una red social. Si subimos un peldaño más, el concepto de **grupo** se identifica con el conjunto de actores que componen un sistema, delimitado con relativa nitidez. Es decir, es necesario que, para definir el grupo o sistema de interés, se apliquen una serie de criterios conceptuales, teóricos o empíricos, que otorguen una cierta unidad al conjunto de actores que forman ese sistema. Así, por ejemplo, en nuestro caso trabajaremos con un total de ocho grupos o sistemas de actores, definidos por el conjunto de actores sociales miembros de cada una de las redes sociales en cada una de las zonas o casos de estudio.

El grupo tiene una serie de características, que han de ser precisadas en el diseño metodológico, como el tamaño (fijo o aproximado del mismo, pero finito en todo caso), el tipo de lazos con los que se va a trabajar, las características o criterios que han de cumplir los componentes del grupo, etc. La cuestión del tamaño es especialmente relevante a efectos analíticos, porque en el ARS se lleva a cabo una modelización del comportamiento de los actores en esa red social.

De los debates en torno al tamaño de las redes surgió el interés por los fenómenos del “mundo pequeño”, que Wassermant y Faust lo definen como redes y cadenas de conexiones que emanan del individuo y confluyen en él, y se extienden por toda la sociedad. Es decir, se trata de un tipo de red en la que la mayoría de los nodos o actores no están en contacto directo, pero prácticamente todos ellos pueden ser alcanzados desde cualquier otro a través de un número relativamente pequeño de relaciones (y aquí entraría en juego la famosa teoría de los seis pasos o grados de separación). Muchos investigadores plantean que los fenómenos del mundo pequeño son más habituales de lo que pueda parecer. La idea central se basa en dos propiedades, por un lado, que dos nodos o actores se pueden comunicar por un camino de actores intermedios relativamente pequeño, cuya distancia máxima crece de forma logarítmica con el número de nodos de la red; y por otro, que habitualmente el coeficiente de agrupamiento tenderá a ser elevado, es decir, que si no están conectados es muy posible que puedan estarlo con la intervención de otros nodos (un análisis detallado y de gran interés sobre el mundo pequeño puede verse en Kadushin, 2013).

El hecho de que en nuestra investigación se trabaje con redes finitas muy claramente delimitadas no nos ha llevado a explorar vías analíticas como la del mundo pequeño, que, si bien tiene aplicaciones en redes de tipo social, tiene un campo de aplicación muy amplio en disciplinas como la biología, epidemiología, física y, más recientemente, internet.

De los conceptos anteriores, los más relevantes para manejarse en el ARS son los de actor, grupo y relación, a los que hay que añadir el de **red social**, que consiste en “un conjunto o varios conjuntos finitos de actores y la relación o relaciones definidas entre ellos” (p. 52). Aunque los conceptos que aquí se han planteado están claramente identificados y definidos, a lo largo de nuestra investigación, como de muchas otras, algunos de ellos se utilizan con cierta flexibilidad. Así, por ejemplo, podrá identificarse al grupo con la red social, o identificar el concepto de grupo con el de estructura relacional, y subgrupo con subestructura relacional, e incluso, en algún caso, hablaremos de grupos cohesivos, por comodidad, para referirnos en realidad a subgrupos cohesivos. De la misma manera, en la teoría de grafos se utiliza el término de nodo para referirse a actores; relación puede igualmente denominarse conexión, etc. En todo caso, se utiliza la terminología adaptándonos al contexto, y aclarando el significado de los conceptos que se utilicen.

Aunque en algunos casos puedan utilizarse sinónimos en la terminología de los conceptos básicos, el consenso generalizado se extiende a los principios centrales del enfoque metodológico del ARS. Así, por ejemplo, en el marco de una red social los actores y sus acciones se consideran interdependientes, y no tanto independientes; las relaciones o vínculos relacionales entre los actores constituyen canales de transferencia o por los que se canalizan flujos de recursos, sean estos tangibles o intangibles. En nuestras redes sociales los flujos son principalmente de este último tipo, consistente en información, conocimientos, experiencias, valores, etc. Otro de los principios centrales hace referencia al hecho de que el entorno estructural de la red social es útil y de gran interés analítico porque proporciona ventajas para la acción de los diferentes actores (acumulación o acceso a recursos de capital social), pero también puede suponer restricciones (bloques al acceso a recursos, con lo que estaríamos ante la vertiente negativa de la red social respecto del capital social) (Everett y Borgatti, 2014). La última propiedad, también presente de forma evidente en nuestras redes sociales, se refiere a que la estructura reticular modelada por la red social tiende a vincularse a pautas duraderas de relaciones entre los actores. En nuestras redes sociales el horizonte temporal con el que se trabaja permite detectar esa cuestión, porque justamente las redes sociales en áreas rurales tienden a responder a ese principio de estabilidad a lo largo del tiempo.

El Análisis de Redes Sociales se centra, en gran parte, en las propiedades estructurales de las redes. Ello implica un determinado modo de plantear la recogida de datos, así como la aplicación de métodos analíticos para el tratamiento de los mismos (Molina, 2001). Desde el punto de vista empírico, el análisis estructural se apoya en la organización de la información en forma de grafos; sin embargo, cuando el número de nodos aumenta, la lectura es muy compleja, y por ello se suele trasladar a formato de matriz. Hay dos matrices que suelen ser especialmente interesantes, la matriz de adyacencia o sociomatrix, y la matriz de incidencia. La primera, la habitual en nuestro trabajo, refleja, para cada par de actores, si estos son adyacentes, es decir, si tienen relación. En las redes unimodales, como son las nuestras, se trata de matrices cuadradas, con el mismo número de filas que de columnas. Por convención, los actores en las filas son considerados los emisores de relaciones (egos), mientras que los actores en las columnas son los receptores de tales relaciones (alter). Las matrices son cuadradas, pero en nuestro caso no simétricas (aunque para determinados tipos de análisis deben simetrizarse), es decir, un ego puede señalar que mantiene relación que considera valiosa con un alter, pero este último no corresponder al primero. Ambos actores mantienen percepciones diferentes de la distancia social que los uno o que los separa. Cuando la relación entre un par de nodos contiene la dirección de la misma, se habla de grafo dirigido. Este da lugar a matrices no simétricas cuando pasamos la información a notación matricial.

Aunque puede trabajarse con matrices valoradas, no binarias, las de tipo binario son las más habituales, es decir, “0” denotará que no existe relación entre ese par de actores, y “1” que existe relación, cumpliendo los requisitos señalados para ello. A priori, puede pensarse que trabajar con matrices binarias supone una pérdida de información muy considerable. Sin embargo, puede trabajarse con información valorada no binaria, pero está científicamente demostrado que, en primer lugar, el valor añadido que se obtiene es muchísimo menor que el coste de obtención de la información y, en segundo lugar, hay una limitación analítica importante y es que muchos de los algoritmos que se utilizan para el análisis de redes no permiten trabajar más que con datos binarios. En nuestro caso, algunos ensayos, para algunos indicadores que sí permiten trabajar con datos valorados, ofrecían prácticamente los mismos resultados.

Si bien en nuestra investigación el punto de partida han sido redes sociocéntricas de modo 1, para algunos análisis es posible, introducir, dentro de esa red sociocéntrica, la perspectiva de redes personales. Esto nos permite ver, por ejemplo, qué grado de participación o presencia tiene el actor en cuestión a partir de sus contactos directos e indirectos dentro del universo de análisis de la sociored. Volveremos sobre esta cuestión más adelante.

A partir de estos conceptos básicos, son muchas las posibilidades en cuanto a operaciones con las matrices en las que se representa la red social, o los bloques de las matrices en los que puede dividirse la red social o grupo, es decir, los subgrupos. Para un análisis detallado, ver Hanneman y Ridle (2005), Borgatti y Everet (2013), Wassermant y Faust (2014). Un aspecto muy importante en el trabajo con matrices es que, además de la información puramente relacional que contiene, hay un buen número de técnicas para incorporar información de tipo sustantivo, como atributos de los actores. Ello dota al ARS de un potencial analítico tremendamente importante, obviamente si se dispone de información atributiva bien sobre los actores o sobre cuestiones específicas de la relación. En nuestro trabajo se han llevado a cabo análisis de este tipo, incorporando algunos atributos de los actores, y en algunas ocasiones información reticular, como las posiciones de prestigio, se ha utilizado como característica sustantiva para subsiguientes análisis.

Con la información relacional recogida y organizada en forma de matriz, se pueden aplicar una serie de técnicas y obtener una serie de indicadores que nos informan sobre las características de las redes sociales. En particular, nos interesan dos aspectos sobre la naturaleza de la red social. Por un lado, las características estructurales de la red social; por otro, las características posicionales de los actores. En cuanto a las primeras cabe destacar la cohesión, la reciprocidad, la transitividad y la centralización. Borgatti (2013), por ejemplo, incluye también aquí diferentes formas de analizar las relaciones centro-periferia, así como el análisis de la homofilia.

4.4.2. La estructura de la red social

La **cohesión** fue definida por E. Durkheim como la unión que se produce entre los miembros de un grupo social, y le otorga un sentido positivo, de progreso social. Es decir, cuando mayor es la cohesión, mayor es el sentido de pertenencia, más eficaz es ese grupo, etc. Dependiendo de la naturaleza de las relaciones, el término puede no corresponderse con la cohesión en sociología (por ejemplo, en una red social que refleje el odio entre actores, mayor indicador de cohesión en sentido analítico implica menos cohesión en sentido sociológico). Sin embargo, por lo general y dado que en nuestro caso todas las relaciones se miden en sentido positivo, los indicadores de elevada cohesión pondrán de relieve una mayor fuerza de las relaciones entre los actores. A efectos analíticos, uno de los principales indicadores de cohesión es la densidad, que se define como la proporción de enlaces presentes en una red social con respecto al número máximo posible, si en esa red todos los actores estuviesen completamente conectados. El problema principal es interpretar la densidad, aunque esta sea una proporción, es decir, hasta donde una densidad ha de ser considerada como baja, y desde donde puede empezar a ser considerada como alta. Es evidente que en los sistemas sociales una densidad igual a 1 es prácticamente imposible. Los resultados dependen, además, del tamaño de la red o grupo y de la naturaleza de la relación. En un municipio de 100 habitantes, y una muestra de 20 actores, una densidad de 0,3, por ejemplo, es extremadamente baja. Sin embargo, si vamos a un municipio de 10.000 habitantes, con una muestra aleatoria y el mismo resultado, este ya tiene un significado mayor.

La utilidad de la **densidad** como indicador de cohesión deriva de la posibilidad de comparar resultados. En nuestra investigación tenemos una gran ventaja, porque comparamos grupos o redes de naturaleza muy similar y, además, también de un tamaño relativamente similar (aproximadamente entre 45 y 60 actores). Si los resultados son comparables, hay que tener en cuenta también la influencia del tamaño, además de otros condicionantes. No cabe esperar, por tanto, valores de densidad elevados. Como complemento a la densidad, el grado medio, preferido por algunos investigadores, es una medida muy simple que representa la media del grado (número de relaciones) de cada ego, es decir, es el número medio de relaciones por actor.

Las medidas de cohesión pueden plantearse para el conjunto de la red, pero también para subgrupos de actores (también denominados componentes), divididos en función, por ejemplo, de algún criterio atributivo, como el género, la comarca, el colectivo socio-profesional, el nivel de estudios, la edad, etc. A partir de aquí algunos indicadores permiten complementar la idea sobre la cohesión en la red, entre el conjunto de actores o entre subgrupos de la misma, como la fragmentación, grado de conexión, compacidad, etc. Otro indicador, que no utilizaremos, es la robustez, entendida como el grado de dificultad para desconectar una red a través de la

eliminación de actores de la red. Puede verse también a la inversa, es decir, los efectos que sobre la red tiene la eliminación de uno o varios actores, por ejemplo, respecto de su grado de compacidad o el número de bloques o componentes. Una red es poco robusta si la eliminación de un actor provoca un aumento muy significativo de la fragmentación. Por ello, redes muy dependientes de un reducido número de actores pueden tener un grado de robustez bajo.

La **reciprocidad** es un indicador especialmente interesante en nuestras redes sociales. La red social tiene posibilidades de ser eficaz en la canalización de relaciones y eficiente en la inversión de recursos para ello, cuando hay un elevado número de relaciones recíprocas. Una medida simple es la proporción de relaciones recíprocas (entre cada diada) respecto del total de relaciones. De nuevo aquí no hay cifras hasta donde el resultado sea considerado negativo, y desde la cual deba ser considerado positivo. El tamaño de la red y naturaleza de las relaciones marcarán en cada caso la interpretación del investigador.

La **transitividad** es una de las propiedades más interesantes, basada en el subgrupo de menor tamaño que puede tener la consideración de subestructura social, la tríada. Esta consiste en que, en muchas relaciones sociales, si el actor A mantiene relación recíproca con B, y a su vez B la mantiene con C, entonces cabe esperar que A la mantenga con C. Este es el caso de una tríada transitiva. Como señala Borgatti, una expresión popular muy típica que expresa transitividad es que “los amigos de tus amigos, son tus amigos”. Se entiende que los actores que están en muchas tríadas transitivas tienen mucho poder relacional. Pero las relaciones en el seno de cada tríada pueden adoptar configuraciones diversas (16 en total), y por ello se habla del censo de tríadas. Es decir, es un recuento de las posibles configuraciones que pueden adoptar todas las tríadas de una red social. En los próximos capítulos se analizan los censos de tríadas en cada red social, y ahí se detallarán esas posibles configuraciones y cuáles de ellas tienen carácter transitivo.

La **centralización** es un concepto interesante y útil para comparar las redes. Indica en qué medida una red social está dominada por un único actor. Una red social con un nivel de centralización de 1 se corresponderá con una estrella, es decir, todos los actores menos uno conectados solo con el actor central. La dependencia de un actor es máxima. El indicador de centralización por tanto nos indica en qué medida la estructura de la red social se aleja de la forma de estrella, de la dependencia de un único actor. En nuestras redes sociales elevados niveles de centralización pueden estar poniendo de relieve unas relaciones de dominancia – dependencia que pueden tener efectos negativos. Es cierto que asegura un flujo eficiente de recursos, pero también implica un elevado control de los mismos por parte del actor central. Se trata de relaciones normalmente verticales, que evitan, bloquean o dificultan relaciones horizontales, tal vez necesitadas de una mayor inversión de recursos (esfuerzo) en su mantenimiento, pero más democráticas y, en todo caso, a medio y largo plazo con tasa de retorno posiblemente mayor. Hay varias formas de medir la centralización, pero las

más extendidas se basan en la centralidad (concepto diferente en su concepción y tratamiento) de cada uno de los actores.

4.4.3. La posición de los actores

A diferencia de la cohesión, que se refiere al conjunto de la red o partes de esta (subgrupos), la **centralidad** es una propiedad referida a la posición de cada actor en la red social. En general, se interpreta en sentido positivo en tanto que supone ventajas para un actor (obviamente es posible una centralidad negativa, en función de los fenómenos que se estén representando), y de ahí que las ventajas que suponen la centralidad puedan considerarse como una forma de capital social.

Siguiendo a Borgatti (2013), aunque ha desarrollado medidas para la centralidad de grupos y no tanto de individuos, lo habitual es que se refiera a estos últimos. Puede abordarse desde perspectivas diferentes. Por un lado, en una primera aproximación puede pensarse en la centralidad como la contribución de cada nodo a la estructura de la red, es decir, su importancia estructural. Pero esta importancia puede valorarse de modos diferentes, desde el número de relaciones que tiene, hasta los efectos sobre la red social si este nodo desapareciera (este tipo de simulaciones suelen ser bastante útiles). También puede considerarse centralidad las ventajas que tiene un nodo por su posición en la red social, con relación al resto de nodos, en cuyo caso (bastante frecuente) suele tratarse de ventajas sobre los flujos que puedan circular a través de la red, como es el caso de los recursos información o innovaciones. Obviamente no nos referimos a la información que se transmite por canales como la prensa o los medios de comunicación, sino de información que precisa de los contactos personales y que es relevante para las diferentes acciones. Un ejemplo sería la referida a una nueva línea de ayudas para el pequeño comercio o microempresas por parte de una administración regional.

Así, por su posición, un actor puede acceder a más información, y acceder a ella antes que otros actores, lo cual supone una ventaja muy significativa respecto del resto de nodos. De la misma manera, un actor puede controlar el flujo de información (o de otro tipo de recursos), filtrándola de diferentes formas, lo cual le permite acumular más ventajas con respecto a otros actores (retardando su circulación, alterando la información) o seleccionado quién dispone de esas ventajas antes y en qué condiciones, por ejemplo. Esta capacidad es especialmente importante porque como es bien sabido la difusión de información personal está sometida a restricciones diversas (Valente, 1995; Dhanjal, et al., 2010; Al-Taie y Kadry, 2017).

Desde el punto de vista sociológico la centralidad suele interpretarse de formas muy diversas, de modo que los nodos más centrales pueden ser los más prominentes, los que tengan mayor influencia, los líderes, los intermediarios, los que tengan mayor autonomía, visibilidad, capacidad de control, prestigio, implicación, poder, etc. Todo ello son únicamente interpretaciones sobre las consecuencias que podrían derivarse de la centralidad, pero no constituyen propiedades en sí de la centralidad. Es cierto no obstante que algunos indicadores de centralidad permiten utilizar más algunos de estos conceptos que otros. Algunos autores (Wassermant y Faust, 2014) utilizan el concepto de prestigio asociado a centralidad, en tanto que muchos de los indicadores tienen como objetivo valorar la prominencia de un actor en la red social, desde perspectivas diversas.

Son muchos los indicadores posibles de centralidad, algunos pequeñas derivaciones o refinamientos de otros, si bien casi todos ellos toman como punto de referencia los elaborados en su día por Freeman (1979). En nuestra investigación utilizaremos únicamente una serie de indicadores básicos, la centralidad de **grado**, de **cercanía** y de **intermediación**. La centralidad de grado es la más sencilla. Consiste simplemente en el número de nodos adyacentes que tiene un actor (expresado bien en números absolutos o, lo más habitual, en datos normalizados). Sin embargo, con datos dirigidos (matriz no simétrica) el sentido (o dirección) de la relación puede ser diferente. Por ello en la matriz tendremos relaciones de salida, las que “emiten” los nodos que están en las filas (en cuyo caso el grado es la suma de la fila), y también relaciones de entrada, las que “reciben” los nodos que están en las columnas (en cuyo caso el grado es la suma de la columna). Por ello, un actor puede tener un **grado de salida** muy diferente del **grado de entrada**. En nuestras redes sociales esta diferenciación es muy importante.

Efectivamente, algunos actores son muy conocidos y valorados, con lo que recibe muchas relaciones (también podemos utilizar el término “nominación”, o el de “elección” que utilizan Wassermant y Faust). Un alcalde muy activo, un diputado provincial que resida en un pueblo pequeño, un emprendedor de éxito, etc., son candidatos a tener muchas nominaciones o relaciones de entrada, es decir, son considerados como relevantes. Sin embargo, esto no significa que ellos mismos valoren y reconozcan de la misma manera a tales actores. En redes sociales como estas permiten utilizar el concepto sociológico de prestigio o popularidad para referirse al grado de entrada, y el de actividad en la red y posibilidad de acceso a recursos para el grado de salida (es decir, posibilidad de acceder a más o menos actores en la red social). Sin embargo, el tipo de red y contexto sociológico condicionará el tipo de interpretación más adecuado en cada caso.

En nuestro caso, un indicador de centralidad de grado de entrada muy alto puede interpretarse en el sentido que estamos ante un actor prestigioso en la red social, hasta que este tiene posiciones de liderazgo, e incluso cabría hablar de posiciones de poder. La utilización de un concepto u otro dependerá del contexto de la red social. Así, por

ejemplo, una proporción relativamente baja de actores con elevado grado de entrada podría interpretarse como posiciones de prestigio; si entre ellos varios tienen un grado un poco más alto, y en función del contexto (y contando con información adicional), podría hablarse de liderazgo. Sin embargo, si una proporción muy elevada de actores tienen grado de entrada muy bajo, y únicamente uno o dos de ellos tienen un grado muy elevado, el prestigio inicial se convierte en una posición de poder, porque claramente se trata de un actor que ejerce un control en la red social. Otra cuestión diferente es que esa posición de poder pueda utilizarse en sentidos diferentes, en beneficio de la comunidad (en cuyo caso estaría reforzando una posición de liderazgo, aunque probablemente en un contexto de relaciones muy verticales) o en beneficio propio o de su entorno inmediato (que sería la cara más oscura de la utilización del poder, en nuestro caso comportamientos caciquiles).

El segundo indicador, también muy sencillo conceptualmente, es la **cercanía**. En esencia, la centralidad de cercanía es complementaria de la centralidad de grado, al medir la distancia media que tiene cada actor respecto al resto de actores de la red. A su vez, la distancia se calcula como el número de pasos mínimo (distancia geodésica) necesario para llegar a otro actor (por tanto, una cercanía elevada nos indica una elevada proximidad a actores centrales o poderosos en la red). Lógicamente la cercanía máxima es la adyacencia, es decir, la relación directa. Pero lo habitual es que se tenga relación directa solo con un reducido número de actores. Por tanto, la cercanía puede resultar útil al expresar la mayor o menor facilidad o capacidad que tiene un actor para contactar con todos los demás (y de ser contactado). Por tanto, en una red dirigida tendremos igualmente cercanía de entrada y cercanía de salida. Desde el punto de vista metodológico el cálculo de la cercanía puede resultar complejo, especialmente cuando en una red tenemos subgrupos no conectados entre sí (el resultado matemático es una ecuación indefinida). En ocasiones se introduce el supuesto de ignorar aquellos actores a los que un ego no puede acceder por ninguna vía. Pero obviamente ya no tenemos una cercanía respecto de toda la red, sino del subgrupo en el que participa el actor. Para ello en ocasiones se utilizan indicadores mejorados, que suavizan los supuestos iniciales, por ejemplo, a partir del rango de influencia. En general, en nuestras redes sociales son excepcionales los casos de redes fragmentadas, con subgrupos de actores totalmente aislados (en algún caso aparece un único actor sin ninguna relación, ni de entrada ni de salida).

El tercer indicador habitual y muy útil en los análisis de redes es la centralidad de **intermediación**. Es de una gran utilidad e interés, dado que lo más frecuente, en redes de cierto tamaño (como son las nuestras) que las relaciones directas de cada actor afecten un porcentaje reducido del total de actores de la red (en nuestras redes sociales lo habitual, para actores considerados como bien conectados, es que tengan conexión directa con un 20 y 25 % de los miembros de la red). Por tanto, la eficacia de la red en cuanto a flujo de recursos depende de la intermediación. La capacidad de intermediación puede tener cierto paralelismo con el grado, pero son conceptos y funciones claramente diferentes. En esencia, la centralidad de intermediación nos

indica en qué medida un actor está en posición de intermediación en las comunicaciones geodésicas entre cada par de actores, es decir, las relaciones indirectas más cortas posibles. Cuando un actor se sitúa entre las geodésicas de muchos pares de actores, se dice que tiene una gran capacidad de intermediación. Por ello, esta se asocia frecuentemente a posiciones de poder, al controlar los flujos de comunicación óptimos. La importancia de este tipo de posiciones de intermediación en las geodésicas de cada par de actores estriba en que el coste de trasvasar o alcanzar la información que pueda tener o desear otro actor se incrementa enormemente con cada paso adicional que haya que dar, es decir, con cada nuevo actor por el que haya que pasar. Por ello, minimizar el número de pasos (es decir, reducir la distancia geodésica todo lo posible) puede resultar estratégico, tanto por el coste que implica la transacción, como por la menor distorsión de la información, como por el lapso de tiempo que puede suponer la transacción. Por ello, en redes como las nuestras, la centralidad de intermediación es tan importante (y en ocasiones, incluso más) que la centralidad de grado. De hecho, nos encontraremos con actores con una reducida centralidad de grado, pero elevada de intermediación, y en la interpretación global esta puede tener consecuencias mucho más significativas en cuanto a la posición de poder real en el conjunto de la red social.

Un indicador complementario de la centralidad de intermediación es la centralidad de flujo, o **centralidad de flujo de intermediación**. Es decir, si respecto de la centralidad de intermediación, se valoraban las relaciones directas del intermediario, en la centralidad de flujo se incluyen las relaciones indirectas, el acceso que el actor en cuestión pueda tener a través de distancias geodésicas > 1 . En esencia, es incorporar a la intermediación parte del concepto de cercanía, es decir, estaríamos ante la capacidad de intermediar entre un par de actores, utilizando incluso tus propios contactos y, en su caso, los contactos de tus contactos. La cuestión es que siempre la intermediación ha de implicar una distancia geodésica menor que la existente entre ese par de actores por otras vías. Por tanto, es un indicador más complejo en su formulación matemática, pero también útil, en determinados contextos. Lo habitual es que un actor con elevada capacidad de intermediación directa (centralidad de intermediación), la tenga también de manera indirecta. Pero dependiendo de su posición, puede ocurrir que, no teniendo una capacidad de intermediar de forma directa, por su proximidad a un actor muy central, sí tenga una elevada capacidad de intermediar a través de él (centralidad de flujo de intermediación).

4.4.4. Trabajo con subgrupos: apertura *versus* homofilia y subgrupos cohesivos

Los indicadores anteriores se aplican bien a nivel de toda la red (cohesión, centralización, etc.) o bien a nivel de actores individuales (centralidad). Sin embargo, uno de los enfoques más interesantes en ARS estriba en aproximarse al papel que los subgrupos tienen en la red social. En ocasiones, los subgrupos los define el investigador, y a partir de ahí se analizan, por ejemplo, medidas de cohesión, que permiten conocer el grado de apertura *versus* homofilia de cada uno de los subgrupos de la red social. Un indicador de cohesión, simple y de gran utilidad, aunque no se utiliza con mucha frecuencia, es el **índice E-I** (*External-Internal*). En una red socio-céntrica, es una forma de medir el grado de cohesión de un subgrupo de actores respecto del conjunto de la red de la que forma parte, analizando la relación entre el flujo de conexiones hacia fuera del subgrupo con respecto a las conexiones hacia dentro del grupo.

En esencia es una forma de medir dos stocks de capital social, el *linking* (externo) y el *bonding* (interno). Cuando para ese subgrupo el peso de las conexiones externas es mucho más elevado que las conexiones o relaciones internas, estamos ante un subgrupo de actores en el que predominan tendencias aperturistas. Por el contrario, cuando predominan las relaciones internas, estamos ante un subgrupo con tendencias homofílicas. Desde el punto de vista matemático el índice varía entre 1 y -1 respectivamente. El índice puede aplicarse igualmente a actores individuales y al conjunto de una población. En nuestra investigación se utiliza únicamente para analizar el grado de cohesión de diferentes subgrupos, en función de varios criterios, principalmente atributivos (edad, género, nivel de estudios, etc.), aunque también se analiza la cohesión de los actores sociales tomando su grado de salida (dividiendo la población en cuatro grandes grupos, desde los que tienen un grado de salida muy alto o alto, medio-alto, medio-bajo y bajo o muy bajo). Este mismo criterio de división de la población se aplica para todos los criterios, es decir, dividiendo la población en cuatro subgrupos (en función de los valores medios y la desviación estándar en cada uno de los casos). Uno de los apartados de la investigación se dedica precisamente a este análisis.

Una segunda aproximación desde la perspectiva de los subgrupos es el **análisis de *factions*** (se utilizarán indistintamente otras expresiones, como “facciones”, “grupos cohesivos” o “subestructuras cohesivas”, pero refiriéndonos siempre a este tipo de análisis, teniendo en cuenta que se trata de subgrupos en los que se divide el grupo o red social). Si en el análisis anterior el investigador decide el criterio a partir del cual se divide la red social y, con ello, el número de divisiones y la composición de cada grupo, en el análisis de facciones o grupos cohesivos el investigador controla únicamente el número de divisiones o subgrupos, porque la esencia ya no es una relación entre conexiones externas o internas, sino las pautas relacionales de los diferentes grupos.

El concepto en el que descansa el análisis de *factions* es sencillo, aunque su implementación matemática es bastante más compleja. Una facción o grupo cohesivo es la parte de un grafo, es decir, la parte de una red, en el que los nodos están más estrechamente conectados entre sí que con respecto a otras facciones o grupos, y a la vez, en el que están más diferenciados respecto de otros grupos. Es decir, una facción es aquel grupo en el que las pautas relacionales (conexiones) son más estrechas entre todos sus miembros, y a la vez se alejan más respecto del resto de grupos. Por tanto, se sobreentiende que un actor solo puede pertenecer a un grupo. Hay otras aproximaciones analíticas que admiten que un actor participe en varios grupos (*cliques*), pero en este caso éstos se “construyen” desde abajo. Se han testado diferentes aproximaciones, desde el concepto general de *clique*, llegando a la conclusión que ofrecían resultados menos satisfactorios a la hora de responder a nuestros objetivos, delimitar las subestructuras cohesivas en la red social.

La técnica de facciones funciona buscando, para cada actor, con quién está más estrechamente asociado, y así sucesivamente hasta que consigue formar el subgrupo. Aunque el concepto es sencillo, el análisis matemático es complejo y largo, al tener que ir comprobando, para cada actor, en qué grupo encaja mejor, y obviamente repitiendo la operación un número elevado y finito de veces (que marca el investigador), el suficiente para obtener la solución óptima. La homogeneidad absoluta en cada grupo es imposible, porque eso supondría que estaríamos ante una red social fragmentada, justamente en el número de grupos y con el número medio de actores que se le ha dicho. Este planteamiento es totalmente irreal en una red de relaciones de un sistema social. Por ello, no hay solución perfecta, sino que se obtiene la solución más idónea o que mejor expresa la mayor similitud dentro de cada grupo, y la mayor diferenciación entre grupos.

Desde el punto de vista técnico, el análisis de facciones se considera que es un enfoque “desde arriba”, dado que es el investigador el que decide cuantos grupos cohesivos quiere obtener. Obviamente el número que decida condiciona los resultados. Dependerá del tipo de red, su tamaño y los objetivos de investigación. Es absolutamente necesario, antes de tomar decisiones a priori sobre el número de grupos, explorar diferentes opciones y comprobar qué resultados ofrecen. En nuestro caso se han realizado un buen número de análisis piloto hasta tomar las decisiones sobre el número de grupos, así como de otros parámetros a considerar en el análisis.

El resultado que se obtiene es la asignación de cada actor a uno de los grupos cohesivos. Pero no todos los grupos son igualmente “similares” internamente, y “diferentes” externamente. Para ello se utiliza una medida simple, la densidad de relaciones internas, que es un indicador de la cohesión interna del grupo. En consecuencia, cuanto mayor es la densidad interna, mayor es la cohesión de ese grupo de actores. Lo habitual es que en una red social algunos grupos sean muy cohesivos, pero otros tengan un nivel de cohesión tan bajo que prácticamente sea insignificante. La decisión de cuando un nivel de cohesión deja de ser relevante dependerá de un

análisis exhaustivo de la composición y naturaleza de cada uno de los grupos. En nuestro caso, no se han considerado significativos los grupos cohesivos con niveles de cohesión inferior a 0,25 (25 %).

Adicionalmente, dado que obtenemos una matriz de densidades, sabemos cuál es la densidad de salida y de entrada, es decir, con qué otros grupos cohesivos tenemos más relación, y qué otros grupos cohesivos tiene más relación con el nuestro. En definitiva, el análisis de grupos cohesivos nos ofrece una visión de las alianzas estratégicas de los actores en la red social, a dos niveles, primero, y más importante, dentro de cada grupo, y segundo, y de manera colateral, alianzas menores (en ocasiones, son nulas) con otros grupos cohesivos.

4.4.5. El análisis de *brokerage*: una aproximación desde el análisis de redes personales. ¿Entre el liderazgo y el poder?

En la investigación se trabaja desde la perspectiva socio-céntrica, y de ahí que nuestro universo de análisis respecto de los actores esté definido desde el principio. Es decir, sabemos antes de empezar las entrevistas cuáles son los actores que componen la red social. Es cierto sin embargo que nos tomamos una pequeña licencia metodológica y dejamos la puerta abierta a que tras, la primera ronda de entrevistas, puedan incluirse aquellos actores que hayan sido detectados durante el proceso, y que cumplen con los requisitos de relevancia y de reconocimiento por parte de al menos dos actores. Como se ha señalado esto no ha supuesto introducir más allá de 3-4 actores adicionales, una proporción muy baja en redes de 50-60 actores. Desde el punto de vista de la rigurosidad metodológica los efectos son prácticamente inexistentes, porque cualquier entrevistado es libre de incluir los actores que considera oportunos (es decir, no se hace una entrevista únicamente sobre los actores que componen la socio-red inicial). De la misma manera, los efectos sobre los resultados son también muy escasos, porque se trata de actores que, habitualmente, ocupan posiciones poco centrales, y en algunos casos, claramente marginales.

Si el enfoque anterior, el análisis de facciones, nos permite detectar subestructuras sociales cohesivas, aquí pretendemos profundizar en una propiedad de los individuos, su capacidad de intermediación en la red social. El enfoque analítico de **intermediación o *brokerage***¹¹ presenta dos novedades. En primer lugar, estamos ante un análisis de redes personales o ego-centradas, por tanto, una perspectiva

¹¹ En análisis de redes sociales, en inglés se diferencia la intermediación como medida de centralidad, *betweenness*, del término *brokerage*, que se utiliza para analizar la intermediación en redes personales.

analítica diferente al enfoque socio-céntrico. Es decir, partiendo de una red socio-centrada, se aplica una perspectiva de análisis de redes ego-centradas, que pone el foco en la red personal de los actores. En segundo lugar, la capacidad de intermediación se analiza en función de las características personales de los actores, tanto del intermediador como de los intermediados. Recordemos que en la medida de centralidad de intermediación no se hacía distinción entre las características de los individuos. Tales características toman la forma de atributos, como la edad, el género, el nivel de estudios, la comarca, o el perfil socio-profesional (e incluso es posible convertir una posición reticular, como el grado de entrada, en atributo, y tratarlo como tal a la hora de analizar la intermediación en la red personal del actor). Por tanto, el análisis de *brokerage* es más sofisticado y bastante más completo que el indicador de centralidad de intermediación.

La introducción de atributos de los actores en el aparato analítico es de extraordinario interés. Desde el punto de vista conceptual el planteamiento es sencillo. Partimos de la hipótesis de que un actor tendrá más facilidad de intermediación, no solo por su posición reticular (propiedad que analizábamos en la centralidad) sino también por sus atributos y por los de los actores sobre los que puede intermediar. Es fácil entender que, por ejemplo, en el entorno social de un área rural, un emprendedor-empresario podrá tener, en principio, más facilidades para intermediar entre otros actores que sean también emprendedores-empresarios; de la misma manera es posible que resulte más complicado para un actor social mediar entre dos alcaldes o presidentes de comarca. Y como ese atributo del perfil o ámbito socio-profesional, pueden utilizarse otros, cada uno de ellos con su propia lógica (por ejemplo, un actor podrá, en principio, intermediar mejor entre actores de su municipio que entre actores que sean de otros municipios).

Este enfoque de intermediación permite, por tanto, modelizar de manera conceptual y analíticamente sencilla un aspecto de tanta importancia sociológica como son los costes de transacción y la fricción inherente a los flujos de relación entre actores que se sitúan en entornos sociales, laborales, geográficos, educativos, e incluso posicionales (actores muy poderosos en la red social, frente a otros con posiciones marginales) diferentes.

Aunque es posible extender el análisis a todos los atributos que se consideren de interés, aquí vamos a restringir la investigación únicamente al perfil socio-profesional de los actores. De esta forma, se analizará la capacidad de intermediación tanto de los diferentes colectivos socio-profesionales (actores político-institucionales, emprendedores-empresarios, actores sociales y colectivo de actores de técnicos-gestores). No obstante, se ofrecerán también los resultados para otros criterios, que pueden ser de interés para la interpretación de procesos sociales que se abordan en el resto de la investigación.

Capítulo 5.

Los contextos socio-económicos y territoriales de los casos de estudio

Tras los planteamientos conceptuales, estado de la cuestión y aspectos metodológicos, y previo a la exposición y análisis de resultados, en el presente apartado se lleva a cabo una breve contextualización de las áreas de estudio. Esta permite una primera y sucinta aproximación a las fuerzas y procesos de cambio socioeconómico más importantes de los cuáles los actores de la muestra son en gran parte protagonistas recientes.

5.1. Comarcas del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos (Teruel)

El área LEADER de las comarcas de Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos está formada por dos comarcas localizadas en el Norte de Teruel, entre las sierras meridionales del Sistema Ibérico Turolense y la Depresión del Ebro bajo aragonés, lo cual supone de entrada una gran diversidad paisajística entre las tierras altas del sur (más de 1.100 m.) y las tierras bajas del norte (menos de 300 m.). La densidad media es de poco más de 12

hab./km², con variaciones que van desde los 1,5-2 hab./Km², densidades presentes tanto en varios de los municipios más montañosos como en algunos de los de menor



tamaño en las tierras bajas, hasta los casi 60 hab./Km² del núcleo más importante, Andorra. Desde el punto de vista socioeconómico los desequilibrios internos están también muy presentes. Podemos diferenciar al menos tres grandes paisajes, asociados a actividades y a dinámicas diferentes. Por un lado, el paisaje más montañoso de los pueblos del sur (Ejulve, Gargallo y Estercuel)¹, con un sistema de poblamiento basado en núcleos de muy reducido tamaño, y una economía tradicional basada en la agricultura y ganadería extensivas, de muy bajos rendimientos. Estas áreas se vieron afectadas muy negativamente por la crisis de la agricultura tradicional y el subsiguiente proceso de migración masiva y envejecimiento demográfico. El proceso de cambio ha conducido a esta zona a especializarse en la industria agroalimentaria (secadero de jamones, productos cárnicos y quesos de cabra), complementada con el turismo rural.

El centro-oeste está dominado por Andorra, la capital de la comarca de Andorra-Sierra de Arcos (pese a estar bajo la influencia funcional de Alcañiz, a apenas 36 km de

¹ Estos tres municipios no formaban parte del GAL LEADER Plus Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos (2000-2006), habiéndose incorporado en el periodo del Eje 4 (2007-2013).

distancia). Aunque con un pasado agrario también complementado con la ganadería, desde principios del S. XX la economía empieza a estar marcada por la explotación de lignito, convirtiéndose en una de las cuencas mineras más importantes del país a mediados de siglo (explotaciones subterráneas), importancia que se mantuvo hasta mediados los años 80 (grandes explotaciones a cielo abierto). En esos años la actividad extractiva de lignito (y arcillas) se completó con la producción energética (central térmica de Andorra, 1981). La crisis de la minería ha tenido un importante impacto negativo en la comarca, paliado parcialmente a través de políticas de reindustrialización (que han supuesto una cierta reactivación de los dos polígonos industriales en Andorra)². Todo ello ha configurado un tejido social con diferencias significativas de los que son más tradicionales en otras áreas rurales, en las que tanto las actividades agropecuarias (más o menos tradicionales) no han sufrido cambios en la base productiva tan profundos, más allá de lo que pueda derivarse de la multifuncionalidad de la agricultura (agroindustria) o del desarrollo del turismo rural.

Finalmente, en el norte se sitúa la comarca del Bajo Martín. Es una zona de penillanuras caracterizada tradicionalmente por la presencia de las actividades agropecuarias típicas. Debido tanto a las mejores condiciones fisiográficas como la construcción del pantano de Oliete se mantiene una relativamente dinámica actividad agraria, apoyada en la ganadería, como lo ponen de relieve algunos avances hacia la producción de productos de calidad diferenciados (DO melocotón de Calanda). No obstante, además de una cierta actividad extractiva centrada en el alabastro, otros dos factores son fundamentales a la hora de explicar la comparativamente menor regresión demográfica y económica respecto a la comarca Andorra-Sierra de Arcos. Por un lado, su localización estratégica en el corredor del Ebro, ruta de comunicaciones entre Zaragoza y Alcañiz y, desde ahí, conexión con Cataluña y todo el Levante; por otro, e íntimamente conectado con lo anterior, la construcción del polígono industrial de Venta del Barro en Puebla de Híjar, que ha contribuido al mantenimiento de ciertas actividades industriales.

El programa LEADER es gestionado la Asociación para el Desarrollo Integral del Bajo Martín y Andorra-Sierra de Arcos (constituida como grupo de acción local bajo las siglas de ADIBAMA, con las que también podrá identificarse).

² Bajo Martín-Sierra de Arcos. ADIBAMA. Folleto explicativo con motivo de la estrategia LEADER Plus.

http://aragonrural.org/wp-content/uploads/2010/07/104111_adibama_a4a77efe.pdf (acceso 18-09-2015).

5.2. Catalunya Central

El Plan Territorial General de Catalunya (PTGC)³ define siete grandes ámbitos funcionales, uno de los cuáles es la Catalunya Central. Incluye las comarcas de El Bages, L'Anoia, El Berguedà, Osona y el Solsonès, a las que unían los municipios de la comarca de Anoia que lo solicitaron⁴. En el informe Roca (2000), y con el nombre de Catalunya Central, se la incluye como una de las veguerías propuestas, con la inclusión de la Baixa Cerdanya. Aunque la Ley de Veguerías⁵ no se ha llegado a aplicar, su delimitación sigue siendo una referencia en el debate territorial.

El área LEADER Catalunya Central cuya red social aquí analizamos no debe, sin embargo, identificarse con la región Catalunya Central (o Comarques Centrals), porque en realidad son dos las áreas LEADER que se corresponderían con la delimitación de la Catalunya Central, ambas incluso con una denominación muy similar⁶. La utilización de la misma denominación para referirse a territorios diferentes sería otro ejemplo de inadecuación, o identificación cuando menos confusa, de los territorios de actuación (en opinión de algunos actores locales). Esta inadecuación en el nombre viene determinada porque el ámbito de actuación del programa LEADER Catalunya Central es mucho más reducido que el que se corresponde con la Catalunya Central como región funcional. De ésta última el *Consorci per al Desenvolupament de la Catalunya Central* incluía únicamente las comarcas del Solsonès y la Segarra, así como los municipios más próximos de las comarcas vecinas de la Alta Anoia y del Bages (es decir, los territorios con un carácter más rural, en el contexto del área), en la provincia de Barcelona. Por tanto, no solo no incluye toda la Catalunya Central funcional (que en realidad está dividida en dos áreas LEADER), sino que adicionalmente incluye la comarca vecina de la Segarra⁷.



³ Ley 1/1995, de 16 de marzo.

⁴ Ley 23/2010 de 22 de Julio, de modificación de la Ley 1/1995.

⁵ Ley 30/2010 de Veguerías de Catalunya (27-06-2010).

⁶ *Associació pel Desenvolupament Rural de la Catalunya Central* (comarca del Berguedà, y parte de las comarcas de Osona, el Bages y el Vallès Oriental), y *Consorci per al Desenvolupament de la Catalunya Central* (que incluye el Solsonès, la Segarra, y parte de el Bages y de l'Anoia). Esta última es nuestra zona de estudio. A lo largo de la investigación utilizamos no obstante el término Catalunya Central en el bien sabido de que nos referimos únicamente a los municipios incluidos en la zona LEADER *Consorci per al Desenvolupament de la Catalunya Central*.

⁷ En la definición del ámbito funcional de las Comarcas Centrales, contenido en el Plan Territorial de las Comarcas Centrales (aprobación en Septiembre de 2008), se señala que además

Por tanto a efectos de esta investigación el área de estudio “Catalunya Central” se corresponde con los municipios incluidos en el área LEADER incluidos en el *Consorci*, es decir aquellos de las comarcas del Solsonès y la Segarra, en la provincia de Lleida, y algunos municipios del Bages (apenas cinco municipios) y Anoia (los considerados como de la Alta Anoia), en la provincia de Barcelona⁸. No obstante, como se verá más adelante, la proporción de actores sociales en los municipios de estas dos últimas comarcas es muy reducido.

Pero a efectos de las redes sociales el punto de partida del *Consorci* es un factor fundamental. Este se crea para la gestión del eje 4 LEADER, entre otras actividades, y deriva principalmente de las asociaciones que durante el periodo 2000-2006 gestionaron por un lado el programa PRODER de la Segarra (*Grup d'Acció Local de La Segarra*)⁹, y por otro el programa PRODER del Solsonès (*Consorci per al Desenvolupament de la Comarca del Solsonès*)¹⁰. Se trataba por tanto de dos organizaciones diferentes, en dos comarcas diferentes y con tradiciones diferentes, todo lo cual podrá condicionar, como se verá en la investigación, el desarrollo y/o consolidación de las redes sociales que aquí se analizan, presentes en el territorio en los años 2012-2014 aproximadamente.

Desde el punto de vista socioeconómico, el que estemos en un territorio LEADER que incluye dos comarcas, y municipios de otras dos, ya da una idea de la diversidad geográfica, histórica y socioeconómica que lo caracteriza¹¹. Incluso entre los municipios de algunas de estas comarcas, como el Solsonès, la diversidad es la nota dominante; así por ejemplo mientras en la mitad norte de esta comarca predomina la explotación forestal y la ganadería, en la mitad sur son los cultivos agrarios de secano los predominantes. Los procesos de declive económico y demográfico también han estado presentes, si bien el atractivo comercial, la dotación de servicios y una cierta actividad industrial en la capital, Solsona (en gran parte transformados de la madera, así como agroindustria, aunque en menor medida) han contribuido a paliar tales

de determinar cuáles son las comarcas incluidas en cada ámbito de planeamiento territorial parcial (las ya señaladas), indica que en la formulación de los planes se han de tener en cuenta el territorio de las comarcas relacionadas, y en este caso se hace mención explícita de la Segarra (además del Ripollès).

http://territori.gencat.cat/web/.content/home/01_departament/plans/plans_territorials/plans_territorials parcials/aprovats/ptp_de_les_comarques_centrals/documentacio_i_planols/a_d_3_ambit_del_pla.pdf (fecha de consulta: 27-11-2015)

⁸ <http://www.desenvolupamentrural.cat/gals/12> (fecha de consulta: 27-11-2015).

⁹ http://www.magrama.gob.es/es/desarrollo-rural/temas/programas-ue/periodo-de-programacion-2000-2006/programas-de-desarrollo-rural-2000-2006/programas-leader-y-proder-2/proder-2/detalles_grupo.asp?identif=4097 (Fecha de consulta: 27-11-2015).

¹⁰ http://www.magrama.gob.es/es/desarrollo-rural/temas/programas-ue/periodo-de-programacion-2000-2006/programas-de-desarrollo-rural-2000-2006/programas-leader-y-proder-2/proder-2/detalles_grupo_Ficha.asp?identif=4098 (Fecha de consulta: 27-11-2015).

¹¹ Consorci per al Desenvolupament de la Catalunya Central (2008): *Programa de Desenvolupament Rural 2007-2013*. En http://lcc.cat/descargas/programa_desenvolupament_rural.pdf (17-11-2015).

procesos. El poblamiento también ha sufrido cambios significativos de forma paralela a la crisis de la agricultura tradicional, con el paulatino abandono del poblamiento disperso (masías), el fuerte despoblamiento de los núcleos de población más pequeños, y la fuerte concentración de efectivos demográficos en la capital de la comarca (dos tercios de la población). Como en otras zonas rurales, la tendencia al envejecimiento es bien evidente.

Por su parte, la Segarra basa su actividad en la agricultura y la industria. El sector primario tiene un peso muy superior al de otras comarcas (suponiendo aproximadamente el 13 % del VAB de la comarca), y está centrado en la agricultura de secano, con una fuerte especialización en cereales, así como en la ganadería porcina. Esto ha dado lugar a una importante industria de transformación de productos agroalimentarios, además de otras



industrias, que hacen que la comarca tenga también un VAB industrial muy elevado (en torno al 40 %), duplicando la tasa media para el conjunto de Catalunya (CEDRICAT, 2008)¹². El dinamismo del sector agroalimentario (destacando especialmente el Grupo Alimentario Guissona) explica en gran parte la atracción inmigratoria de los años 90 y 2000 (siendo una de las comarcas con mayor tasa de población extranjera de Catalunya), si bien ésta, así como el crecimiento natural, se ha tendido a concentrar sobre todo en las dos poblaciones más importantes, Cervera (la capital) y Guissona¹³.

5.3. Comarca de El Condado de Jaén

¹² CEDRICAT (Centre de Desenvolupament Rural Integrat de Catalunya) (2008): *Dinamització de les zones industrials de la comarca de la Segarra*. Consell Comarcal de la Segarra, Generalitat de Catalunya.

http://www.anoiaproject.cat/uploads/documents/140/dinamitzacio_zones_industrials.pdf (fecha de consulta: 27-11-2015).

¹³ http://www.ccsegarra.com/PDF/A21_Segarra.pdf (Fecha de consulta: 27-11-2015).

El Condado de Jaén constituye una comarca con una relativamente elevada unidad territorial, pero también geográfica, histórica e incluso socio-cultural. Históricamente los municipios que componen la comarca han girado en torno a Santisteban del Puerto como centro funcional, y esta situación se mantiene en la actualidad, en gran parte por la propia configuración del territorio (como un gran valle de dirección NorEste – SurOeste, a lo largo del cual y en cuyos piedemontes se localizan los diferentes municipios). El territorio está flanqueado por el sistema Sierra Morena – Los Pedroches en el NorOeste, y por el parque Natural de las Sierras de Cazorla, Segura y Las Villas en el SurEste. Sin grandes diferencias, una buena parte de las numerosas propuestas de comarcalización de los años 70 y 80 ya coincidían en definir como comarca la unidad territorial de lo que hoy es El Condado de Jaén (Jurado, 1991; Zoido, 2002).

No obstante lo anterior algunas otras propuestas de comarcalización han planteado El Condado – Las Villas como una sola comarca (Arenal consultores, 1983, 1998), siendo esta delimitación utilizada por la Junta de Andalucía para algunas políticas sectoriales y distribución de servicios y equipamientos públicos (Zoido, 2002, 2006).

La organización territorial de lo que constituye la comarca de El Condado en sentido estricto gira en torno a tres núcleos principales, Santisteban del Puerto (capital comarcal), Navas de San Juan y Vilches. Los tres son considerados como “centro rural o pequeña ciudad de nivel 2”, según la jerarquía del sistema de asentamientos del Plan de Ordenación del Territorio de Andalucía (Junta de Andalucía, 2006). El resto de núcleos son considerados simplemente como asentamientos cabecera municipal. Las características geográficas y la disposición del territorio constituyen un elemento de unidad en tanto que todos los municipios se disponen a lo largo de la vía histórica que los comunica con el principal eje económico (La Carolina – Bailén – Linares – Úbeda – Jaén). Esta unidad territorial se empieza a romper precisamente a medida que nos aproximamos a ese eje económico, de manera que el último de los municipios del extremo Occidental, Vilches (y en menor medida Arquillos), tradicionalmente ha estado mucho más vinculado con La Carolina que con el resto de municipios de la comarca, ni siquiera con núcleos relativamente próximos e importantes, como Navas de San Juan (que constituye un centro funcional básico, de 2º nivel, al igual que Vilches), o la misma capital comarcal, Santisteban del Puerto (centro funcional básico de 1er nivel).



Diferentes estudios ponen de relieve la pervivencia de esta vinculación funcional de Vilches con núcleos externos a la comarca de El Condado (Junta de Andalucía, 2006), al asociar los municipios de Vilches y Arquillos con la unidad Territorial Centro-Norte de Jaén (frente a la unidad de Cazorla, Segura, Las Villas y Mágina del resto de municipios) (Figura 1). De la misma forma, la tipología de unidad territorial a la que responden ambos municipios es la de unidades organizadas por ciudades medias interiores (en este caso principalmente La Carolina), mientras que el resto de municipios responden a la tipología de unidades territoriales organizadas por centros rurales (Navas de San Juan y Santisteban del Puerto).

Estas cuestiones relacionadas con los vínculos funcionales son relevantes desde el punto de vista de la organización del territorio, pero también de las actividades y flujos económicos, por un lado, y de la mayor o menor adecuación del ámbito de actuación del programa LEADER y de sus estructuras de cooperación, por otro (aspecto este último que se abordará con motivo del análisis de redes sociales).

Desde el punto de vista económico El Condado ha sido definido como un área funcional de carácter marginal, dentro de la última tipología en cuanto a nivel de desarrollo (precedidas por áreas urbanas, áreas dinámicas turísticas, dinámicas mixtas, estancadas con potencialidad, estancadas y marginales en transición (Zoido, 2002)¹⁴. En parte esta situación se debe a la elevada dependencia de una agricultura, dominada por el casi monocultivo del olivar que, coincidiendo sobre todo con la entrada en la Comunidad Europea, ha experimentado una expansión muy significativa desde los años 80 (en gran parte a costa de los herbáceos de secano), tanto en la provincia como en varios de los municipios de El Condado (Paniza, 2010, 2014). En la comarca en la actualidad el porcentaje de tierras labradas ocupadas por el olivar es superior al 80 %, de las más altas de las comarcas olivereras jienenses (Sánchez et al., 2008). Pero es de destacar también que, pese a esta importante presencia en cuanto a superficie ocupada, los niveles de productividad suelen ser bajos. Esta se deriva de una explotación tradicional, en gran parte condicionada por el reducido tamaño de las explotaciones y las consiguientes dificultades para la mecanización¹⁵. El resultado ha sido, tradicionalmente, una producción de bajo o al menos insuficiente valor añadido. Esta situación ha empezado a cambiar en las últimas décadas, en dos direcciones. En primer lugar, se ha introducido el regadío, sobre todo en los nuevos olivares, llegando incluso a los denominados olivares superintensivos (marcos de plantación más reducidos, riego por goteo y cosecha mecánica). Esta intensificación productiva ha tenido no obstante “efectos no deseados”, sobre todo de tipo ambiental, como la erosión del suelo, la sobreexplotación de los recursos hídricos, y pérdida de biodiversidad. Las medidas agroambientales (que se vienen aplicando en el marco de las reformas de la

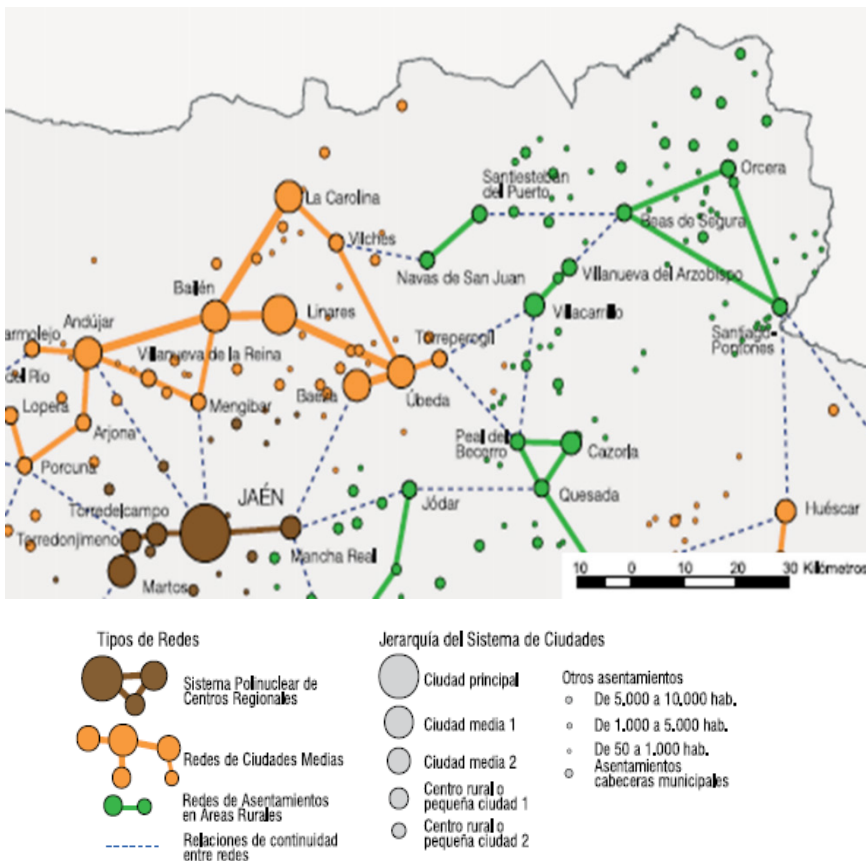
¹⁴ El profesor F. Zoido sigue aquí el documento *Bases para la Ordenación Territorial de Andalucía*, aprobado y publicado por la Junta de Andalucía en 1990, que es considerada la primera propuesta política de ordenación territorial de la región.

¹⁵ http://www.andalupedia.es/p_termino_detalle.php?id_ter=5333 [Fecha de consulta: 10-12-2015].

PAC desde la Agenda 2000) han tenido efectos limitados, sobre todo en la comarca de El Condado (por ejemplo, una superficie de olivar ecológico muy baja, con respecto incluso a la comarca vecina de Sierra de Segura). El aumento de la superficie y la intensificación de la producción no ha supuesto una mejora de la sostenibilidad, ni tampoco ha impedido la caída de las rentas agrarias (Sánchez et al., 2008).

En segundo lugar, se está avanzando en la calidad y comercialización del producto; el estímulo para estos avances por parte de los productores de la comarca se deriva de la fuerte competencia de otras zonas próximas (como Cazorla y Segura) que incluso han creado denominaciones de origen (siendo la más cercana la DO Sierra de Segura, en la que participa un municipio de El Condado). A esta estrategia de mejora de la calidad y, en menor medida, comercialización, ha contribuido de forma notable el apoyo del

Figura 1: El Condado de Jaén en el Sistema Regional de Ciudades



Fuente: Junta de Andalucía (2006): "Sistema Regional de Ciudades". *Plan de Ordenación del Territorio de Andalucía* (POTA). Consejería de Obras Públicas y Transportes. Sevilla. Junta de Andalucía. Pág. 39.

Grupo de Acción Local LEADER (Asociación para el Desarrollo Rural de la Comarca de El Condado - ASODECO), promotor de la marca de calidad territorial (Condado Jaén - Calidad Rural)¹⁶ que actúa a modo de paraguas de aquellos productores (en gran parte cooperativas) que están haciendo un significativo esfuerzo por mejorar la calidad, la comercialización y, con todo ello, aumento del valor añadido.

El segundo pilar de la economía en la comarca es la actividad ganadera. Ha sido tradicional la ganadería bovina y ovina extensiva; sin embargo, están bien documentados los procesos de declive de los paisajes de dehesa (Paniza, 2010). También son destacables las diferentes ganaderías de lidia, algunas de las cuales están incorporando actividades complementarias (visitas turísticas) a las tradicionales, centradas en la cría y venta de las reses. Por último, la ganadería porcina se ha desarrollado de forma muy importante en la parte occidental de la comarca, principalmente en el municipio de Vilches (produciéndose desde hace años algunos conflictos clásicos derivados de la proximidad de las granjas al núcleo urbano y del tratamiento, considerados por algunos vecinos como insuficiente, de los purines).

Otras actividades, ligadas a la artesanía y a la transformación y/o comercialización de productos locales completan el tejido productivo comarcal (si bien no faltan algunas empresas relativamente potentes que se alejan del carácter rural y marginal que globalmente caracteriza a la comarca, caso de la fabricación de maquinaria para la agricultura y ganadería, o cocedero de mariscos, esta última menos próxima al enfoque territorial).

5.4. Las comarcas de Mariñas y Betanzos (A Coruña)

El territorio que aquí identificamos con las comarcas de Mariñas – Betanzos deriva del área de actuación de la *Asociación de Desenvolvemento Rural Mariñas – Betanzos*, que se creó en 2008 con el objetivo de articular a los actores territoriales, públicos y privados, interesados en la promoción del desarrollo rural¹⁷. Sin embargo, este territorio se corresponde con las comarcas oficiales de Betanzos y de A Coruña, con la excepción en este último caso del municipio de A Coruña. Es un territorio catalogado como

¹⁶ <http://www.calidadterritorial.es/redmct/el-condado-de-jaen.htm> [Fecha de consulta: 10-12-2015].

¹⁷ <http://www.marinasbetanzos.com/p/asociacion.html> (fecha de consulta 28-11-2015)

comarca rural en el caso de Betanzos, y de comarca metropolitana en el caso de A Coruña.

La comarca de A Coruña presenta una elevada densidad demográfica, aunque las diferencias entre la capital y el resto del área son muy importantes. Si se exceptúa la capital, el resto de la comarca supone casi un 93 % de la superficie de la comarca, aunque concentra, según datos de 2013¹⁸, el 41 % de la población (en los últimos años ha habido pérdida de población en la capital y crecimiento en sus áreas rurales próximas, en el marco de los procesos de suburbanización que afectan a las grandes ciudades). La densidad media, que para el conjunto del área es de 778 hb./Km², se sitúa en los 344 hb./km² para el resto de la comarca, en todo caso muy superior a cualquiera de las áreas rurales tradicionales. No se puede hablar por tanto de área rural en el sentido tradicional, y posiblemente el concepto más apropiado sería aquí el de área suburbana. Estamos ante un espacio metropolitano complejo, en el que los vínculos funcionales más claros son los que presentan el resto del área metropolitana con el nodo principal, la ciudad de A Coruña; sin embargo en el resto de la comarca o área suburbana habría que diferenciar diferentes subáreas funcionales (Precedo Ledo, 2007). La primera está constituida por el municipio de Arteixo (en el que se localizan el grupo textil INDITEX, así como uno de los polígonos industriales más importantes de Galicia, el de Sabón, con más de 100 empresas y en torno a los 4.500 empleados), que se ha especializado en industria y servicios. La segunda se corresponde con los municipios de Culleredo y Cambre, en las que se combinan actividades industriales, comerciales y de servicios. Por último, en el Norte de la comarca están los municipios de Oleiros y Sada, con una orientación predominantemente turístico-pesquera, aunque las iniciativas empresariales ligadas a los servicios están cada vez más presentes. Abegondo y Bergondo serían los municipios que conectarían con el área externa, la más “rural”, ya en la comarca vecina de Betanzos. En todo caso se trataría de un territorio “rural” caracterizado por una fuerte impronta suburbana.



Por su parte, la comarca de Betanzos, aunque calificada globalmente como rural (densidad media de 58 hb./Km²), tampoco es en absoluto ajena a estos procesos de suburbanización (y creciente integración funcional) desde el centro funcional del área metropolitana. Así por ejemplo el propio municipio de Betanzos, además de Bergondo (en la comarca de A Coruña), formarían parte de un anillo exterior del área metropolitana, en este caso aún con una fuerte presencia de actividades empresariales y terciarias. Y es en el anillo más exterior (Aranga, Curtis, Vilasantar) el que tiene un

¹⁸ Según datos del Padrón de habitantes de 2013, Instituto Nacional de Estadística e Instituto Gallego de Estadística.

carácter más rural. Entre ellos hay otros municipios en los que pese a su tradicional carácter rural la influencia de los procesos de suburbanización están muy presentes, como Paderne, Oza-Cesuras (resultado de la fusión de Oza-dos Ríos y Cesuras en 2013), Miño, Coirós (en este caso también por su localización junto a Betanzos y en una de las principales vías de entrada a A Coruña). Las densidades en los diferentes municipios ponen de relieve cómo éstas son más elevadas cuanto mayor es la proximidad a la comarca de A Coruña y al eje tradicional de la N-VI, paralelo a la actual A-6). De ahí que el carácter más rural se corresponda con los municipios más alejados, caso de Aranga, Curtis y Vilasantar.

Los desajustes territoriales entre comarcas y grupos de desarrollo han estado presentes en este territorio. Por un lado, lo que en el periodo 2007-2013 ha sido el grupo LEADER de la *Asociación de Desenvolvemento Rural Mariñas – Betanzos*, formaban sin embargo parte de estructuras de cooperación territorial diferentes durante el periodo previo (2000-2006). Concretamente la comarca de las Mariñas se había constituido como grupo PRODER 2 (Grupo de Acción Local “*Terra das Mariñas*”)¹⁹, mientras que la comarca de Betanzos (con la excepción del municipio de Vilasantar y Vilarmaior) constituían uno de los 10 grupos AGADER²⁰ (financiados exclusivamente con fondos de la Xunta de Galicia y las administraciones locales)²¹. Pero también en el periodo 2007-2013 ha habido desajustes, con tres municipios de la comarca de Betanzos que no han estado incluidos en la *Asociación de Desenvolvemento Rural Mariñas – Betanzos* en el periodo 2007-2013, sino en el *Grupo de Desenvolvemento Rural Ulla Tambre Mandeo* (Curtis y Vilasantar) y EUROEME (Vilarmaior) (MARM, 2011). Este último municipio ya había estado vinculado durante el periodo 2000-2006 con el grupo mismo grupo de desarrollo rural, pero sin embargo Curtis sí había compartido el programa AGADER con los municipios de su comarca, Betanzos, en el periodo previo. Los propios municipios son conscientes de algunas de las anomalías que estos cambios y delimitaciones territoriales suponen, y de ahí que alguno de los ayuntamientos ya haya solicitado ser incluido junto con el resto de municipios de la comarca de Betanzos en el periodo de programación 2014-2015²². No obstante, al margen de los pequeños des-ajustes de dos o tres municipios respecto de las

¹⁹ http://www.magrama.gob.es/es/desarrollo-rural/temas/programas-ue/periodo-de-programacion-2000-2006/programas-de-desarrollo-rural-2000-2006/programas-leader-y-proder-2/ficha_listaGrupos.aspx. Los detalles referidos al grupo pueden verse en: http://www.magrama.gob.es/es/desarrollo-rural/temas/programas-ue/periodo-de-programacion-2000-2006/programas-de-desarrollo-rural-2000-2006/programas-leader-y-proder-2/proder-2/detalles_grupo_Ficha.asp?identi=2307 (fecha de consulta 29-11-2015).

²⁰ <http://agader.xunta.es/UserFiles/File/EXECUCION%20PROGRAMAS%20ANTERIORES/AGADER/g-betan.pdf> (Fecha de consulta: 29-11-2015)

²¹ [https://www.agrotterra.com/blog/actualidad/mas-de-300-municipios-gallegos-recibiran-317-m-para-proyectos-de-desarrollo-rural/4624/;](https://www.agrotterra.com/blog/actualidad/mas-de-300-municipios-gallegos-recibiran-317-m-para-proyectos-de-desarrollo-rural/4624/) http://www.congreso.es/public_oficiales/L7/CONG/BOCG/D/D_650.PDF (Fecha de consulta: 29-11-2015).

²² <http://www.laopinioncoruna.es/gran-coruna/2015/10/02/curtis-solicita-integracion-grupo-desarrollo/1000221.html> (fecha de consulta: 28-11-2015).

estructuras comarcales, lo que parece evidente es que, si suponemos que una comarca es ya una estructura territorial bien pensada y coherente, el que tenga un programa propio o que este sea compartido con la comarca vecina, supone, cuando menos, un importante condicionante de cara al desarrollo y consolidación de redes sociales sólidas y eficaces en los territorios de aplicación de los programas de desarrollo (más allá de otras cuestiones de tipo territorial).

5.5. Comarca del NorOeste de Murcia

Desde Leader + (año 2000) hasta prácticamente la actualidad no se han producido cambios en el ámbito espacial del territorio de aplicación del Leader Nooreste de Murcia, más allá de algún pequeño ajuste muy parcial. Incluye un total de trece municipios, si bien no siempre se considera como área Leader la totalidad de los términos municipales. Las excepciones están constituidas por Lorca (se incluyen únicamente las pedanías altas y la parte oeste del municipio) y Alhama y Totana (en donde se consideran solo parte de ambos municipios). Se trata de un territorio muy amplio (37 % de la región), pero con una baja densidad de población (solo un 7,5 % del total regional).



Ni históricamente, ni tampoco en la actualidad, el territorio considerado como Leader se ha caracterizado por una elevada coherencia territorial. Antes al contrario, éste se caracteriza tanto por su gran diversidad geográfica como por su amplitud. Efectivamente, se combinan grandes unidades montañosas (Sierra Espuña al sur, o las estribaciones de las sierras de Segura, La Sagra y Cazorla, al norte), con valles importantes, como los tributarios del río segura (cuencas del bajo Guadalentín y Mula). Si nos atenemos a la división comarcal de 2007 que refleja el Atlas de la Región de Murcia, el territorio del Leader Noroeste participa de cuatro de las nueve comarcas²³. En primer lugar, el conjunto de la propia comarca del Noroeste (que constituye precisamente el núcleo del territorio leader); en segundo lugar, la mayor parte de la comarca de Mula (con la excepción de la parte meridional del municipio de Mula); en tercer lugar, una pequeña parte de la comarca del Bajo Guadalentín; y, por último, una parte de la comarca (y municipio) de Lorca, la más septentrional y montañosa (que se corresponde con las estribaciones de Sierra Espuña (Figura 3). Pese a la diversidad geográfica, desde el punto de vista socioeconómico la ruralidad acentuada es el

²³ <http://www.atlasdemurcia.com/index.php/secciones/1/la-comarcalizacion-regional/>

elemento común a todo este territorio, diferenciándolo respecto del resto del territorio regional, incluso de otras áreas rurales desfavorecidas de la región.

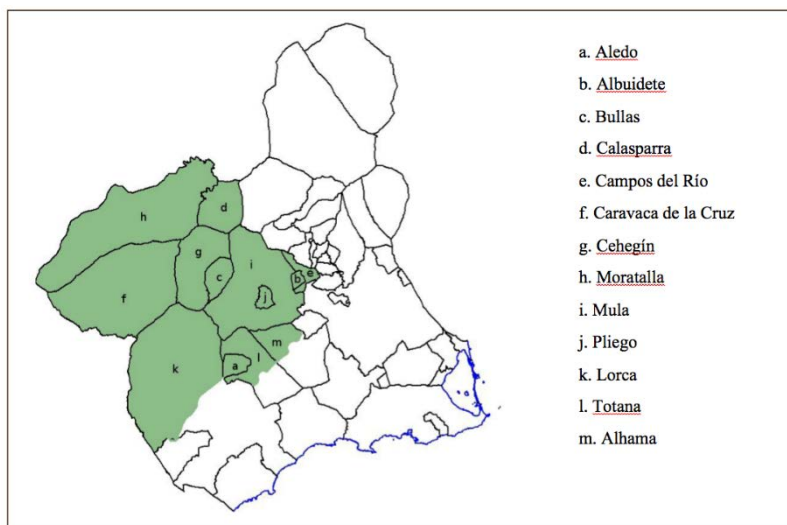
Pese a la dispersión del poblamiento, la mayor parte de la población se concentra en un reducido número de núcleos, como es el caso de Caravaca de la Cruz (con más de 26.000 habitantes), Mula (algo menos de 17.000) o Cehegín (en torno a los 16.000). Este potencial demográfico es a la vez elemento explicativo de la atracción que en el contexto territorial han tenido tradicionalmente estos municipios, lo cual explica la concentración, además, de empleo y servicios. A su vez, esta atracción ha venido actuando negativamente sobre una buena parte del resto del territorio. Muchas de las características propias de las zonas rurales desfavorecidas están presentes en el conjunto del territorio, pero también en estos municipios. La importante masculinización demográfica, por ejemplo, es un proceso presente en todo el territorio (con solo un 40 % de población femenina, no llegando al 50 % en ninguno de los municipios). En algunos casos, el desequilibrio por género es especialmente dramático, como ocurre en Pliego, donde los varones suponen más del 72 % de la población total.

Si la demografía del territorio no ofrece dudas sobre la ruralidad del área de estudio, ésta se confirma, y acentúa, al considerar otras características ligadas al territorio y a las actividades económicas. Así por ejemplo, la masa forestal supone en torno al 40 % del territorio; siendo este un recurso importante, es significativo también por cuanto supone que la superficie de cultivo no supera la mitad del territorio. Adicionalmente, la presencia del regadío es, incluso más que otras áreas rurales desfavorecidas, casi testimonial, estando la agricultura basada en cultivos de secano. Los clásicos bajos niveles de rentabilidad resultantes suponen que la renta agraria sea comparativamente baja. En este panorama hay solo algunas excepciones destacadas, como los cultivos del arroz de Calasparra (con un muy buen posicionamiento en los mercados de productos de calidad, siendo uno de los tres en España que cuenta con la Denominación de Origen), la uva de mesa y clavel en Aledo, el pimiento en Totana (además de la ganadería porcina y avícola), o los cítricos en Alhama. Aunque forma parte de la agricultura de secano, es necesario también destacar la viticultura en el municipio de Bullas y sus alrededores, que sin duda constituye uno de los motores económicos del territorio (también apoyándose en la Denominación de Origen obtenida en 1994). Las actividades primarias, en conjunto, suponen algo menos de una quinta parte de la población ocupada, obviamente muy elevada en la sociedad actual y que confirma la importante ruralidad de este territorio.

Por su parte, las actividades de transformación (principalmente de industria agroalimentaria) ocupan una cantidad de población activa en torno al 17 %, habiendo supuesto la construcción una proporción igualmente muy significativa (algo más del 9 %). Este panorama general presenta una cierta diversidad, con casos concretos que se salen de tales pautas. Es el caso del poco menos de la mitad de la población vinculada a actividades primarias en Aledo, casi el 40 % a actividades industriales en Campos del Río, o el más de un quinto de la población activa que ha llegado a tener Bullas dedicada a la construcción (aunque parece razonable pensar que esta proporción haya descendido como consecuencia de la crisis de la construcción).

Es en este contexto territorial y económico tan diverso, amplio y complejo, donde surgió en 1995 la asociación “Integral. Sociedad para el Desarrollo Rural”. La vocación y objetivo principal de Integral era gestionar la entonces iniciativa comunitaria de desarrollo rural LEADER. Dos décadas después la asociación (en la que obviamente se han ido introduciendo los necesarios ajustes y adaptaciones) sigue presente y comprometida con el desarrollo territorial en el área, siendo responsable de la actual estrategia de desarrollo local (2014-2020), concebida también desde la filosofía Leader. La continuidad de la asociación Integral supone por tanto ante un factor de estabilidad, que puede ser importante desde el punto de vista de la articulación de los actores sociales del territorio.

Figura 2: Área LEADER del Noroeste de Murcia



Fuente: Integral (s.f.): *Tierra de Íberos. Plan Estratégico Global de Desarrollo Integrado de las Comarcas del Noroeste, Río Mula, Pedanías Altas de Lorca y Sierra Espuña*. Disponible en <http://www.integraldesarrollorural.com/kiosco/archivos/ProgramaIntegralFEAD ER.pdf>. [Fecha de consulta: 02/12/2016].

5.6. Comarcas del Bajo Aragón y Matarraña (Teruel)

Se trata de dos comarcas turolenses²⁴, localizadas en el NE de la provincia, que constituyen un territorio con varias particularidades que la hacen especialmente interesante desde el punto de vista del estudio del capital social. La primera particularidad es que la comarca del Matarraña constituye el



límite de Aragón con Cataluña (al este, en conexión con las comarcas interiores de Tarragona, Terra Alta, Baix Ebre y Montsià) y con la Comunidad Valenciana (Ports de Morella y Baix Maestrat). Ello se traduce en una clara influencia catalana en la cultura (siendo una de las zonas aragonesas en las que se habla catalán), pero sobre todo en relaciones funcionales intensas, especialmente con las comarcas catalanas, con las que se mantienen importantes flujos económicos. La segunda particularidad es que la comarca del Bajo Aragón se sitúa estratégicamente en el eje del Ebro, una importante vía de comunicaciones, lo cual tiene influencia significativa no solo en los flujos económicos del área sino también en las propias dinámicas sociales. Y la tercera particularidad a destacar es la presencia de un núcleo urbano, Alcañiz, cuya importancia trasciende incluso la de la propia capitalidad comarcal para convertirse en centro económico y de servicios referencia para las comarcas aragonesas de la cuenca baja del Ebro (a lo cual contribuye la distancia de Teruel, de casi dos horas, pero también de Zaragoza, algo menos de una hora y media, aunque ciertamente los municipios más noroccidentales de la comarca se sitúan a menos de una hora de la capital regional).

Las dos comarcas están unidas por importantes lazos culturales, históricos, sociales y económicos (no en vano ambas forman parte de lo que se conoce como Bajo Aragón

²⁴ En algunos ámbitos se ha diferenciado, por un lado, la comarca del Bajo Aragón propiamente dicho, y la comarca del Mezquín, por otro. Esta última denominación aparece vinculada a la Mancomunidad de la Comarca del Mezquín: <http://infoayuntamientos.com/mancomunidad/645/mancomunidad-de-la-comarca-del-mezquin/#.WOEINTvyiUk> [Fecha de consulta: 24 Octubre, 2016]. . Aquí sin embargo nos atendremos a la comarcalización oficial y a la delimitación del Gobierno de Aragón, en la que los municipios del valle del Mezquín se consideran como parte de la Comarca del Bajo Aragón (DECRETO LEGISLATIVO 2/2006, de 27 de diciembre, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Delimitación Comarcal de Aragón. Boletín Oficial de Aragón, número 149, 30 de diciembre de 2006).

histórico, que en varios momentos de la historia llegó a reivindicarse como la cuarta provincia aragonesa). Sin embargo hay también elementos que las diferencian claramente. Así por ejemplo el declive demográfico que caracteriza a prácticamente todas las zonas rurales es algo menos acusado en el Bajo Aragón respecto, en este caso, de los municipios del Matarraña. Ello es debido a la combinación de un cierto mayor desarrollo de las actividades agropecuarias en el Bajo Aragón (por ejemplo se ha producido un aumento de la superficie cultivada gracias a la puesta en marcha del canal Calanda-Alcañiz y los nuevos sistemas de riego, ha aumentado de manera significativa el porcino intensivo, se ha consolidado la DO del melocotón y del aceite de oliva, etc.), la mayor presencia de actividades industriales (con una cierta diversificación en los principales núcleos, Alcañiz, Alcorisa y Calanda), la aún importante actividad extractiva, y el floreciente sector de la transformación agroalimentaria. A ello cabe añadir la importante actividad derivada del complejo del circuito del motor Motorland.

Por su parte, en Matarraña la presencia del regadío es comparativamente menor y, con ello, su potencial agrario, que se centra en la oliva y el almendro, cuya transformación supone un aumento importante del valor añadido respecto de la situación de hace varias décadas. Sin embargo, tal como señalan responsables locales del sector, aún es “excesivamente elevada” la proporción de su producción que se traslada a otras áreas (principalmente Tarragona) para su procesamiento. Uno de los apoyos más importantes de la economía comarcal deriva de la ganadería intensiva y sus derivados (concentra en torno a un tercio de la producción de la DO Jamón de Teruel, lo cual supone casi una quinta parte del VAB comarcal). A diferencia del Bajo Aragón, el Matarraña ha desarrollado de manera más significativa las actividades ligadas al turismo rural, siendo Valderrobles no solo la capital comarcal sino también un centro de atracción turística destacado. Esta actividad económica en la comarca del Matarraña no ha sido suficiente para frenar el proceso de declive demográfico. El resultado es que frente a los 23 hab./km² del Bajo Aragón (siendo Alcañiz el principal núcleo urbano que permite paliar los efectos), en Matarraña la densidad desciende a menos de 10 hab./ km², en donde se repiten las pautas de muchas áreas rurales desfavorecidas, con fuertes procesos de pérdida de población.

Desde el punto de vista geográfico el territorio incluido en el programa LEADER prácticamente no ha sufrido variaciones en los últimos años, lo cual ha permitido una importante continuidad tanto en el grupo de acción local (gestionado por la asociación Organización para el Desarrollo del Mezquín, Matarraña y Bajo Aragón, conocida por sus siglas OMEZYMA), como en las estrategias de desarrollo.

5.7. Comarcas de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel (Albacete)

El territorio que se corresponde con la zona Leader de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel es, como en otros muchos casos, una pequeña amalgama de áreas relativamente bien diferenciadas, y de hecho tradicionalmente se han tratado como territorios diferentes. En las últimas dos décadas, merced a los procesos de desarrollo territorial, por un lado, y a la



puesta en marcha de instrumentos de cooperación municipal, por otro, se ha avanzado en la concepción de ambos territorios como una comarca (aunque está más presente a nivel institucional que entre los propios habitantes población). El mismo nombre de la asociación que gestiona el programa LEADER pone de relieve la dualidad entre lo que son dos territorios diferentes desde el punto de vista geográfico, uno montañoso, la Sierra de Alcaraz, y otro relativamente llano, el Campo de Montiel. Pero esta claridad no es tal si acudimos a otras delimitaciones. De hecho, los avances que han supuesto las mancomunidades y, sobre todo, la constitución del área LEADER (que es probablemente una delimitación más completa que aquellas) no esconden sin embargo que, ante la ausencia de una comarcalización oficial, puedan darse según qué fuentes confusiones y solapamientos en cuanto a la adscripción de unos municipios a bien a la Sierra de Alcaraz o bien al Campo de Montiel (pudiendo incluso adscribirse a ambas comarcas)²⁵.

La asociación nace en 1995 con el objetivo fundamental de diseñar y ejecutar la iniciativa comunitaria LEADER II en el territorio. La asociación SACAM la componen un número de socios con perfil económico y social, variable según los periodos, y un socio institucional, la Fundación Pública SACAM para la Promoción y el Empleo de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, que integra a los 25

²⁵ Pese a que el Estatuto de Autonomía preveía que podría establecerse una división comarcal, esta no se ha llevado a cabo. Por su parte, las diputaciones provinciales utilizan una delimitación no oficial, que en gran parte se corresponde con las mancomunidades, a las que también denomina comarcas. En este caso la propia Diputación Provincial de Albacete toma como comarca la Mancomunidad de municipios de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel (SACAM), pero no establece diferenciación interna. En https://es.wikipedia.org/wiki/Sierra_de_Alcaraz_y_Campo_de_Montiel. Otras propuestas de comarcalización, basadas en criterios principalmente geográficos, sí las diferencian, pero unen a la comarca histórica de la Sierra de Alcaraz con las seis villas albaceteñas de la Encomienda de Segura. Es muy significativo que en fechas aún recientes en la publicación digital “Albacete en Datos” uno de los posts se titulaba “[Las confusas comarcas de Albacete](#)” [Fecha de consulta: 23-07-2016].

ayuntamientos de la comarca. Adicionalmente, 24 de estos 25 municipios integran la Mancomunidad de Servicios Almenara. En definitiva, el territorio cuenta con tres instrumentos de cooperación y desarrollo, dos de ellos de carácter público y un tercero público-privado responsable de la gestión e implementación de LEADER²⁶.

Como muchas otras áreas rurales desfavorecidas, el declive demográfico y económico que se inicia a finales de los años 50 del pasado siglo está ligado a la crisis de la agricultura tradicional, y paralelamente la desarticulación de una buena parte de la sociedad rural tradicional. Así por ejemplo el territorio, que suponía un 17 % de la población en 1960 sobre el total provincial, apenas llega en la actualidad al 7 %, señal inequívoca de que aquí esos procesos de declive demográfico han sido especialmente intensos (en ese periodo los municipios integrados en SACAM pierden el 57 % de sus efectivos demográficos). Aunque durante los años 2000 los núcleos más importantes de la provincia se benefician de la llegada de algunos contingentes de nuevos pobladores rurales, ésta afecta poco al territorio de estudio, siendo creciente el ya de por sí grave proceso de envejecimiento demográfico (García y Casado, 2010).

Junto a los indicadores demográficos, los de tipo socioeconómico apuntan todos ellos en la misma dirección: con relación al contexto regional, se trata de una de las áreas con niveles más bajos tanto de renta disponible como de producto interior bruto por habitante; los niveles de paro son especialmente elevados; y finalmente los niveles educativos de la población son comparativamente bajos en el contexto regional. Por su parte, los programas de desarrollo rural han podido contribuir en casos concretos a retener población o a mejorar el nivel de renta de la población, pero aunque hayan podido contribuir a una cierta ralentización del declive demográfico (Cebrian, A., 2004), ciertamente no han ni frenado ni revertido la tendencia.

Hay no obstante diferencias dentro del área de estudio. Así por ejemplo, si nos atenemos al declive demográfico, en la Sierra de Alcaraz las pérdidas han sido muy intensas, quedando con una densidad de 4,4 hab./km², una de las más bajas en todas las zonas de estudio. En este caso tales pérdidas demográficas no solo no se han frenado con la crisis de 2008, sino que se han incluso intensificado. Por su parte en el Campo de Montiel la situación, siendo algo menos dramática, sigue siendo grave, con una densidad de 8,1 hab./Km². Se puede diferenciar una tercera subzona, compuesta por los municipios más próximos a la capital provincial (que podemos denominar el Llano de Albacete), donde precisamente por ello la situación es algo menos grave, con una densidad de 11,4 hab./Km². La proximidad y mayor accesibilidad a la capital explica que, por ejemplo, aquí se encuentre el único municipio (Peñas de San Pedro) que ha tenido un crecimiento demográfico sostenido durante el presente siglo.

La diferente situación de estas tres subáreas es muy clara al observar los mapas de distribución de los niveles de renta disponible, de paro o de niveles educativos, con

²⁶ <http://www.sacam.org/>

una tendencia que se caracteriza por un gradiente muy claro desde la capital provincial hasta los límites externos de la comarca. Así, los niveles de paro son más importantes cuanto mayor es la distancia a la capital, menor es también la renta disponible y la producción bruta por habitante, y menores igualmente los niveles educativos²⁷.

Esto último tiene consecuencias socioeconómicas importantes. Así por ejemplo durante el presente siglo ha continuado la reducción de la población activa y, paralelamente, se intensifican las tendencias de cambio ya tradicionales en este tipo de áreas, con la continuidad en la reducción de la población activa en la agricultura (pese a lo cual aún se está en torno al 15 %), una fuerte reducción de población activa en la construcción (pasando de suponer en torno al 20 % en 2001 a la mitad 15 años después, sobre todo como resultado de la crisis de 2008 que es, en gran parte, crisis de la construcción). Por su parte, la población activa vinculada a la industria (principalmente agroindustria) ha mantenido su peso en valores similares. Como consecuencia, ha aumentado de manera muy significativa el proceso de terciarización, si bien una parte significativa de los trasvases desde la agricultura y la construcción se orientan a actividades terciarias con carácter de “refugio”, con empleos de baja calidad y presencia importante del subempleo y precariedad laboral. Las actividades vinculadas al turismo rural, que habían adquirido un cierto protagonismo desde los años 90, no han podido ni generar empleos estables ni absorber a una parte significativa de los trasvases desde la construcción y la agricultura (Cebrián, 2004; Cebrián, 2010).

La tendencia a la pérdida de empleo y trasvase de población activa hacia actividades refugio muestra diferencias en intensidad tanto desde el punto de vista territorial (el mayor impacto se produce en la Sierra de Alcaraz) como en función de la edad (afecta más a los jóvenes), e incluso al género (aunque afecta más a los varones, por la naturaleza de las actividades desde donde se produce el trasvase o salida -agrarias y de construcción-, son las mujeres las que tienen más dificultades de acceso al mercado laboral).

Desde el punto de vista territorial, se ha hecho referencia a la presencia de dos áreas diferenciadas, la Sierra de Alcaraz y el Campo de Montiel. Las instituciones públicas locales se esfuerzan en dar coherencia a este territorio, a través entre otros aspectos de los instrumentos de cooperación tanto públicos como público privados. Sin embargo, las dificultades para alcanzar esa coherencia territorial son muchas e importantes. Así por ejemplo, aunque Alcaraz ha sido considerada como la capital histórica de todo el territorio, en la actualidad lo es casi únicamente de la Sierra de

²⁷

http://www.ies.jccm.es/fileadmin/user_upload/Publicaciones/7_Mapas_Tem%C3%A1ticos_Municipales.pdf, en <http://www.ies.jccm.es/documentos/publicaciones/publicacion/doc/atlas-socioeconomico-castilla-la-mancha-2011/> [Fecha de consulta: 22-07-2016].

Alcaraz. Incluso si se analizan las áreas comerciales en Castilla-La Mancha²⁸, Alcaraz gravita directamente sobre la capital provincial, sin llegar a constituir subárea propia. Por su parte, el resto de núcleos del área o bien gravitan igualmente sobre la capital, o bien lo hacen incluso sobre otras subáreas, como ocurre con una parte importante del Campo de Montiel, que gravita sobre Villarrobledo.

En este contexto en el territorio se intenta avanzar en la modernización de actividades productivas que contribuyan a retener población, aunque con escaso éxito hasta la fecha. La agricultura de secano (trigo y cebada), con bajos rendimientos, sigue siendo predominante. El área con mayor potencial agrario es el Campo de Montiel, por sus mejores condiciones agrobiológicas y predominio de altiplanicies. Sin embargo, solo en el extremo nororiental el regadío permite niveles de productividad suficientes, tanto en el caso de cultivos cerealícolas (vinculados a la PAC) como aquellos al margen de las regulaciones comunitarias (caso del ajo, y de hecho el municipio de Balazote es uno de los principales productores y exportadores nacionales). La vid tiene también una destacada presencia, aunque los viñedos tradicionales de secano se están sustituyendo por viñas de regadío en espaldera (vinos D.O La Mancha, con bodegas en los municipios de Ossa de Montiel, El Bonillo y Munera). Otro de los recursos importantes en el Campo de Montiel son las actividades cinegéticas (abundante caza menor) que, en combinación con los atractivos paisajísticos derivados del Parque Natural Lagunas de Ruidera (así como un incipiente enoturismo), permiten establecer sinergias con la infraestructura y oferta de turismo rural. Aunque con reducidos eslabonamientos productivos, el Campo de Montiel destaca también por la presencia de varias plantas de energía solar, termosolar y parques eólicos.

Por su parte, en la Sierra de Alcaraz, por las condiciones orográficas, las actividades agrarias tradicionales están menos presentes (y con muy bajos rendimientos). Sin embargo, en la economía del área tiene una gran importancia la riqueza forestal y ganadera. La primera se vincula cada vez más con entornos paisajísticos valorizados en el marco del turismo rural; por su parte, la segunda se asocia con una cierta industria de transformación cárnica, a la que hay que añadir el creciente protagonismo del sector agroalimentario basado en el aceite de oliva de calidad (pese a que no participan de ninguna de las vecinas D.O. de Campo de Montiel, en Ciudad Real, y de la Sierra de Segura, en Jaén). No obstante, en el territorio se lleva a cabo un importante esfuerzo de valorización de productos locales, como también pone de relieve la participación de la mayor parte de los municipios en la IGP Cordero Manchego.

²⁸ http://www.ies.jccm.es/fileadmin/user_upload/Publicaciones/4_Areas_Comerciales.pdf, en <http://www.ies.jccm.es/documentos/publicaciones/publicacion/doc/atlas-socioeconomico-castilla-la-mancha-2011/> [fecha de consulta: 22-07-2016].

5.8. Comarcas de las Sierras de Béjar y Francia (Salamanca)

La zona Leader Sierras de Béjar y Francia está situada al sudeste de la provincia de Salamanca (Castilla y León), en las llamadas tierras altas del sur. Se trata de un conjunto territorial que limita con Cáceres (al sur) y Ávila (al este) que incluye principalmente, las comarcas de la Sierra



de Béjar y de la Sierra de Francia (con un total de 63 municipios)²⁹. Adicionalmente se incluyen municipios de la comarca de Guijuelo (14 municipios, principalmente de las subcomarcas del Alto Tormes y de Entresiemras), y ya de manera testimonial dos municipios meridionales del Campo de Salamanca (siendo Tamames el más importante), que constituyen la conexión con las tierras bajas de la capital provincial. En conjunto se trata de un área con 79 municipios, con una superficie de 1.600 km² y una población en torno a los 35.000 habitantes (con una densidad media de 20 hb./km²). La población se distribuye de forma dispersa en diferentes núcleos de población, siendo La Alberca (capital de la Sierra de Francia) y Béjar (capital de la Sierra de Béjar) los municipios más importantes (concentrando este último el 40 % de la población), y son a la vez los principales articuladores del sistema de poblamiento. Pero las diferencias más importantes se presentan entre la Sierra de Francia y los municipios de la comarca Guijuelo, por un lado (con una densidad inferior a los 15 hb./km² en la primera, y en torno a la mitad en los segundos), y la Sierra de Béjar, por otro, que se configura como el área con menor declive demográfico (con densidad algo superior a los 35 hb./km²), siendo su capital uno de los núcleos importantes en el sistema urbano provincial.

²⁹ En Castilla y León solo El Bierzo está reconocido oficialmente como comarca. No obstante, de manera no oficial se trabaja y suele respetar como referencia la comarcalización que se elaboró a mediados de los años 80. En https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Comarcas_de_la_provincia_de_Salamanca (Fecha de consulta: 17-07-2016). Esta delimitación (más allá de los debates sobre la inclusión o no de dos o tres municipios) responde a criterios geográficos, históricos y culturales, representando relativamente bien las características diferenciadoras de áreas como la comarca de la Sierra de Francia (Bustos, 2005).

Las comarcas salmantinas, pese a no constituir estructuras administrativas, tienen un fuerte sentido de identidad, y esto es especialmente evidente en la Sierra de Francia³⁰, una de las áreas que mejor representan el “rural profundo” peninsular. Leader ha sido por tanto el único instrumento de cooperación formal de territorios supracomarcales (como en otras muchas áreas rurales), más allá de las mancomunidades, que en todo caso tampoco tienen ámbito comarcal o subcomarcal. Es el caso de la Mancomunidad Sierra de Francia (que apenas integra a la mitad de los municipios), y la mancomunidad Embalse de Béjar (que incluye únicamente a los municipios ribereños del embalse, casi dos tercios de los que constituyen la comarca).

Leader fue gestionado, en una primera fase, por la Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña (ASAM)³¹, que se había constituido antes de la primera iniciativa, como un movimiento asociativo de base social articulado a partir del compromiso de un buen número de actores del territorio (pero con muy escasa participación de los actores institucionales). Cuando surgió la primera iniciativa (LEADER I), ASAM tenía los mecanismos y cierta experiencia para asumir la responsabilidad de la misma. Hasta 2006 ASAM ha sido la responsable de la ejecución de los tres primeros programas (Leader I, Leader II y Leader +). En gran parte por la falta de sintonía político-institucional, desde el propio gobierno regional se promovió la creación en 2007 de la Asociación para el Desarrollo Rural Integral de las Sierras de Salamanca (ADRISS)³², con una mayor participación institucional, que ha sido la encargada del programa Leader – Eje 4 (2007-2013) y que continuado con la responsabilidad de la gestión de la estrategia de desarrollo local Leader 2014-2020. Como resultado, y aprovechando la concesión por la UNESCO de la Reserva de la Biosfera de las Sierras de Béjar y Francia (octubre de 2006)³³, ASAM ha introducido un cambio sustancial en su actividad, pasando de la gestión de programas de desarrollo socioeconómico a la conservación del patrimonio natural y cultural (aunque manteniendo en ambos casos un claro objetivo de articulación social y territorial). No obstante, ADRISS y ASAM, con objetivos ahora diferenciados, presentan dos coincidencias importantes, el territorio de actuación (en su mayor parte), y la filosofía transversal, de cooperación entre actores y de valorización de los recursos endógenos del territorio.

Como se ha señalado, el territorio objeto de análisis refleja con bastante precisión las características de las zonas rurales desfavorecidas interiores de nuestro país. En este

³⁰ Fundación Tormes-EB (2000): Inventario de territorios (Municipios, Comarcas, Mancomunidades). Estructuras, Organizaciones y Entidades. Innovadores y comprometidos con la dinamización social y económica de la provincia de Salamanca. Fundación Tormes-EB y Fundación Biodiversidad. En https://fundaciontormes-eb.org/images/stories/documentos/materiales_editados/inventario_territorios.pdf [22-02-2015]

³¹ <http://asamsierrasdebejaryfrancia.blogspot.com.es/>

³² <http://www.adriiss.net/>

³³ <http://rerb.oapn.es/red-espanola-de-reservas-de-la-biosfera/reservas-de-la-biosfera-espanolas/mapa/sierra-de-bejar/descripcion-general>

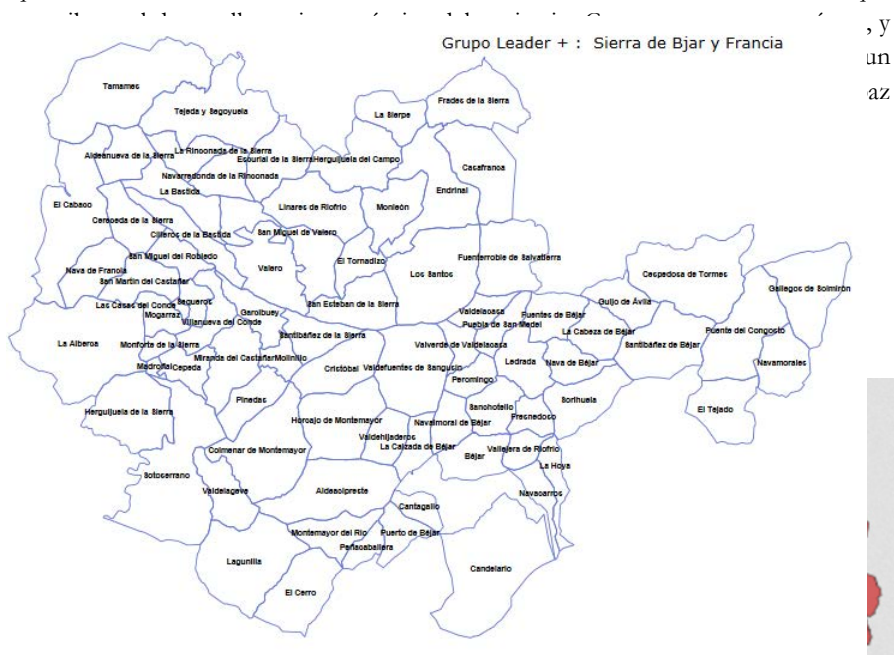
caso está presente también un marcado carácter montañoso, con grandes contrastes de altitud (entre los 400 y los 2.500 metros), lo cual dificulta las comunicaciones, buena parte de las actividades económicas, y todo ello se asocia a los procesos de declive económico y social de la segunda mitad del siglo pasado. No obstante, este carácter montañoso y el aislamiento, que tradicionalmente se han visto como dificultades (por ejemplo, para una agricultura más productiva), pueden también valorizarse, dado que en la zona son muchos y variados los paisajes de elevada calidad ambiental, amplia biodiversidad y un patrimonio natural y cultural que está siendo valorizado (como es el caso de las Sierras de Francia y Béjar propiamente dichas, valles como el de Alagón, la cuenca de Sangusín y el Alto Tormes). Este rico patrimonio natural, y el compromiso de los actores del territorio por su continua valoración y uso sostenible, se ha traducido en la declaración de las Sierras de Béjar y Francia como Reserva de la Biosfera.

El medio natural es también propicio para otras actividades económicas, que merced a los cambios en la demanda y los procesos de modernización social, también están siendo valorizados en las últimas décadas. Es el caso de la ganadería porcina, bovina, ovina y caprina, la apicultura y la agricultura. En esta última, destacan el cultivo de la vid, el olivo y el cerezo, con un creciente papel de los productores de agricultura ecológica. Así por ejemplo, durante los años 2011 y 2012 se llevaron a cabo diferentes iniciativas para la valorización de variedades secundarias locales de los olivo de la zona, en el marco del programa “Olivar. Una nueva cultura del olivo”, puesto en marcha desde la asociación ADRISS y en colaboración con otros siete grupos de acción local españoles (Gómez et al., 2013a).

El protagonismo ganadero y agrícola tradicional ha derivado en una importante industria agroalimentaria, fundamentalmente, charcutería y producción de jamón ibérico (D.O. Jamón de Guijuelo, cuyo ámbito territorial coincide con una buena parte de la Reserva de la Biosfera en ambas sierras), bodegas (D.O. Vinos Sierra de Salamanca) y almazaras. Por otro lado, se están valorizando productos como la cereza, la fresa o la castaña. Por su parte, las actividades mineras también están presentes en la realidad económica de las Sierras de Béjar y Francia, destacando la mina de wolframio, en los municipios de los Santos y Funterroble de Salvatierra³⁴. En lo que respecta a las actividades forestales, tienen un peso considerable en cuanto a superficie y los montes de utilidad pública suponen un 20 % del territorio de la Reserva de la Biosfera.

³⁴ <http://www.elmundo.es/elmundo/2008/06/16/castillayleon/1213627881.html> [Fecha de consulta: 24-07-2016].
<http://www.lagacetadesalamanca.es/provincia/2013/02/27/nuevos-yacimientos-wolframio-prolongan-vida-ultil-mina-santos/87243.html> [Fecha de consulta: 24-07-2016]

Por último, también hay que destacar el crecimiento de actividades relacionadas con el turismo rural (más allá del tradicional turismo de antiguos residentes o sus familiares) y las potencialidades ambientales de las Sierras de Béjar y Francia, especialmente tras la concesión por parte de la UNESCO en 2006 de la Reserva de la Biosfera. El trabajo que se está haciendo desde la Reserva se orienta a un turismo rural sostenible, que



(*): Solo incluye parte del término municipal de Béjar

Fuente:

http://www.mapama.gob.es/Desarrollo/pags/RedRural/grupos_leader+/CL/mapa%20cl-08.pdf

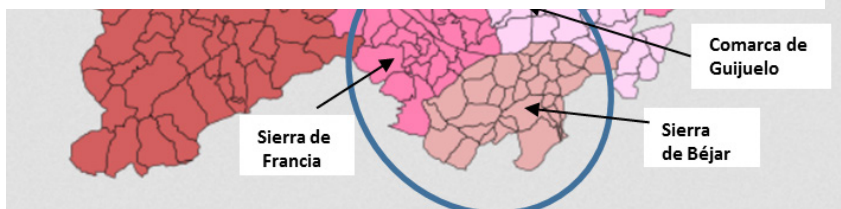


Tabla 1: Evolución demográfica en las áreas de estudio (total y 1991=100) y distribución de la población en % según tamaño demográfico de los municipios.

Áreas de estudio	Año	Pob. Total	1991 = 100	< 500 Hab.	500 - 1000 Hab.	1.000 - 2.000 Hab.	2.000 - 10.000 Hab.	> 10.000 Hab.
Bajo Martín / Andorra - Sierra Arcos	1991	21090	100%	8,3%	17,4%	11,5%	62,7%	0%
	2001	18373	87,1%	7,7%	16,4%	11,0%	64,9%	0%
	2011	18135	86,0%	7,4%	15,6%	10,3%	66,7%	0%
	2013	17881	84,8%	7,1%	14,9%	10,3%	67,7%	0%
Catalunya Central	1991	36282	100%	24,8%	15,5%	6,0%	53,6%	0%
	2001	38859	107,1%	22,7%	15,5%	5,6%	56,1%	0%
	2011	47288	130,3%	20,1%	14,0%	5,1%	60,9%	0%
	2013	47016	129,6%	19,9%	14,0%	5,0%	61,0%	0%
Condado de Jaén	1991	25938	100%	0%	0%	18,5%	81,5%	0%
	2001	24738	95,4%	0%	0%	18,0%	82,0%	0%
	2011	24378	94,0%	0%	0%	18,1%	81,9%	0%
	2013	24119	93,0%	0%	0%	18,0%	82,0%	0%
Mariñas - Betanzos	1991	120633	100%	0%	0%	2,9%	34,7%	62,4%
	2001	152256	126,2%	0%	0%	2,1%	29,1%	68,8%
	2011	183982	152,5%	0%	0%	1,8%	26,7%	71,5%
	2013	184833	153,2%	0%	0%	1,7%	26,7%	71,6%
NorOeste de Murcia	1991	183925	100%	0%	0,5%	1,8%	11,4%	86,2%
	2001	207147	112,6%	0%	0,5%	1,6%	10,3%	87,6%
	2011	242099	131,6%	0%	0,4%	1,5%	9,5%	88,6%
	2013	243223	132,2%	0%	0,4%	1,5%	9,3%	88,8%
Bajo Aragón - Matarraña	1991	35798	100%	18,6%	14,0%	13,1%	19,0%	35,3%
	2001	35232	98,4%	16,6%	13,1%	12,9%	19,3%	38,1%
	2011	38711	108,1%	14,5%	11,3%	12,3%	19,4%	42,4%
	2013	38505	107,6%	14,5%	11,3%	12,4%	19,3%	42,6%
Sierra Alcaraz - C. de Montiel	1991	31147	100%	4,4%	24,0%	18,2%	53,4%	0%
	2001	28288	90,8%	4,0%	22,6%	17,5%	55,9%	0%
	2011	26783	86,0%	3,8%	21,2%	18,4%	56,7%	0%
	2013	26292	84,4%	3,8%	20,9%	18,3%	57,0%	0%
Sierras de Béjar y Francia	1991	43406	100%	32,8%	17,1%	10,6%	0%	39,5%
	2001	38173	87,9%	32,6%	16,9%	10,9%	0%	39,6%
	2011	34387	79,2%	29,9%	16,3%	11,9%	0%	41,9%
	2013	33529	77,2%	29,3%	16,2%	11,9%	0%	42,6%

Tabla 2: Evolución demográfica en las áreas de estudio (total y 1991=100) y distribución de la población en % según tamaño demográfico de los municipios.

Áreas de estudio	Año	Pob. Total	1991 = 100	< 500 Hab.	500 - 1000 Hab.	1.000 - 2.000 Hab.	2.000 - 10.000 Hab.	> 10.000 Hab.
Bajo Martín	1991	8484	100%	9,4%	8,3%	28,7%	53,6%	0%
	2001	7329	86,4%	8,4%	7,9%	27,5%	56,1%	0%
	2011	6931	81,7%	9,4%	7,4%	27,0%	56,1%	0%
	2013	6768	79,8%	9,1%	7,3%	27,2%	56,5%	0%
Andorra - Sierra de Arcos	1991	12606	100%	7,6%	23,6%	0%	68,9%	0%
	2001	11044	87,6%	7,2%	22,1%	0%	70,8%	0%
	2011	11204	88,9%	6,1%	20,6%	0%	73,3%	0%
	2013	11113	88,2%	6,0%	19,5%	0%	74,5%	0%
La Segarra	1991	17040	100%	16,4%	14,5%	12,8%	56,3%	0%
	2001	18497	108,6%	14,1%	12,0%	11,7%	62,2%	0%
	2011	23180	136,0%	11,0%	9,3%	10,3%	69,4%	0%
	2013	22971	134,8%	10,8%	9,2%	10,3%	69,7%	0%
El Solsonès	1991	10792	100%	30,3%	8,0%	0%	61,7%	0%
	2001	11466	106,2%	27,9%	8,0%	0%	64,1%	0%
	2011	13673	126,7%	25,2%	7,5%	0%	67,3%	0%
	2013	13621	126,2%	25,2%	7,3%	0%	67,5%	0%
L'Anoia	1991	6426	100%	33,4%	16,7%	0%	49,9%	0%
	2001	6147	95,7%	33,0%	18,6%	0%	48,4%	0%
	2011	7155	111,3%	32,1%	19,0%	0%	48,9%	0%
	2013	7138	111,1%	31,3%	19,6%	0%	49,1%	0%
Bages	1991	2024	100%	39,2%	60,8%	0%	0%	0%
	2001	2749	135,8%	36,1%	63,9%	0%	0%	0%
	2011	3280	162,1%	36,8%	63,2%	0%	0%	0%
	2013	3286	162,4%	36,6%	63,4%	0%	0%	0%
Condado de Jaén (*)	1991	20883	100%	0%	0%	23,0%	77,0%	0%
	2001	19858	95,1%	0%	0%	22,4%	77,6%	0%
	2011	19556	93,6%	0%	0%	22,5%	77,5%	0%
	2013	19351	92,7%	0%	0%	22,5%	77,5%	0%
Marifàs	1991	88394	100%	0%	0%	0%	28,3%	71,7%
	2001	120820	136,7%	0%	0%	0%	23,7%	76,3%
	2011	151431	171,3%	0%	0%	0%	22,0%	78,0%
	2013	152489	172,5%	0%	0%	0%	22,0%	78,0%
Betanzos	1991	32239	100%	0%	0%	10,9%	52,1%	37,0%
	2001	31436	97,5%	0%	0%	10,3%	49,9%	39,8%
	2011	32551	101,0%	0%	0%	10,0%	48,4%	41,6%
	2013	32344	100,3%	0%	0%	9,9%	48,6%	41,6%
Cuenca de Mula	1991	19740	100%	0%	0%	17,0%	16,9%	66,1%
	2001	21438	108,6%	0%	0%	15,9%	15,9%	68,2%
	2011	24747	125,4%	0%	0%	14,6%	16,3%	69,0%
	2013	24505	124,1%	0%	0%	14,5%	15,9%	69,6%
Guadalentín	1991	101545	100%	0%	1,0%	0%	0%	99,0%
	2001	119467	117,6%	0%	0,9%	0%	0%	99,1%
	2011	144188	142,0%	0%	0,7%	0%	0%	99,3%
	2013	145352	143,1%	0%	0,7%	0%	0%	99,3%
NorOeste de Murcia	1991	62640	100%	0%	0%	0%	28,3%	71,7%
	2001	66242	105,8%	0%	0%	0%	27,0%	73,0%
	2011	73164	116,8%	0%	0%	0%	25,8%	74,2%
	2013	73366	117,1%	0%	0%	0%	25,6%	74,4%
Bajo Aragón	1991	26195	100%	11,0%	9,1%	5,8%	25,9%	48,3%
	2001	26516	101,2%	9,9%	8,4%	5,4%	25,7%	50,7%
	2011	30041	114,7%	8,7%	7,1%	4,5%	25,0%	54,6%
	2013	29875	114,0%	8,6%	7,1%	4,5%	24,9%	54,8%
Matarraña	1991	9603	100%	39,6%	27,2%	33,2%	0%	0%
	2001	8716	90,8%	37,0%	27,5%	35,5%	0%	0%
	2011	8670	90,3%	34,7%	25,9%	39,3%	0%	0%
	2013	8630	89,9%	34,5%	25,9%	39,6%	0%	0%
Campo de Montiel	1991	12368	100%	0%	0%	0%	100%	0%
	2001	11660	94,3%	0%	0%	0%	100%	0%
	2011	10980	88,8%	0%	0%	0%	100%	0%
	2013	10817	87,5%	0%	0%	0%	100%	0%
Llano	1991	9447	100%	4,7%	21,6%	28,5%	45,2%	0%
	2001	8813	93,3%	4,3%	20,5%	28,1%	47,1%	0%
	2011	8959	94,8%	3,9%	19,6%	29,6%	46,9%	0%
	2013	8819	93,4%	3,9%	19,1%	29,7%	47,3%	0%
Sierra de Alcaraz	1991	9332	100%	10,0%	58,1%	32,0%	0%	0%
	2001	7815	83,7%	9,8%	58,7%	31,5%	0%	0%
	2011	6844	73,3%	9,7%	57,1%	33,2%	0%	0%
	2013	6656	71,3%	9,7%	57,2%	33,1%	0%	0%
Sierra de Francia	1991	10855	100%	55,4%	23,4%	21,2%	0%	0%
	2001	9419	86,8%	53,8%	23,6%	22,5%	0%	0%
	2011	8480	78,1%	52,3%	22,2%	25,5%	0%	0%
	2013	8138	75,0%	52,1%	22,0%	25,8%	0%	0%
Sierra de Béjar	1991	27052	100%	20,1%	12,3%	4,4%	0%	63,3%
	2001	24212	89,5%	21,4%	11,8%	4,3%	0%	62,5%
	2011	21834	80,7%	18,1%	11,3%	4,6%	0%	66,0%
	2013	21429	79,2%	17,5%	11,3%	4,6%	0%	66,6%
Guijuelo	1991	4196	100%	62,8%	37,2%	0%	0%	0%
	2001	3432	81,8%	60,4%	39,6%	0%	0%	0%
	2011	3053	72,8%	58,7%	41,3%	0%	0%	0%
	2013	2971	70,8%	58,7%	41,3%	0%	0%	0%
Campo de Salamanca	1991	1303	100%	12,2%	0%	87,8%	0%	0%
	2001	1110	85,2%	11,3%	0%	88,7%	0%	0%
	2011	1020	78,3%	9,6%	0%	90,4%	0%	0%
	2013	991	76,1%	10,7%	0%	89,3%	0%	0%

Tabla 3: Características básicas de los Grupos de Acción Local que constituyen las áreas de estudio (periodo 2007-2013).

Nombre del GAL	Siglas	Datos territoriales					Núm. de Socios			Socios por tipología										Composición Junta Directiva				
		Núm. Municipios	Núm. Entidades Menores	Superficie	Población (1)	Densidad (hab./km ²)	Socios Públicos	Socios Privados	Otros	Admin. Públicas	Empresas	Cooperativas y S.A.T	Asoc. Sectoriales y empresariales	Asociaciones de mujeres	Asociaciones de jóvenes	Otras Asociaciones	Sindicatos y O.P.A.s	Entidades Financieras	Representantes Públicos	Representantes Privados	Agricultores y Ganaderos	Mujeres	Jóvenes (≤40 años)	
Asociación para el Desarrollo Integral del Bajo Martín y Andorra - Sierra de Arcos	ADIBAMA	18	0	1470,3	18375	12,5	20	27	0	20	0	3	4	3	0	13	3	0	6	9	1	1	1	
Consorti per al Desenvolupament de la Catalunya Central	GAL 12	54	191	2379,4	47075	19,8	4	16	0	4	0	1	10	0	0	2	2	0	4	6	1	0	1	
Asociación Desarrollo Rural del Condado de Jaén	ASODECO	8	17	1548,0	25127	16,2	8	73	0	8	31	6	11	11	0	5	5	2	8	17	4	7	4	
Asociación de Desarrollo Rural "Mariñas Betanzos"	MARIÑAS-BETANZOS	16	156	930,0	108245	116,4	23	98	0	23	0	4	11	10	2	70	1	0	11	15	1	5	5	
Integral, Sociedad para el Desarrollo Rural	INTEGRAL	13	106	4232,8	102757	24,3	29	15	45	29	0	0	0	2	0	10	3	0	4	5	0	0	1	
Grupo de Acción Local Bajo Aragón-Matarraña	BAJO ARAGÓN-MATARRAÑA (2)	38	3	2237,3	39040	17,4	40	95	0	40	0	28	12	5	1	42	6	1	8	16	5	7	2	
Asociación Grupo de Desarrollo Rural de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel	SACAM	25	90	3674,0	27383	7,5	20	20	0	20	0	1	12	1	1	1	3	1	3	5	2	4	0	
Asociación para el Desarrollo Rural Integral de las Sierras de Salamanca	ADRISS	78	34	1641,3	20585	12,5	40	409	0	40	187	5	3	7	2	21	1	0	7	8	0	3	0	
Promedio:		31,3	74,6	2264,1	48573	28,3	23,0	94,1	5,6	23,0	27,3	6,0	7,9	4,9	0,8	20,5	3,0	0,5	6,4	10,1	1,8	3,4	1,8	
Desviación standard:		22,6	68,1	1071,7	34066	33,6	12,3	123,5	14,9	12,3	61,2	8,5	4,5	3,9	0,8	22,5	1,7	0,7	2,5	4,8	1,7	2,7	1,7	

(1): Población correspondiente a 2006, en el momento de llevar a cabo el diseño de los Grupos de Acción Local, con la excepción de Catalunya Central (2009), Mariñas – Betanzos (2007), Bajo Aragón – Matarraña (2008), SACAM (2009) y ADRISS (2009).

(2): También conocido por el nombre de la asociación OMEZYMA (Organización para el Desarrollo del Mezquín, Matarraña y Bajo Aragón), del periodo de LEADER Plus.

Fuente: MARM (2011): *Grupos de Acción Local LEADER 2007-2013*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. Madrid.

Capítulo 6.

Propiedades estructurales de las redes sociales de áreas rurales: cohesión, centralidad y perspectiva longitudinal

6. Propiedades estructurales de las redes sociales de áreas rurales: cohesión, centralidad y perspectiva longitudinal

Aspectos como la mayor o menor complejidad de la organización social en un territorio o población, la importancia que pueden llegar a tener los mecanismos de solidaridad, la importancia de la confianza entre sus miembros y, en definitiva, el acceso a los recursos, son todos ellos elementos que conforman el stock y características del capital social de ese territorio o población. Todos ellos están estrechamente conectados con dos aspectos fundamentales, los actores y las conexiones entre éstos, es decir, las redes sociales.

Efectivamente, uno de los elementos que definen la fortaleza de las estructuras sociales es la red de actores y las relaciones entre ellos. Es en la red social donde los diferentes actores desarrollan y consolidan determinados roles. La posición en la red social condiciona tales roles, y a su vez la posición en la red es una función directa (aunque obviamente no única) de las relaciones que cada actor mantiene con su entorno. Por tanto, la red social define en buena medida la estructura y características de las estructuras sociales.

Las redes sociales tienen un conjunto de propiedades características, basadas en los actores y las relaciones entre estos. Para profundizar en el estudio de las propiedades de las redes sociales hay que tener en cuenta dos grandes niveles de análisis, el primero referido a la red en su conjunto, y el segundo al comportamiento o papel de los diferentes actores que la componen. Con relación al conjunto de la red hay aspectos básicos, como la cantidad (y en su caso, tipo) de actores, así como la cantidad, dirección y tipo de conexiones entre ellos. La estructura de la red social dependerá en gran parte de combinaciones a partir de esos elementos. El resultado puede ser una red muy inclusiva o, por el contrario, una red con subgrupos cerrados; el rango de oportunidades, por ejemplo, de acceso a los recursos, o de incorporación de información o innovaciones, puede depender también de ello.

Un primer concepto genérico importante a tener en cuenta a la hora de conocer la estructura y organización de las redes sociales es el de cohesión. Si por cohesión se entiende el grado en el que un conjunto de actores está articulado de manera eficaz, es evidente la utilidad e interés de disponer de indicadores sobre el nivel y características de la red social en términos de cohesión, como primera aproximación a esa estructura y organización de la red social. El grado de cohesión dependerá de elementos tales como la accesibilidad entre los diferentes actores, su proximidad en

término de conexiones (conocimiento directo o indirecto a través de un amigo común), o la presencia de actores o grupos de actores que puedan estar desconectados del resto de la red social. La cohesión será menor cuanto menor sea la proximidad entre los actores, es decir, cuanto mayor sea el coste o fricción de la distancia para conectar cada par de actores (que en parte es una función del número de conexiones); de la misma manera, la cohesión se ve muy negativamente afectada por subgrupos desconectados en la red, o débilmente conectados (por ejemplo, a través de un muy reducido número de actores).

Una red social con baja cohesión puede tener implicaciones sociológicas importantes, como por ejemplo una mayor estratificación social e incluso mayores conflictos entre posibles colectivos. Desde el punto de vista individual, la mayor o menor inclusión en la red social de los actores (en función también de la cohesión) puede tener consecuencias psicosociales, por ejemplo, el acceso al aprendizaje o a mecanismos de ayuda (Hanneman y Ridle, 2005). De igual forma la baja cohesión en la red social tiene implicaciones en los procesos de desarrollo, al dificultar tanto estrategias de cooperación como, sobre todo, de difusión de información e innovaciones.

El nivel de cohesión de la red puede analizarse a partir de diferentes características o propiedades de la red: el número de conexiones directas con relación a las que se obtendrían si hubiese una conexión con todos los actores; las posibles conexiones indirectas (a través de otros actores) según una determinada distancia de relación (por ejemplo, para conectar con los “amigos de un amigo”, o a la inversa, ser conectados por ellos), etc. Hay un aspecto que en nuestras redes sociales es especialmente importante, la dirección de las conexiones. Hay opciones posibles, que un determinado actor actúe como emisor en una relación; que actúe como receptor, y que emisor y receptor coincidan, es decir, que la relación sea recíproca (obviamente habría una cuarta opción, que no exista relación). Se ha de insistir en la importancia de las relaciones dirigidas, porque en absoluto en la aplicación práctica de la teoría de redes sociales las relaciones son necesariamente recíprocas, antes al contrario. Dependiendo de muchos factores, personales y sociales, en una misma relación un actor puede considerar a otro como parte de la misma, mientras que aquel puede no considerar a este. Las entrevistas con actores sociales ya ponen de relieve que hay una pauta, vinculada al menos al grupo social, que introduce claras disimetrías en las relaciones. Así por ejemplo, mientras los actores sociales de estratos sociales más humildes tienden a considerar como parte de su círculo a actores de otros estratos sociales (e incluso durante las entrevistas se esfuerzan en incluir actores de estos otros niveles sociales), a la inversa ocurre con mucha menos frecuencia, llegando incluso a descartar actores sociales dinámicos y muy presentes en la sociedad local, pero que desarrollan su actividad básicamente en otro entorno social. Este resultado es coherente por lo señalado por varios teóricos del capital social, cuando ponen de relieve que los grupos sociales dominantes se valen de diferentes mecanismos para reforzar su posición y asegurar su reproducción social (Lin, 2001).

Por lo tanto, las relaciones asimétricas son una realidad, como se irá viendo a lo largo del trabajo. Las implicaciones sociológicas y psicosociales de relaciones asimétricas son importantes, puesto que una estructura social caracterizada por relaciones sociales asimétricas tiende a reforzar las diferencias entre los colectivos sociales, haciéndolos menos inclusivos, menos permeables a las influencias externas, dificultando la negociación y abriendo la puerta a potenciales conflictos (sobre todo cuando las circunstancias obliguen a, por ejemplo, la toma de decisiones conjuntas o negociadas).

La asimetría en la red social tiene su paralelismo en la asimetría individual. Así por ejemplo hay una clara diferencia entre actores muy activos y participativos de la red social en tanto que emisores de un gran número de relaciones, y aquellos otros que pueden tener un papel básicamente como receptores de información. El predominio de unos u otros nos sitúa ante estructuras o subestructuras sociales muy diferentes, como podrá verse más adelante al hablar del grado de la red social. En las páginas siguientes se le dedicará una atención especial.

6.1. Densidad, distancias entre actores y fragmentación: la importancia del territorio en la conformación de redes y subredes sociales

6.1.1. Perspectiva comparada a escala de áreas de estudio

En la dinámica de las redes y de las estructuras sociales que se conforman a partir de ellas el tamaño de la red es un elemento crítico, condicionando las capacidades de los actores para establecer y mantener contactos con otros actores. A medida que crece el tamaño en una red las dificultades para generar y mantener esos los lazos crecen también, máxime teniendo en cuenta que tanto los recursos como las capacidades sociales son limitadas; así, mientras la red crece de manera lineal en número de actores, las posibles relaciones (y la complejidad potencial de la red) lo hacen de manera exponencial. Por tanto, el tamaño de las redes sociales condiciona, entre otros aspectos importantes, la densidad. Ha de recordarse que los grupos de reducido tamaño tienden a tener densidades altas, pero que ésta decrece rápidamente a medida que aumenta el tamaño (Kadushin, 2013). Es de esperar por tanto que redes sociales en torno a los 50 miembros, como son nuestros casos de estudio (Tabla 1), tengan densidades relativamente bajas. Pero hay no obstante diferencias significativas entre las ocho redes sociales analizadas, con valores que oscilan entre casi el 20 % (lo cual es una red, en este caso, con una densidad considerable, como ocurre en las comarcas del Matarraña-Bajo Aragón) y la mayor parte de redes que están por debajo del 10 %.

En estos casos valores tan reducidos de densidad de la red social ponen de relieve que las relaciones que los actores tienden a mantener con otros actores relevantes son reducidas, es decir, que sus redes sociales, seguramente amplias, recogen solo en una parte muy limitada de los actores considerados como relevantes en el ámbito del territorio en cuestión (siempre desde el punto de vista de los procesos de desarrollo socioeconómico). Por lo tanto, no debe inferirse de manera genérica que las redes sociales de las áreas de estudio son débiles, sino que son débiles solo las redes sociales de actores relevantes. Aunque es un aspecto que va a resultar reiterativo a lo largo del trabajo, la reducida densidad de estas redes sociales pone de relieve la importancia de las mismas, es decir, son pocas las relaciones, y por tratarse de este tipo de actores su importancia es ciertamente estratégica. Es cierto no obstante que entre casi el 20 % de densidad de la red del Matarraña - Bajo Aragón y el 5 % de la red de Mariñas Betanzos

hay una gran diferencia¹, y un análisis descontextualizado podría llevarnos a concluir que esta última es un área falta de toda cohesión interna. Efectivamente la red social de “estos” actores sociales respondería a ese calificativo. Pero en este caso hay que tener en cuenta que estamos ante un área periurbana, lo cual probablemente contribuye a que los actores sociales más relevantes queden difuminados, de manera que entre unos municipios y otros (incluso entre unos concejos y otros), resulte más compleja su identificación (y más aún el establecimiento de relaciones).

Una estructura del poblamiento basada en núcleos relativamente grandes, con una destacada actividad económica y una vida social relativamente activa, también puede contribuir a esas dificultades tanto en la identificación como en el establecimiento de relaciones entre los actores clave. Este podría ser el caso del N.O. de Murcia. En última instancia estas bajas densidades permiten plantear ya una primera hipótesis de trabajo, y es que los actores sociales considerados como relevantes no han avanzado significativamente en pautas de relación intermunicipal y, sobre todo, intercomarcal (a escala de territorio LEADER). Si admitimos la relevancia de estos actores como cierta, se puede deducir por tanto que estaríamos ante una tendencia a mantener el grueso de las relaciones sociales en el ámbito local y con actores sociales de menor relevancia desde el punto de vista socioeconómico.

Las medidas relacionadas con la distancia van la dirección antes apuntada. La distancia geodésica (longitud más corta posible entre un par de actores) y el diámetro (longitud de la distancia geodésica más larga entre un par de nodos) ponen de relieve las

Tabla 1: Indicadores de cohesión en las redes sociales

Propiedades y medidas		B. Martín / Andorra S. Arcos (Teruel)	Catalunya Central	El Condado (Jaén)	Mariñas-Betanzos (A Coruña)	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón (Teruel)	S. Alcaráz - Campo de Montiel (Albacet.)	S. Béjar - Francia (Salam.)
TAMAÑO & DENSIDAD	Tamaño red: núm. actores	54	54	51	45	47	60	59	57
	Densidad	9%	9%	11%	5%	7%	18%	6%	15%
DISTANCIA	Diámetro	6	8	7	5	8	4	9	6
	Compactibilidad	0,36	0,35	0,41	0,08	0,30	0,51	0,24	0,49
	Distancia geodésica media	2,88	3,16	2,63	1,90	3,14	2,04	3,18	2,45
	Desv. Est. Distancia geod.	1,10	1,32	1,05	0,88	1,32	0,66	1,37	0,97
CONEXIÓN VS FRAGMENT. DE RED	Conexión de red	0,87	0,89	0,90	0,12	0,75	0,92	0,61	1,00
	Fragmentación de red	0,13	0,11	0,10	0,88	0,25	0,08	0,39	0,00
	Núm. Componentes (subgrafos)	8	6	6	32	12	6	19	1
	Ratio Componentes / Actores	0,13	0,09	0,10	0,70	0,24	0,08	0,31	0,00

¹ Los resultados para Mariñas – Betanzos son anormalmente bajos, debido a que los dos actores más centrales de la red (en cuanto a grado de entrada), técnico y político, no ofrecieron información sobre sus relaciones de salida. En el primer caso hubo una negativa expresa a identificar a actores que considerara relevantes en su red personal, mientras que, en el segundo, la actitud poco favorable no fue explícita, encubierta con problemas logísticos, pero con el mismo resultado.

dificultades de interrelación entre los actores de estas redes sociales. La teoría de los siete pasos es un excelente planteamiento teórico y puede funcionar en la práctica, pero no tiene una aplicabilidad manifiesta en las relaciones habituales entre los actores sociales de nuestras redes sociales. Antes al contrario, cabe pensar que, cuando no se mantiene un contacto directo (relación mutua), que es obviamente el ideal, parece razonable pensar que la distancia geodésica de 2 es viable, si los actores son activos en la interrelación e intentan activamente acceder a recursos y/o son receptivos a ser contactados. Esto supone buscar o ser buscado por el amigo de un amigo. Sin embargo, distancias geodésicas superiores a dos hacen complejo que se puede acceder finalmente a ese recurso, porque implica que hay dos intermediarios entre el emisor y el receptor, y la comunicación tiene que ser muy fluida entre todos ellos para que el propósito de la conexión se vea coronado con éxito.

Como se observa en la Tabla 1 la mayor parte de geodésicas medias superan el 2, y en algunos casos incluso el 3. Aparentemente las mayores facilidades para acceder a los amigos de los amigos están en Matarraña – Bajo Aragón y en Mariñas-Betanzos. Sin embargo, esto es solo cierto en el primer caso, porque se trata de una red con una comparativamente elevada densidad. En Mariñas-Betanzos esta alcanzabilidad entre los actores se limita a la baja proporción de aquellos que están conectados en los diferentes subgrafos (o partes de la red social, como se comentará a continuación), dando una imagen equívoca de la situación real en el conjunto de la red.

Por ello las geodésicas no deben ser analizadas de manera aislada, sino que han de ponerse en relación, al menos, con la compactibilidad de la red (definida como la media de las distancias recíprocas, con lo que 1 indicaría que toda la red está conectada, y 0 que todos los actores están aislados). En la Figura 1 se muestra la posición de las zonas de estudio según la combinación de valores medios de distancia geodésica y compactibilidad.

A partir de la comparación de la posición relativa, pueden diferenciarse cinco situaciones principales²:

- 1) La más favorable se caracteriza por la combinación de baja distancia geodésica media y elevada compactibilidad. Es el caso de la red social del Matarraña-Bajo Aragón. Efectivamente, pese a la presencia de un núcleo

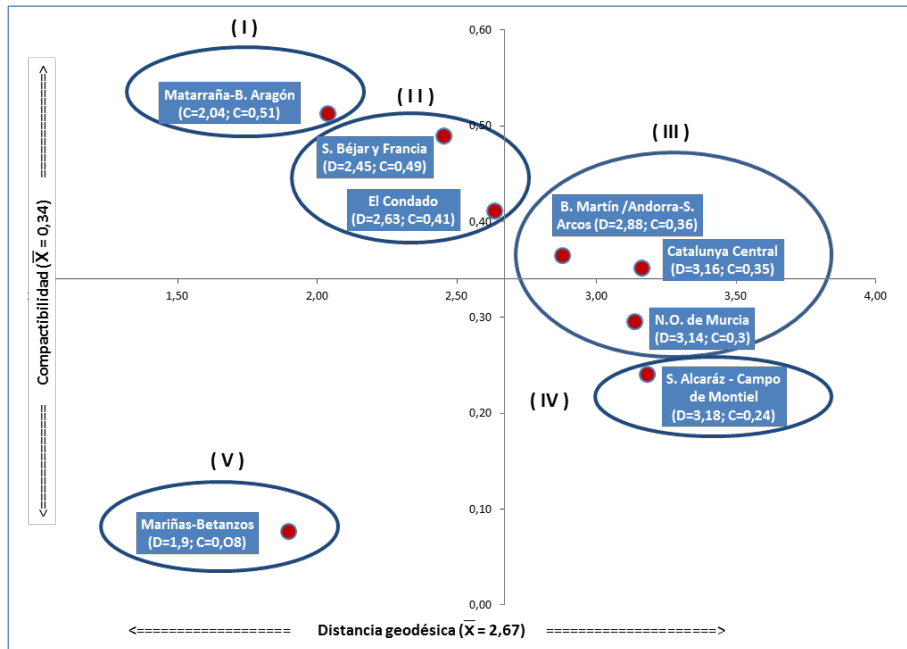
² Aunque en teoría de grafos se trabaja con referencias precisas que permiten comparaciones igualmente precisas entre diferentes grafos, trasladar tales parámetros a las redes sociales no tendría sentido práctico. Por tanto, dado que no existen valores de referencia que puedan considerarse óptimos con los que comparar resultados, la consideración de valores como “altos” o “bajos” se hace solo a efectos prácticos de comparación entre estas 8 redes sociales, sin que ello implique otorgar el calificativo de red de elevada compactibilidad con relación a otras redes sociales. No ha de olvidarse que por lo general los valores obtenidos son bajos con relación por ejemplo a los que pudieran obtenerse en redes sociales de ámbito local o con redes de amistad propiamente dicha, aunque tal vez más altos que en zonas más densamente pobladas, donde es la población de actores relevantes pudiera ser significativamente mayor.

urbano tan importante como Alcañiz, que podría difuminar la red de actores, esta está bien identificada y articulada, en parte por la vinculación funcional que los municipios del Matarraña tienen con Alcañiz. Es, además, una red con una densidad relativamente elevada, con un bajo número de componentes (subredes), pero en todo caso muy interconectados y, por tanto, reducida fragmentación. Todo ello contribuye a su también elevada compactibilidad, y a que esta sea la red social que podríamos calificar, a tenor de estos resultados globales, como la más desarrollada.

- 2) A corta distancia estarían las redes sociales de las Sierras de Béjar y Francia en Salamanca y la comarca de El Condado de Jaén. Las distancias geodésicas son mayores, aunque por debajo de la media de todas las áreas de estudio, mientras que los niveles de compactibilidad se mantienen elevados. El nivel de fragmentación de la red es también relativamente bajo, con un bajo número de componentes o subredes, y por tanto los niveles de conexión del conjunto de ambas redes es muy elevado.

Estos resultados son especialmente positivos dado que se trata de áreas extensas, con un relativamente reducido número de municipios en el caso de El Condado (lo cual facilita y contribuye a que el número de componentes sea reducido y, con ello, la baja fragmentación de la red). Los resultados son

Figura 1: Posición de las redes sociales de las áreas de estudio según distancia geodésica media y compactibilidad de la red



si cabe más de destacar en las Sierras de Béjar y Francia dado que hay dos elementos que, a priori, podrían influir en sentido contrario, fragmentando la red, reduciendo su compactibilidad y aumentando las distancias geodésicas. El primer elemento es el elevado número de municipios y la baja accesibilidad física entre ellos derivada de la localización montañosa, y el segundo consiste en que se trata de una red social vinculada a dos organizaciones diferenciadas (Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña, ASAM, y ADRIS, la Asociación para el Desarrollo Rural Integral de las Sierras de Salamanca). Sin embargo, probablemente elementos como la baja densidad de población y la fuerte presencia de ambas organizaciones en la vida económica y social contribuyen a resultados más positivos de los esperables a priori en cuanto a las características de su red social de actores relevantes. Los valores globales apuntan en esta dirección, a falta no obstante del análisis de los posibles subgrupos cohesivos (cliques), que se lleva a cabo en otros apartados.

- 3) La tercera situación se caracteriza por valores en torno a la media en cuanto a compactibilidad de la red, y distancias geodésicas relativamente elevadas. En esta situación estarían las áreas compuestas por las comarcas del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, por un lado, y Catalunya Central por otro. El nivel de conexión a la red es bastante bueno en ambos casos, con un relativamente bajo nivel de fragmentación y reducido número de subgrafos (siempre teniendo en cuenta el tamaño de la red), todo ello pese a niveles de densidad que cabría calificar como modestos. Es decir, son redes sociales que cumplen relativamente bien para mantener unos niveles potenciales de eficiencia aceptables. Esto es de reseñar incluso teniendo en cuenta que estamos hablando prácticamente de dos comarcas naturales en el caso del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, por un lado, y de una buena parte del Solsonés y La Segarra en Catalunya (además de los municipios de L’Anoià y de El Bagés). Es decir, que pese a tratarse de territorios diversos, las redes sociales resultantes, en estos casos y en los anteriores, no acusan en exceso esa diversidad territorial, si bien posiblemente los indicadores globales serían más positivos en escalas más reducidas (como veremos más adelante). Y probablemente de manera más acusada en Catalunya Central, es muy posible que esta diversidad territorial y la fuerte identidad comarcal (además de la inclusión de municipios, y actores, de otras dos comarcas) expliquen la comparativamente elevada distancia geodésica media. Este hecho cabe interpretarlo en el sentido de que presumiblemente los actores sociales tienen una tendencia muy marcada identificar a contactos relevantes en su propia comarca. En última instancia estaríamos también, como se podrá comprobar con más detalle, de redes sociales con un destacado dinamismo en la escala comarcal, a diferencia por ejemplo de las comarcas turolenses, donde éste tendería a ser menor (con la excepción del núcleo urbano de Andorra y su entorno).

- 4) La red social del N.O. de Murcia constituye la transición entre lo que se pueden considerar niveles aceptables (casos anteriores) y los que cabe calificar claramente como deficientes (incluyendo aquí a la Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel). En el N.O de Murcia el grado de compactibilidad de la red marca ya algunas diferencias significativas respecto de los casos anteriores, porque se asocia una mayor fragmentación (y por tanto menor conexión) y un número de subgrafos que dobla a los de la red de Catalunya Central. Podría esperarse que el reducido número de municipios en el N.O. de Murcia pudiese contrarrestar esas tendencias, al posibilitar mayor cohesión de la red social. Sin embargo, hay que tener en cuenta, por un lado, el elevado número de pedanías (y por tanto un poblamiento menos concentrado del que se deduce por el número de municipios) y, sobre todo, por otro lado, la combinación de la elevada extensión del área con el tamaño de los núcleos principales, que hace que estemos ante varias subcomarcas, con sistemas socioeconómicos parcialmente diferenciados. Todo ello explicaría parcialmente que no se hayan alcanzado niveles más favorables en cuanto a la cohesión de la red social.
- 5) A diferencia de todas las anteriores, la red social de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel puede calificarse claramente como deficiente en términos de cohesión, como lo ponen de relieve prácticamente todos los resultados: elevadas distancias geodésicas medias, elevada fragmentación, compatibilidad medio baja, y un elevado número de subgrafos o componentes. Las características geográficas, de nuevo, explican buena parte de estos resultados, con dos grandes regiones geográficas, la sierra y el llano, una gran extensión (distancias reales importantes entre los municipios más alejados), y una parte de la zona llana muy próxima a la ciudad de Albacete, con la que se vincula funcionalmente de manera directa. Por lo tanto, parece lógico que un territorio tan diverso tanto desde el punto de vista geográfico como económico y social se proyecte en una red social que se caracterice por estos comparativamente bajos niveles de eficiencia, y todo ello pese a los esfuerzos que en este y en el resto de casos llevan a cabo los responsables de los programas LEADER, encaminados parcialmente a fomentar la articulación social de los actores relevantes.
- 6) La red de actores relevantes de Mariñas – Betanzos es un caso diferente. Hay un elemento determinante que es el carácter periurbano y la fuerte vinculación funcional con A Coruña, hechos que dificultan la formación de redes sociales comarcales bien identificadas. Por ello el resultado es en realidad un gran número de subredes de carácter local, tal vez bien conectadas entre sí, pero muy débilmente articuladas entre todas ellas. Así lo ponen de relieve el muy elevado número de componentes y la elevada fragmentación (casi del 90 %). Como consecuencia, su compactibilidad es tremendamente reducida. Sin embargo, las distancias geodésicas medias son,

en contra de lo que a priori podría esperarse, muy bajas. La razón es muy sencilla: dado que la conexión entre las subredes es muy baja, el mayor número de distancias geodésicas se establecen entre los actores de las diferentes subredes, y estas son, como parece lógico, muy bajas.

6.1.2. Descendiendo en escala: ¿De la artificialidad de las áreas LEADER a los territorios geográfico-histórico-funcionales?

En el apartado anterior las redes sociales estaban referidas a las áreas de estudio, es decir, áreas LEADER. Las tendencias en diferentes indicadores hacia unas redes sociales con bajos niveles de densidad, con diámetros y geodésicas de red elevados, con baja compactibilidad, elevada fragmentación, etc., nos lleva a plantear la hipótesis de que esos bajos niveles de cohesión en las redes sociales se derivan de la artificialidad de los territorios LEADER. De ser así, parecería lógico que al descender en escala y analizar las redes sociales en los territorios con mayor coherencia geográfica, social, histórica, económica y funcional, éstas estuviesen caracterizadas por valores significativamente más positivos.

La delimitación de estas subáreas o siempre es una tarea sencilla. Hay casos en los que éstas están muy bien delimitadas porque pertenecen a comarcas históricas o con una importante tradición, caso de las comarcas catalanas; aunque la tradición y coherencia sea algo menor en el caso de las comarcas aragonesas, la delimitación a efectos de nuestro trabajo es igualmente suficiente. Sin embargo, otros territorios son, en principio, más indefinidos, y hemos llevado a cabo una delimitación en función de criterios geográfico-históricos y funcionales. Así, En Albacete la Sierra de Alcaraz se ha podido delimitar bien respecto del Campo de Montiel, pero de este último territorio se han excluido los municipios más vinculados funcionalmente con la capital provincial, Albacete. En el N.O. de Murcia se han seleccionado únicamente los municipios centrales, en los que a priori las redes sociales habrían de ser más fuertes, al tratarse el N.O. de un territorio muy extenso y poco articulado. Por último, las Sierras de Béjar y Francia constituyen un caso especial. No hay una subdivisión en subáreas sino en dos redes sociales presentes en casi el mismo territorio³, pero que aparecen

³ Pese a que el ámbito de actuación de las dos asociaciones es muy similar, hay no obstante algunas diferencias territoriales. Así por ejemplo los actores que componen la red social de la Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña (ASAM) están presentes en 21 municipios, mientras que los actores vinculados a la Asociación para el Desarrollo Rural Integral de las Sierras de Salamanca (ADRISS) se concentra en 10 municipios, en siete de los cuales están también presentes actores sociales de ASAM.

diferenciadas en función de su vinculación a una de las dos asociaciones que actúan en el ámbito de las Sierras de Béjar y Francia.

En la Tabla 2 se recogen los resultados para las diferentes subáreas (o subredes, en el caso de las Sierras de Béjar y Francia), así como para el conjunto del área LEADER. La cuestión por tanto es si todos los indicadores mejoran de manera significativa al descender en escala. Algunos indicadores van en esta dirección, como es la densidad. Prácticamente todas las redes comarcales tienden a ser más densas que las redes supracomarcales, lo cual parece lógico. Esto es especialmente significativo en las comarcas catalanas (La Segarra y El Solsonés) y aragonesas, por un lado, y en las dos redes asociativas de las Sierras de Béjar y Francia. En el resto de áreas la densidad de sus respectivas redes crece allí donde están más presentes y más definidas, donde las interrelaciones entre los actores presentes son más claras. Es el caso de la Sierra de Alcaraz, un área bien delimitada desde el punto de vista geográfico y socioeconómico, que ha dado lugar a una red social que se diferencia con cierta claridad de la red social del conjunto del área de estudio.

En otros indicadores tampoco hay tendencias uniformes. Así por ejemplo si nos referimos al grado de compactibilidad de las redes, sería lógico esperar que, en la escala comarcal, con redes más reducidas y con actores que supuestamente están más próximos unos a otros, la compactibilidad tendiese a ser mayor. Esto ocurrirá allí donde las redes sociales tienen un papel significativamente mayor (mayor cohesión, mayor eficacia de la red social, etc.) que las redes sociales intercomarcales. Esta tendencia solo es significativa en las comarcas catalanas, mientras que entre el resto la mayor parte o bien sufren cambios poco destacados, o incluso las redes pierden compactibilidad. Por su parte, si se produjese una mejora significativa en estas redes comarcales, debería esperarse igualmente que las distancias geodésicas disminuyesen. Efectivamente esto es así, con las únicas excepciones de la tendencia dispar entre Andorra – Sierra de Arcos, donde tales distancias aumentan de manera clara, o la práctica estabilización en el Bajo Aragón. En el resto hay descensos claros, más o menos significativos (sobre todo en las comarcas catalanas y albaceteñas y las dos subredes asociativas de las Sierras de Béjar y Francia). En los casos en los que las distancias aumentan la interpretación iría en el sentido de que hay conexiones entre actores de una comarca que pasan por actores de la otra comarca (en el caso de Andorra – Sierra de Arcos, las conexiones entre algunos de sus actores pasan, o mejoran al menos de manera clara, cuando se establecen a través de actores de la comarca del Bajo Martín). Pero ciertamente esta es una excepción. Este resultado permite concluir con claridad que la proximidad entre los actores es mayor en el seno de cada comarca que cuando el ámbito de referencia es el conjunto del área de estudio.

Los indicadores referidos al grado de conexión de la red versus nivel de fragmentación también arrojan resultados dispares (Figura 2, eje “x”). Las comarcas catalanas y aragonesas del Matarraña-Bajo Aragón, al igual que las dos redes asociativas salmantinas, mantienen elevados niveles de conectividad de la red, pero el aumento de la fragmentación es evidente en algunos casos, sobre todo en la comarca del Bajo Martín y, en menor medida, la comarca vecina de Andorra – Sierra de Arcos (véase también el mayor número de componentes, Tabla 2); por lo tanto cabe deducir que los beneficios de compartir red social en el marco de LEADER parecen ser solo especialmente significativos para el Bajo Martín (cuya red aparece claramente más fragmentada, menos cohesionada, si se analiza de manera aislada). También positivos desde el punto de vista de la cohesión son los efectos de compartir red social en la Sierra de Alcaraz con los actores del Campo de Montiel, aunque en mucha menor medida que en el caso anterior. En el resto de comarcas los indicadores, en términos de fragmentación versus conexión, sufren cambios poco significativos.

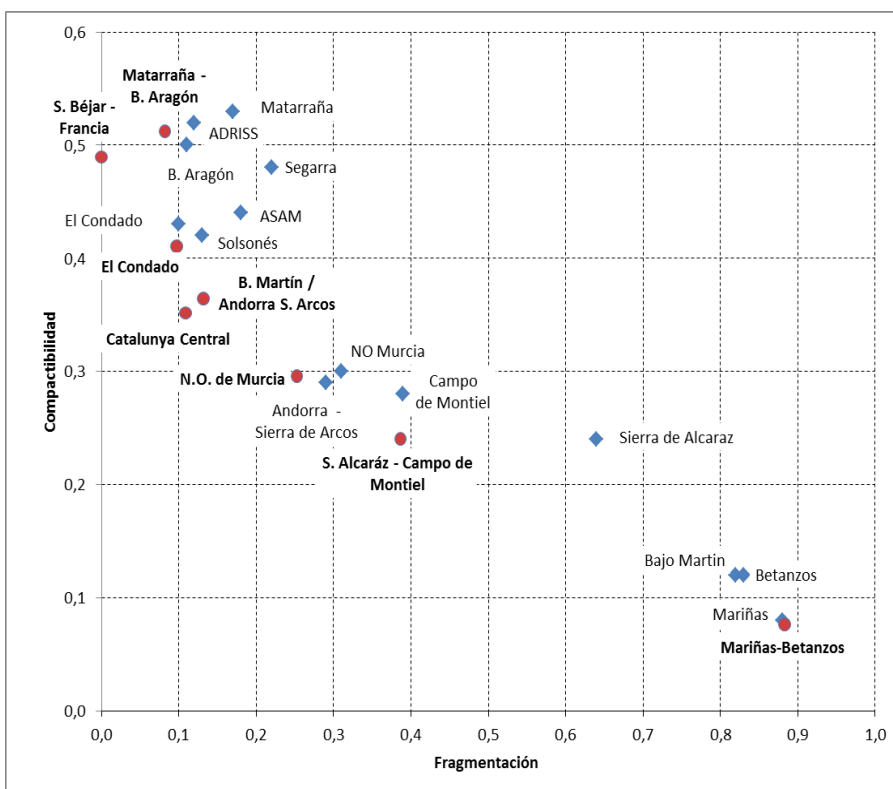
Una visión complementaria de los cambios puede verse al relacionar fragmentación y compactibilidad (Figura 2), estrechamente relacionados entre sí ($R^2=86$ cuando se analiza la relación lineal, y $R^2=0,93$ cuando se optimiza la relación a través de una función exponencial); es decir, estamos ante dos indicadores diferentes, pero a su vez claramente complementarios (siendo la fragmentación la proporción de pares de nodos aislados y la compactibilidad la media de las distancias recíprocas, es decir, 1 indicaría una red totalmente conectada o compactada) en la medida en la que la compactibilidad desciende a medida que aumenta la fragmentación.

En la Figura 2 destaca cómo las redes sociales comarcales de Catalunya Central mejoran su compactibilidad de manera significativa al analizarse de manera aislada, compensando incluso un ligero aumento de la fragmentación interna. En las Sierras de Béjar y Francia, ASAM tendría una ligera mayor vulnerabilidad, como lo pone de relieve su pérdida de compactibilidad y aumento de fragmentación al analizarse de manera separada y no conjuntamente con la red de ADRISS. Algo similar ocurre con la Sierra de Alcaraz, que aumenta su fragmentación al analizarse de manera aislada, pese a que el nivel de compactibilidad permanece prácticamente igual que en la red global del área LEADER. Y cómo se ha señalado anteriormente, el Bajo Martín es el caso más claro, también al analizar la compactibilidad, dado que no solo queda mucho más fragmentada sino también con mucha menor compactibilidad.

Si recuperamos la hipótesis planteada en esta sección, que indicaba que, al descender en escala, desde unas redes sociales en ámbitos en gran parte artificiales (a tenor también de los bajos niveles de cohesión obtenidos) hacia ámbitos territoriales más coherentes, era de esperar un aumento significativo de los niveles de cohesión. Sin embargo, no puede responderse de manera afirmativa y clara, porque hay una cierta diversidad de situaciones. Las principales conclusiones que pueden extraerse de la comparación entre los indicadores de las áreas LEADER y de sus subredes sociales (comarcales o asociativas) serían las siguientes:

- a) La densidad de las redes sociales comarcales tiende a aumentar de manera clara en todos los casos, aunque este resultado depende por un lado de la cohesión de la red, pero también del tamaño de la misma, con lo que éste último sería un factor que también estaría influyendo positivamente.
- b) Las geodésicas medias comarcales tienden a descender, como corresponde también con una red de menor tamaño. Una excepción significativa es la red social de Andorra – Sierra de Arcos, donde la distancia mínima media aumenta (debido en este caso a que actores de la comarca vecina, Bajo Martín, actúan como intermediarios).
- c) Hay una tendencia, aunque no homogénea, al aumento de la fragmentación de las subredes (que no es contradictoria con la mayor densidad y las menores distancias geodésicas), y paralelamente al descenso de la conectividad. Las subredes en las que esto es más claro son las del Bajo Martín, Andorra –

Figura 2: Posición de las áreas LEADER y comarcas según nivel de compactibilidad y fragmentación



● Áreas LEADER
 ◆ Comarcas (o redes asociativas en el caso de Sierras de Béjar y Francia)

Sierra de Arcos y Sierra de Alcaraz. En menor medida esto ocurre también en La Segarra. En el resto de áreas los niveles de fragmentación permanecen estables o bien crecen de manera apenas perceptible. Este aumento de la fragmentación se debe principalmente a la “desaparición” de la red social de actores que actúan como intermediarios, sea directa o indirectamente. En estos casos podría decirse que la red social de ámbito LEADER sí tiene un cierto valor añadido respecto de lo que aportan las diferentes subredes.

- d) En la compactibilidad se detecta una tendencia a descender, como consecuencia también de la mayor fragmentación (como ocurre claramente en las comarcas del Bajo Martín y de Andorra – Sierra de Arcos). Sin embargo, las comarcas catalanas constituyen la excepción a esta tendencia, con una mayor compactibilidad en ambas comarcas respecto de los valores globales, y ello pese a una ligera mayor fragmentación (más destacada en La Segarra); es decir, estaríamos ante una serie de subgrafos cuyos nodos o actores estarían estrechamente conectados internamente, pero con conexiones más débiles entre ellos.

De estas conclusiones, a su vez, podemos extraer dos grandes interpretaciones, en términos de capital social *bonding* y *linking*: mientras los resultados de las comarcas catalanas, y especialmente La Segarra, ponen de manifiesto un comparativamente importante stock de capital social *bonding*, es decir, de actores sociales con una clara tendencia a la cohesión interna (más allá incluso de los posibles subgrupos en cada una de las redes comarcales). En el lado opuesto, el stock de capital social *bonding* en las comarcas aragonesas del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, y en menor medida Sierra de Alcaraz en Albacete, tendería a ser más débil, razón por la que el apoyo en actores “externos” (aunque de las comarcas vecinas) sería la vía para mejorar su cohesión. Es decir, desde la perspectiva de las subredes de ámbito comarcal estamos hablando aquí de un capital social *linking* más desarrollado que en el caso de las comarcas catalanas (donde es más fuerte el capital social *bonding*). Por tanto, y teniendo en cuenta la diversidad de tendencias en los valores más significativos, los escasos cambios que se producen en el resto de áreas no permiten concluir que descender en escala sea siempre una garantía de mayor cohesión en las redes sociales (aunque ello implique que se pierdan algunas conexiones indirectas). La escala LEADER estaría empezando a tener, según estos primeros indicadores básicos, un papel moderadamente significativo. La hipótesis de mayor cohesión social a menor escala solo es cierta en las comarcas catalanas, y ponen de relieve un stock de capital social *bonding* comparativamente más importante que en otras áreas.

Tabla 2: Indicadores de cohesión en las redes y subredes sociales (1)

		B. Martín / Andorra S. Arcos (Teruel)		Catalunya Central (2)		El Condado (Jaén)	Mariñas-Betanzos (A Coruña)		N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón (Teruel)		S. Alcaráz - Campo de Montiel (Albacet.)		S. Béjar - Francia (Salam.) (6)	
		Bajo Martín	Andorra - Sierra de Arcos	Segarra	Solsonés	El Condado (3)	Mariñas	Betanzos	NO Murcia (4)	Matarraña	Bajo Aragón	Sierra de Alcaraz	Campo de Montiel (5)	ADRISS	ASAM
TAMAÑO & DENSIDAD	Tamaño red:	54		54		51	45		47	60		59		57	
	número de actores	20	33	17	30	40	25	20	35	18	42	17	34	24	33
	Densidad	9%		9%		11%	5%		7%	18%		6%		15%	
		8%	9%	25%	15%	13%	6%	8%	8%	28%	19%	16%	8%	25%	17%
DISTANCIA	Diámetro	6		8		7	5		8	4		9		6	
		4	8	4	6	5	4	4	7	4	4	5	6	5	5
	Compactibilidad	0,36		0,35		0,41	0,08		0,30	0,51		0,24		0,49	
		0,12	0,29	0,48	0,42	0,43	0,08	0,12	0,3	0,53	0,5	0,24	0,28	0,52	0,44
	Distancia geodésica media	2,88		3,16		2,63	1,90		3,14	2,04		3,18		2,45	
		1,79	3,31	1,94	2,63	2,48	1,64	1,88	2,86	1,84	2,07	1,87	2,72	2,03	2,27
Desv. Estándar	1,10		1,32		1,05	0,88		1,32	0,66		1,37		0,97		
	0,82	1,65	0,77	1,18	0,91	0,76	0,95	1,17	0,72	0,73	0,95	1,11	0,84	0,93	
CONEXIÓN VS FRAGMENT. DE RED	Conexión de red	0,87		0,89		0,90	0,12		0,75	0,92		0,61		1,00	
		0,18	0,71	0,78	0,87	0,9	0,12	0,17	0,69	0,83	0,89	0,36	0,61	0,88	0,82
	Fragmentación de red	0,13		0,11		0,10	0,88		0,25	0,08		0,39		0,00	
		0,82	0,29	0,22	0,13	0,1	0,88	0,83	0,31	0,17	0,11	0,64	0,39	0,13	0,18
	Núm. Componentes (subgrafos)	8		6		6	32		12	6		19		1	
		15	10	5	4	5	18	16	11	4	6	9	13	4	6
Ratio Componentes / Actores	0,13		0,09		0,10	0,70		0,24	0,08		0,31		0,00		
	0,74	0,28	0,25	0,1	0,1	0,71	0,79	0,29	0,18	0,12	0,5	0,36	0,13	0,16	

- (1): La primera fila de cada indicador corresponde a cada área de estudio en conjunto (área LEADER). La segunda fila (fondo gris) son los valores correspondientes a las respectivas comarcas, subáreas o subredes asociativas.
- (2): Se excluye el reducido número de actores residentes en municipios de otras comarcas (L'Anoia y Bages).
- (3): Comarca de El Condado con la excepción de los actores residentes en el municipio de Vilches (extremo occidental), por su menor integración y articulación histórica con el resto de la comarca.
- (4): Se incluyen solo los municipios más centrales del área de estudio (Bullas, Cehegín y Caravaca).
- (5): Se excluyen los municipios más vinculados histórica y funcionalmente con la capital provincial (San Pedro, Pozohondo, Peñas de San Pedro, Herrera y Balazote).
- (6): Las redes sociales comparten el mismo territorio (aunque con presencia desigual), pero están vinculadas a asociaciones diferentes, ADRISS (Asociación para el Desarrollo Rural Integral de las Sierras de Salamanca) y ASAM (Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña).

6.2. Centralidad de grado: actividad social versus niveles de prestigio en las redes sociales

6.2.1. Perspectiva comparada a escala de áreas de estudio

Uno de los aspectos más básicos y sencillos en las redes sociales es valorar con cuantos actores mantiene vínculos cada uno de los miembros de la red, y en su caso con cuantos de determinadas características. La frecuencia de relaciones ya es un indicativo del nivel de centralidad de cada uno de los actores, es decir, de su grado, que se define por el número de conexiones que tiene un actor. De la misma manera es posible conocer el grado del conjunto de la red. Sin embargo, en buena parte de los sistemas sociales las relaciones entre los actores sociales suelen ser asimétricas, y por ello se podría decir que los miembros de una red social tienden a tener pautas diferenciadas en cuanto emisores de relaciones (de ahí que se hable de relaciones de salida, o actores con rol de “fuente”), y en cuanto receptores de relaciones (relaciones de entrada, o actores con rol de “sumidero”). Un primer elemento de diferenciación en una red social (relaciones dirigidas) será por tanto el papel de los actores sociales en tanto que emisores y/o receptores de relaciones. Se habla así del grado de salida (emisores) y de entrada (receptores) para referirnos a esa doble función de los actores sociales, y de la misma manera del grado de salida y de entrada para el conjunto de la red social. En otros apartados, los grados de entrada y salida servirán, entre otras medidas o propiedades de la red, para analizar la centralidad de los actores, su actividad, prestigio y poder en la red social. De hecho, como señalan Wassermant y Faust (2013:152) el grado de salida es una medida de la expansividad, mientras que el grado de entrada lo es de la receptividad o popularidad (no siempre estos términos son los más adecuados para reflejar las relaciones presentes en una red social). Por tanto, dos funciones muy diferenciadas, y de ahí que sea tan importante poder trabajar con ambos tipos de grado.

Si volvemos a la teoría de grafos, de donde parten los análisis de redes, en sentido estricto tendríamos una tipología con cuatro posibles situaciones o tipos de nodos (o actores) en una red (tipología que muchos autores consideran muy útiles a la hora de analizar los roles o posiciones en las redes sociales, como señalan Wassermant y Faust, 2013: 154): actores aislados, si obviamente no tiene conexión con nadie; actor transmisor, cuando solo emite o tiene relaciones de salida; actor receptor, cuando solo recibe o tiene relaciones de entrada; y finalmente actor portador u ordinario, cuando emite y recibe relaciones (estos dos últimos, a su vez, son diferentes, puesto que un

actor o nodo portador es aquel que tiene tanto el grado de entrada como el de salida = 1, mientras que el nodo o actor ordinario tiene el grado de entrada y/o de salida > 1).

Estos conceptos serán muy útiles a la hora de analizar los tipos de actores según su grado, sus posiciones y su nivel de centralidad, en cada una de las redes sociales. Sin embargo, en este apartado descriptivo nos referiremos solo a las características básicas de las redes sociales de las zonas rurales que constituyen la muestra de estudio, es decir, a los valores globales de las diferentes redes sociales. Hay diferentes propiedades que permiten esta primera comparación entre las redes sociales (Tabla 3). Los promedios de grado o densidad de grado (valores normalizados entre 0 y 1, ó 0 y 100 tal como se presenta en la tabla)⁴ así como la suma de grado ofrecen una idea de la

Tabla 3: Indicadores de centralidad en las redes sociales: centralidad de grado (1).

		Densidad de grado (*100) (2)	Suma grado (3)	Desviación Estándar	Coefficiente de Variación	Grado Máximo	Centralidad de Grado (*100)
B. Martín / Andorra S. Arcos (Teruel)	Gr. Salida	8,28	4,47	5,57	67%	0,25	16,7%
	Gr. Entrada			7,48	90%	0,32	24,6%
Catalunya Central	Gr. Salida	8,56	4,62	6,81	80%	0,32	24,0%
	Gr. Entrada			5,57	65%	0,23	14,3%
El Condado (Jaén)	Gr. Salida	10,55	5,38	5,86	56%	0,22	11,7%
	Gr. Entrada			11,35	108%	0,74	64,7%
Mariñas-Bet. (A Coruña)	Gr. Salida	4,60	2,07	3,47	76%	0,16	11,6%
	Gr. Entrada			6,20	135%	0,32	27,8%
N.O. de Murcia	Gr. Salida	6,75	3,17	3,92	58%	0,17	10,9%
	Gr. Entrada			8,28	123%	0,41	35,3%
Matarraña - B. Aragón (Teruel)	Gr. Salida	17,64	10,41	12,11	69%	0,53	35,5%
	Gr. Entrada			15,54	87%	0,78	61,4%
S. Alcaráz - Campo de Montiel	Gr. Salida	5,55	3,28	3,77	68%	0,14	8,4%
	Gr. Entrada			6,20	112%	0,29	24,2%
S. Béjar - Francia (Salamanca)	Gr. Salida	15,01	8,55	10,55	70%	0,48	33,8%
	Gr. Entrada			11,59	77%	0,73	59,2%

(1): Valores normalizados.

(2): la densidad de grado -dirigido- es la relación entre el número de conexiones observadas (de entrada o de salida) y el máximo posible. Coincide con la media aritmética de los valores estandarizados de grado (sea de entrada o de salida, porque ambas son iguales). Oscila entre 0 y 1 (aunque aquí se expresan en valores sobre 100 para una mejor comprensión).

(3): Suma de valores normalizados de grado para cada actor (valores entre 0 y 1). El total depende del tamaño de la red en número de actores y de las conexiones entre ellos.

⁴ El grado medio o media aritmética de grado es igual para grado de entrada y grado de salida, porque el número de conexiones es el mismo, aunque éstas puedan tener dirección diferente. Dado que el número de conexiones de entrada y salida difieren, la varianza y, en este caso, la desviación estándar, son también diferentes (Wassermant y Faust, 2013: 153).

envergadura e importancia que tiene la red en términos de conexiones entre los actores, y aportan resultados coherentes con lo que se ha señalado anteriormente sobre densidad de red. De la densidad de grado se extrae que se trata de redes sociales muy por debajo de lo que podríamos considerar óptimo y deseable y muy alejado de una red de actores articulada e integrada. Los valores más altos apenas llegan al 20 %, y cinco de las ocho áreas el grado se sitúa por debajo del 10 %. Es decir, se trata de redes sociales con un bajo nivel de actividad.

Por su parte la suma de grado es un valor que refleja la suma de valores normalizados de los miembros de la red. Es un indicador fiel del tamaño o importancia de la red en cuanto a conexiones totales. En estos casos, dado que el número de actores es muy similar en cada una de las zonas de estudio, este valor es también comparable. Siendo un indicador distinto, los resultados coinciden en las tendencias que han sido expuestas hasta ahora. Pese a su utilidad, no informa sobre las relaciones en el resto de la red, ni de los posibles desequilibrios en el conjunto de la red, ni tampoco, por la propia definición de grado, hay diferencias entre grado de entrada y grado de salida. Por ello es necesario completar esta visión global con medidas que permitan esta diferenciación, aprovechando que se trata de redes sociales dirigidas.

La desviación estándar y el coeficiente de variación aportan una primera aproximación a cómo se distribuye y varían tanto el grado de entrada como el de salida dentro de cada una de las redes sociales. Cabe destacar que salvo en Catalunya Central la variabilidad tiende a ser mayor en el grado de entrada que en el de salida; es decir, hay mayor tendencia a la heterogeneidad y desequilibrios cuando se trata de las relaciones de entrada, por lo que cabe deducir que determinados actores tenderán a concentrar un mayor número de relaciones frente al resto. Esto parece bastante claro en los casos de mayores desequilibrios, como Mariñas-Betanzos, N.O. de Murcia, Sierra de Alcaraz-Campo de Montiel y El Condado. Los elevados coeficientes de variación indican diferencias importantes en el nivel de actividad de los actores en la red social, y en concreto nos ponen sobre la pista de una elevada concentración de relaciones de entrada en un reducido número de actores, frente a una mayoría de actores con probablemente muy pocas relaciones de entrada. La interpretación en términos de popularidad y hasta de liderazgo es clara. Estamos ante redes en las que son muy pocos los actores considerados realmente como populares en la red, y los que, a tenor de la variabilidad de las relaciones, podrían ejercer esas tareas de liderazgo que se derivan de posiciones centrales en la red social.

A falta de profundizar más en la distribución de las relaciones en cada red, este hecho, aunque podría tener alguna interpretación positiva (liderazgos claros), implica igualmente una elevada dependencia de un probablemente muy reducido número de actores a la hora de utilizar la red social como apoyo para la puesta en marcha de acciones que exijan la cooperación y el liderazgo entre los actores. Este tipo de configuraciones, como se verá más adelante, nos llevan a los interesantes planteamientos de Granovetter sobre la fuerza de los lazos débiles (1973).

Para paliar esa elevada dependencia, lo esperable y deseable serían niveles de actividad más uniformes (dado que en teoría se trata de actores relevantes en cuestiones socioeconómicas), lo que de producirse indicaría que los niveles de prestigio estarían más distribuidos entre un mayor número de actores (aunque no necesariamente una elevada uniformidad en los niveles de prestigio constituye un factor positivo, porque podría estar asociada a una falta de liderazgos claros). Por su parte la mayor tendencia a la uniformidad en el grado de salida constituye un cierto contrapeso y cabe calificar como factor positivo, dado pone de relieve que al menos (y sin salir del contexto de redes sociales escasamente conectadas) hay unos niveles similares en cuanto a conocimiento y capacidad de acceso a otros actores en la red social.

Las apreciaciones anteriores quedan parcialmente confirmadas por los valores de grado máximo de entrada y salida (los valores mínimos son 0 o muy próximos a 0). Estos reflejan que hay redes sociales con al menos un actor con grado de entrada muy elevado, es decir, muy activos en la red social y con un nivel de prestigio muy elevado (Matarraña-Bajo Aragón, Sierras de Béjar y Francia, El Condado). En el lado opuesto, en redes sociales como las de Catalunya Central y, en menor medida, Bajo Martín / Andorra – Sierra de Arcos y Mariñas -Betanzos, esos nodos de elevado prestigio están prácticamente ausentes, o al menos los más relevantes tienen un nivel de prestigio comparativamente mucho más reducido que las áreas anteriores.

El grado de salida tiende a ser, como se ha señalado anteriormente, más bajo que el de entrada, también en los valores máximos. Pero los resultados también muestran que al menos hay un actor con niveles comparativamente muy elevados en las dos redes sociales que hasta ahora se van definiendo como más dinámicas, Matarraña-Bajo Aragón y Sierras de Béjar y Francia. Por otro lado, en línea con lo señalado anteriormente para Catalunya Central, también aquí el grado de salida máximo es superior al grado de entrada máximo, es decir, se va confirmando la tendencia a una mayor diversidad o dispersión de las relaciones de entrada (prestigio) que de las relaciones de salida (actividad social).

Los valores medios del grado global de la red (densidad de grado), la desviación estándar y coeficiente de variación, o los grados máximos de entrada y salida, son una parte, importante, de la información en torno al grado, y ya han permitido apuntar tendencias que parecen claras a la hora de caracterizar cada una de las redes sociales. Pero sin duda la más interesante es la propia centralidad de grado para el conjunto de la red. Hay diferentes aproximaciones a la centralidad, pero la que ha tenido más éxito y se utiliza con el estándar es el índice de centralidad de grado de Freeman (1979). Una de las propiedades más destacadas del índice de centralidad es que cuanto mayor tiende a ser el valor del índice, mayor es la probabilidad de un solo actor, o un número muy reducido, tengan una posición muy central en la red, y concentren la mayor parte de las relaciones, teniendo el resto de actores posiciones menos centrales, pudiendo incluso llegar a ser posiciones periféricas (Wassermant y Faust, 2013: 198).

De lo anterior se deduce que el índice de centralidad -o centralización- para el conjunto de la red está midiendo, ahora con mayor precisión, lo que se ha comentado anteriormente con relación a la desviación estándar y al coeficiente de variación, es decir, lo variables o heterogéneas que son las centralidades de los actores en la red social. Es por tanto una medida que permite una buena aproximación a la variabilidad o dispersión en el conjunto de la red, porque informa de hasta qué punto un único actor (o grupo muy reducido) tiene una alta centralidad frente a una mayoría de actores con centralidad muy baja. Desde el punto de vista matemático la formulación de Freeman tiene en cuenta las diferencias entre el valor de grado máximo y el resto de valores observados. El índice de centralidad de grado se sitúa entre 0 y 1 (aunque puede expresarse en porcentajes), siendo 0 cuando todos los actores tienen el mismo índice de centralidad y 1 cuando un solo actor domina completamente al resto de los actores en la red (grafo en forma de estrella). La centralidad de grado está relacionada con algunas de las propiedades señaladas anteriormente, como la compactibilidad, de manera que las redes muy centralizadas tienden a ser también muy compactas, con distancias relativamente cortas entre los pares de nodos. En este capítulo se analizan también otros índices de centralidad basados en la cercanía y la intermediación en el conjunto de las redes sociales.

Los resultados para el índice de centralidad de grado, de entrada y salida, pueden verse en la Figura 3.

Desde una perspectiva comparada, la primera cuestión a destacar es la diferencia en los valores medios en grado de salida y entrada (0,2 y 0,4 respectivamente), que en la Figura 3 se refleja en ambas escalas, con máximos de 0,4 para el grado de salida y 0,7 para el grado de entrada. Este primer dato ya pone de relieve una tendencia a redes en las que las relaciones de entrada superan significativamente a las de salida, es decir, en valores globales, los actores sociales tienden a ser reconocidos comparativamente más que a reconocer a otros en la red social.

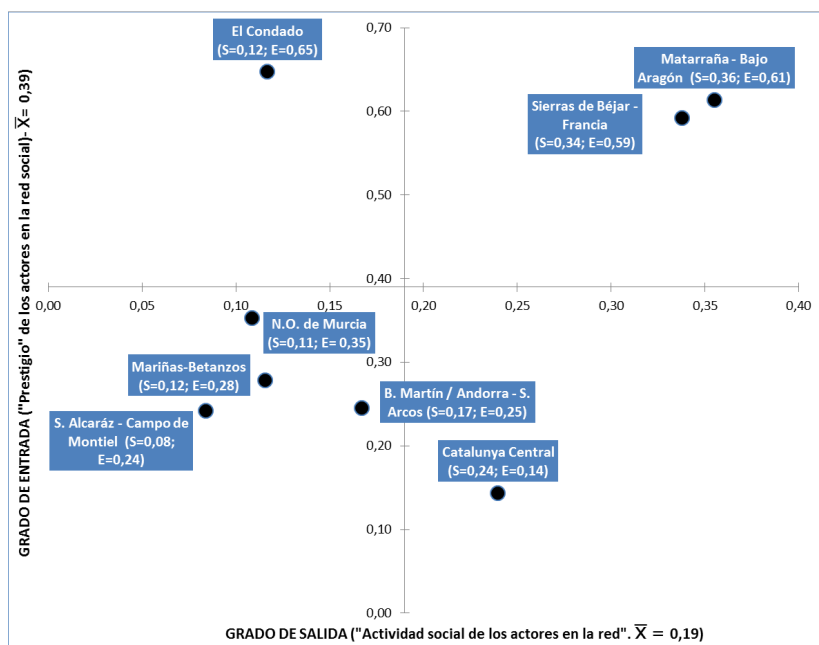
La razón de los comparativamente bajos niveles en el grado de salida se relaciona con lo mencionado anteriormente, el tratarse de una red dispersa tanto en cuanto a la tipología de actores como desde el punto de vista geográfico. Es decir, los actores sociales tienden a ser poco activos o estar relativamente poco implicados con otros miembros de la red. Sin embargo, el que los valores del grado de entrada sean más altos ponen de manifiesto que, pese a lo anterior, hay seguramente algunos actores sociales que gozan de un alto grado de reconocimiento (prestigio) y que son accesibles por un relativamente elevado número de actores.

Si se analizan los valores correspondientes a cada una de las áreas, solo hay una excepción a la tendencia señalada anteriormente de relaciones de salida por debajo de las relaciones de entrada. Se trata de Catalunya Central, en donde el grado de entrada es inferior al de salida, y por lo tanto cabe plantear que el nivel de prestigio (atracción de relaciones o grado de entrada) es globalmente más bajo (o que está muy disperso

entre más actores); en cualquier caso lo significativo es que, a priori, estos datos apuntarían a la ausencia o muy reducida presencia de actores con niveles de prestigio significativamente elevados, lo cual podría interpretarse como o bien como una falta de liderazgo en el contexto territorial y socioeconómico al que aquí se hace referencia, o bien como la distribución de ese liderazgo entre un relativamente elevado número de actores. Esta hipótesis se contrastará con detalle al analizar la posición de los diferentes actores en la red y su grado de centralidad.

En la Figura 3 puede verse cómo hay dos áreas en la que los actores que participan en estas redes sociales presentan un nivel de articulación y de actividad social comparativamente mayor, Matarraña-Bajo Aragón y Sierras de Béjar y Francia. En ambos casos la actividad social tiende a ser más elevada (grado de salida) y el prestigio que consiguen concentrar los actores más relevantes en la red social (grado de entrada) es significativamente elevado. Solo El Condado presenta un nivel de prestigio comparable, pero sin embargo el que su grado de salida sea bastante más baja pone de relieve una red social menos articulada, con menores relaciones recíprocas entre un elevado número los actores; y sin embargo, la posición en el gráfico y los datos apuntan a que probablemente un reducido número de actores están concentrando las relaciones de entrada, es decir, son la referencia para una buena parte del resto de actores de la red social. El único aspecto positivo es que estos actores son, en teoría, accesibles, pero este hecho queda claramente contrarrestado por la baja actividad social que se deriva del valor tan bajo en el grado de salida.

Figura 3: Posición de las redes sociales de las áreas de estudio según centralidad de grado de salida (S) y entrada (E)



Entre el resto de áreas destaca una situación, que cabe calificar como la más negativa (y aquí estarían sobre todo Mariñas-Betanzos, Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel y N.O. de Murcia), porque presenta valores bajos tanto en grado de entrada como en grado de salida. Es decir, los actores sociales son socialmente poco activos y tienden a tener muy pocas conexiones de salida con otros actores de sus respectivas redes sociales; pero este hecho, que también estaba presente en El Condado, aquí ni siquiera es contrarrestado por unos valores relativamente elevados en cuanto al grado de entrada, es decir, tampoco hay una identificación clara de un número significativo de actores que tengan un papel central en la red social y a los cuáles se pueda acceder con relativa facilidad. Por lo tanto la centralidad de la red, según ambos indicadores, es bastante baja en estas tres áreas. La situación es solo parcialmente diferente en Bajo Martín / Andorra – Sierra de Arcos, donde varía sobre todo un nivel de actividad social algo superior (grado de salida).

En conclusión, sin entrar aun a valorar la situación interna dentro de cada una de las redes sociales, los diferentes indicadores que se han expuesto sobre el grado nodal ponen de relieve tendencias claras en cuanto al nivel de centralidad medio. Algunas redes destacan claramente, en este contexto, por unos comparativamente más elevados niveles de centralidad, frente al resto, que se sitúan en niveles medio-bajo o bajos. Salvo en un par de excepciones, esta baja centralidad de las redes sociales (conformadas por actores teóricamente relevantes desde el punto de vista socioeconómico), se traduciría, según puede deducirse de los diferentes indicadores de grado nodal, por lo que podríamos denominar como elevada estabilidad y reducido dinamismo, y lo que es más importante, constituyen estructuras aparentemente bastante rígidas, en las que la capacidad de dinamización reside en un muy reducido número de actores con niveles de prestigio comparativamente más elevado. Estas ideas se contrastarán al analizar en detalle las diferentes redes, teniendo en cuenta las posiciones de los actores en la red social.

6.2.2. Descendiendo en escala: ¿mayor actividad social y niveles de prestigio en la escala comarcal?

Anteriormente se planteó la hipótesis de que al descender en escala las redes sociales tenderían a presentar indicadores de cohesión más positivos, al tratarse de redes sociales de menor tamaño y estar circunscritas al ámbito comarcal o de territorios aparentemente más coherentes desde el punto de vista geográfico, histórico y/o socioeconómico. Los resultados obtenidos con indicadores básicos de cohesión no han sido en absoluto concluyentes (la hipótesis solo se confirma en las comarcas catalanas y en menor medida en la Sierra de Alcaraz en Albacete), y en algunos casos incluso han sido contrarios al planteamiento inicial (con las comarcas del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos como principales exponentes). A partir de los indicadores relacionados con la centralidad de grado en la escala comarcal (o redes asociativas en el caso de Sierras de Béjar y Francia) volvemos aquí sobre esta hipótesis, para completar la respuesta anterior con los indicadores de cohesión. En la Tabla 4 se desglosan los resultados a escalas más reducidas, siguiendo las mismas pautas que se definieron al analizar los indicadores de cohesión.

Al analizar las variaciones que se producen de los resultados obtenidos en la centralidad de grado para las diferentes subredes sociales, respecto de los obtenidos para la red social en cada zona de estudio, las conclusiones que pueden obtenerse son muy significativas, más si cabe que al trabajar con indicadores de cohesión. En el grado de salida, por ejemplo, la desviación entre los valores de las subredes respecto a las redes sociales fluctúa entre el 21 % (El Solsonés) y -15 % (Matarraña). Para el grado de entrada estas desviaciones son incluso mayores, fluctuando entre el 32 % (La Segarra) y -26 % (ADRISS). Por lo tanto, estamos muy lejos de pautas generales (Figura 4), y cada una de las subredes responde a elementos diferentes.

Como se observa en la Figura 4 junto a subredes sociales cuyo grado de salida y/o de entrada está próximo a los valores del conjunto del área, en otras subredes hay variaciones muy significativas, como ocurre con las subredes de ADRISS, El Solsonés, La Segarra, Campo de Montiel y, en menor medida, Matarraña y Bajo Aragón. En la Figura 5 se representa el porcentaje de variación (en el grado de entrada y de salida) de las subredes sociales respecto de la red para el conjunto de cada área de estudio. Se pueden diferenciar cinco situaciones principales, según los cuadrantes:

Tabla 4: Indicadores de centralidad en las redes y subredes sociales: centralidad de grado (1)

		Densidad de grado (*100) (2)	Suma grado (3)	Desviación Estándar	Coefficiente de Variación	Grado Máximo	Centralidad de Grado (*100)
B. Martín / Andorra S. Arcos (Teruel)	Gr. Salida	8,28	4,47	5,57	67%	0,25	16,7%
	Gr. Entrada			7,48	90%	0,32	24,6%
Bajo Martín	Gr. Salida	7,63	1,53	7,71	101%	0,26	20%
	Gr. Entrada			7,34	96%	0,21	14%
Andorra - Sierra de Arcos	Gr. Salida	8,81	2,91	6,08	69%	0,25	17%
	Gr. Entrada			8,34	95%	0,31	23%
Catalunya Central	Gr. Salida	8,56	4,62	6,81	80%	0,32	24,0%
	Gr. Entrada			5,57	65%	0,23	14,3%
La Segarra	Gr. Salida	24,63	4,19	14,61	59%	0,50	27,0%
	Gr. Entrada			18,99	77%	0,69	46,9%
El Solsonés	Gr. Salida	14,83	4,45	14,03	95%	0,59	45,3%
	Gr. Entrada			8,91	60%	0,34	20,3%
El Condado (Jaén)	Gr. Salida	10,55	5,38	5,86	56%	0,22	11,7%
	Gr. Entrada			11,35	108%	0,74	64,7%
El Condado (sin Vilches)	Gr. Salida	12,50	5,00	7,26	58%	0,28	16,1%
	Gr. Entrada			13,33	107%	0,74	63,4%
Mariñas-Bet. (A Coruña)	Gr. Salida	4,60	2,07	3,47	76%	0,16	11,6%
	Gr. Entrada			6,20	135%	0,32	27,8%
Mariñas	Gr. Salida	6,00	1,50	4,58	76%	0,17	11%
	Gr. Entrada			8,34	139%	0,33	28%
Betanzos	Gr. Salida	7,63	1,53	7,15	94%	0,21	14%
	Gr. Entrada			7,34	96%	0,26	20%
N.O. de Murcia	Gr. Salida	6,75	3,17	3,92	58%	0,17	11%
	Gr. Entrada			8,28	123%	0,41	35%
Mun. Centrales (Bullas, Cehegín, Caravaca)	Gr. Salida	8,32	2,91	5,24	63%	0,21	13%
	Gr. Entrada			9,68	116%	0,41	34%
Matarraña - B. Aragón (Teruel)	Gr. Salida	17,64	10,41	12,11	69%	0,53	36%
	Gr. Entrada			15,54	87%	0,78	61%
Matarraña	Gr. Salida	27,78	5,00	11,73	42%	0,47	20%
	Gr. Entrada			25,85	93%	0,94	70%
Bajo Aragón	Gr. Salida	18,70	7,85	13,55	72%	0,49	31%
	Gr. Entrada			15,15	81%	0,63	46%
S. Alcaráz - Campo de Montiel	Gr. Salida	5,55	3,28	3,77	68%	0,14	8%
	Gr. Entrada			6,20	112%	0,29	24%
Campo de Montiel	Gr. Salida	8,29	2,82	6,21	75%	0,21	13%
	Gr. Entrada			9,25	112%	0,36	29%
Sierra de Alcaraz	Gr. Salida	15,81	2,69	8,61	54%	0,25	10%
	Gr. Entrada			15,92	101%	0,63	50%
S. Béjar - Francia (Salamanca)	Gr. Salida	15,01	8,55	10,55	70%	0,48	34%
	Gr. Entrada			11,59	77%	0,73	59%
ADRISS	Gr. Salida	24,64	5,91	18,64	76%	0,74	51%
	Gr. Entrada			14,94	61%	0,57	33%
ASAM	Gr. Salida	17,42	5,75	9,94	57%	0,50	34%
	Gr. Entrada			17,36	100%	0,81	66%

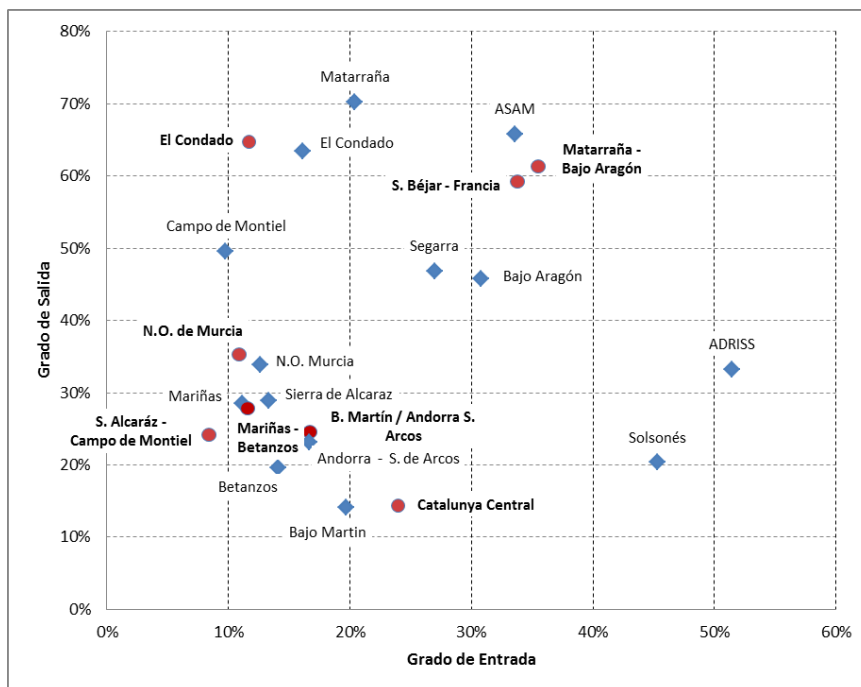
(1): Valores normalizados.

(2): la densidad de grado -dirigido- es la relación entre el número de conexiones observadas (de entrada o de salida) y el máximo posible. Coincide con la media aritmética de los valores estandarizados de grado (sea de entrada o de salida, porque ambas son iguales). Oscila entre 0 y 1 (aunque aquí se expresan en valores sobre 100 para una mejor comprensión).

(3): Suma de valores normalizados de grado para cada actor (valores entre 0 y 1). El total depende del tamaño de la red en número de actores y de las conexiones entre ellos.

- a) Comarcas cuya red social empeora de manera significativa en cuanto a grado de salida, es decir, un buen número de las relaciones que los actores sociales de la comarca del Matarraña tienen lo son con otros actores sociales, pero de la comarca del Bajo Aragón. Sin embargo, el grado de entrada mejora ligeramente, es decir, algunos actores que, pese a lo anterior, son relativamente bien reconocidos dentro de la comarca, quedaban parcialmente diluidos en el conjunto del área de estudio. Si se tiene en cuenta solo la comarca del Matarraña su red social alcanza unos valores de grado de entrada excepcionalmente elevados para un sistema social, es decir, siete de cada 10 actores locales son reconocidos como personas de prestigio. A estos resultados contribuyen, por un lado, el hecho de que se trate de una red social comarcal reducida (18 actores sociales) y, por otro, el que la propia comarca es también pequeña en términos de población, lo que facilita la identificación clara, el conocimiento y el trato con aquellos actores que ocupan posiciones de cierta relevancia social.
- b) Comarcas en las que mejoran tanto el grado de entrada como el grado de salida, aunque en mayor medida uno u otro. Destacan los casos de La

Figura 4: Centralización de grado en las redes y subredes sociales. Grado de entrada y grado de salida



Segarra, El Solsonés y el Campo de Montiel. Especialmente La Segarra destaca por una mejora muy significativa en su grado de entrada (Figura 4 y Figura 5), que cabe interpretar en el sentido de que los actores más prestigiosos de la comarca lo son reconocidos, valorados y tratados principalmente por sus convecinos (actores sociales relevantes de la misma comarca), mientras que son mucho menos conocidos y tratados por parte de actores sociales de las otras comarcas. Esta situación coincide con lo señalado anteriormente al referirnos al stock del capital social *bonding*. La Segarra vuelve a aparecer como un ejemplo excelente de un elevado stock de capital social *bonding*, de relaciones muy fuertes en la escala intracomarcal, y mucho más débiles con otras comarcas vecinas (capital social *linking*). En esta misma línea se inscribiría la comarca del Campo de Montiel, aunque aquí los indicadores de cohesión no eran tan contundentes, ni tampoco la mejora en el grado de entrada (pese a que es muy significativa). En todo caso los resultados van en la línea de poner de relieve que los actores sociales del Campo de Montiel tendrían un comparativamente débil reconocimiento y trato por parte del resto de los actores sociales, siendo mucho mayor el que reciben por parte de sus propios convecinos.

Y un último caso que podría incluirse en esta situación es el de El Solsonés, aunque aquí, a diferencia de los casos anteriores, la mejora fundamental y más significativa es en el grado de salida. Este resultado pondría por tanto de

Figura 5: Variación del grado de entrada y de salida (en %) de las subredes comarcales o asociativas respecto de la red global en cada área de estudio



relieve que los actores sociales de la comarca son especialmente activos y tienden a reconocer a otros actores sociales de la comarca, más que a actores externos (en este caso, principalmente, de La Segarra). Sin embargo, el crecimiento en el grado de entrada es moderado, lo cual significa que ese reconocimiento y trato interno tiende a estar muy disperso en un gran número de actores sociales. Por lo tanto, lo que podría constituir una importante fuente de capital social *bonding* (relaciones de salida intracomarcales), queda paliado por la dispersión de esas relaciones entre actores sociales que, finalmente, no ocupan posiciones de prestigio en la red social comarcal.

- c) Un tercer tipo de tendencia muy característico se corresponde comarcas en las que desciende tanto el grado de entrada como el grado de salida. El único caso es el del Bajo Aragón. Cuando esto ocurre significa que se trata de una red social muy bien articulada e integrada con la comarca vecina, en este caso la del Matarraña. Es decir, parte de la actividad social de los actores sociales del Bajo Aragón es compartida con actores sociales del Matarraña, donde reconocen y tratan a varios actores sociales de prestigio. Al desaparecer estos últimos de la red, parece haber un menor acuerdo a la hora de definir cuáles son los actores sociales de prestigio en el Bajo Aragón, donde la dispersión es mayor. Pero resulta altamente relevante que tanto los actores sociales del Matarraña, como se ha señalado, como los del Bajo Aragón, reconozcan de manera muy mayoritaria quienes son los actores sociales de mayor prestigio en el territorio, que claramente, a tenor de estos resultados, están en la comarca del Matarraña.
- d) La última situación típica se corresponde con una disminución del grado de entrada y un aumento del grado de salida. El caso más claro es el de la red asociativa de ADRISS. Algunas de las tendencias que se han señalado anteriormente se repiten, aunque combinadas de manera diferente. Así, parece evidente que la disminución en el grado de entrada pone de relieve que una parte importante del prestigio en la Sierras de Béjar y Francia se concentra en actores vinculados a la red de ASAM. Así como los actores sociales vinculados a ADRISS sí parecen tener claro que algunos de los actores sociales de ASAM son muy prestigiosos, no coinciden en quienes son los de mayor prestigio dentro de su propia red de ADRISS, donde la dispersión del prestigio es significativamente mayor (33% de grado de entrada frente al 66 % en ASAM). Por lo tanto, el crecimiento en el grado de salida, es decir, la mayor actividad social que parece deducirse en el seno de ADRISS respecto de la red social en el conjunto del territorio, no tiene efectos relevantes porque se trata de una actividad social muy dispersa y por tanto con actores cuyo nivel de prestigioso es, comparativamente, bastante reducido.

A una considerable distancia, pero también participando de estas tendencias, se sitúan también las comarcas de Betanzos y el Bajo Martín. En ambos casos hay un ligero aumento en el grado de salida, es decir mayor actividad social en la red comarcal respecto de la red a escala LEADER, pero esa mayor actividad social se produce con actores sociales que no concentran nominaciones y que por tanto tienen un nivel de prestigio comparativamente muy bajo. En ambos casos los actores sociales tienden a reconocer con bastante claridad como actores relevantes, y tratar con ellos, a actores sociales que también son reconocidos como tales en sus propias comarcas. Por lo tanto, en términos de stock de capital social, en este cuarto grupo tendríamos comarcas con un stock de capital social *bonding* aparentemente mayor que el que corresponde al conjunto del área, pero éste es tan disperso que queda muy difuminado y que podría ser poco efectivo. Se trata de subredes sociales que tienden a ser más fuertes, más sólidas y más eficaces en el conjunto de los territorios que en las diferentes subcomarcas (sobre todo en el caso de la red asociativa ADRISS, que parece claramente más débil de manera aislada que cuando se sitúa en conjunción con la red de ASAM, aprovechando sus buenos niveles de prestigio y, posiblemente, liderazgo, como se verá más adelante.

6.3. Centralidad de cercanía: la proximidad entre los actores sociales

6.3.1. El concepto de centralidad de cercanía

Si el grado es una medida de la centralidad que se basa en las conexiones o adyacencias entre los actores de la red social, la cercanía lo hace con relación a la distancia entre actores. Precisamente una de las críticas a la centralidad de grado es que solo tiene en cuenta las adyacencias, es decir, conexiones directas, pero ignora los vínculos indirectos que puedan establecerse entre actores a través de intermediarios. La centralidad de cercanía aborda precisamente ese déficit, siendo por tanto dos medidas complementarias para explicar la centralidad de los actores en las redes sociales (y obviamente la caracterización de estas en función de sus valores globales de centralidad).

La idea básica de la centralidad de cercanía es que un actor tenderá a ser más central cuanto más cerca esté de todos los demás, es decir, cuanto menores sean las distancias. El interés de este segundo tipo de centralidad es que los actores centrales en función de la distancia tienen un acceso rápido a otros actores, y por lo tanto pueden ser muy productivos a la hora de transmitir información. Así por ejemplo ante cuestiones que impliquen el acceso y/o transmisión de información, la eficiencia en abordarlas tenderá a ser mayor cuanto mayor sea la centralidad de los actores clave (es decir, cuanto más se aproxime a la distancia mínima). La cercanía contribuye por tanto a la eficiencia en las comunicaciones. En una red de estrella, el nodo o actor que está en el centro sería por tanto el único que tuviese las mínimas distancias con todos los demás (distancias geodésicas). Sin embargo, en las redes sociales lo habitual es que incluso las distancias mínimas impliquen una serie de pasos, y por lo tanto la comunicación dependerá, en parte, del número de pasos hasta alcanzar al resto de actores. Algunos autores identifican la centralidad de cercanía (al igual que la centralidad de grado y la de intermediación, que veremos a continuación), con ventajas estructurales que, eventualmente, pueden convertirse en poder, es decir, las posiciones centrales no solo aportarían ventajas en la comunicación, sino poder en tanto que mayor control, al menos sobre la información entre los actores.

A partir de la idea básica de centralidad de cercanía se elaboraron diferentes índices para medir la cercanía de cada actor. El más sencillo se deriva de la suma de las distancias geodésicas entre un actor a todos los demás. Esta suma constituye la lejanía; por tanto, la cercanía se concibe como la inversa de la suma de las distancias de cada actor al resto de actores (es decir, $1 / \text{lejanía}$). El índice solo tiene sentido cuando un nodo puede acceder a todos los demás, es decir, una red conexa. El que sea aplicable solo a redes conexas es una de las principales limitaciones del índice. El valor mínimo es por tanto 0, cuando alguno de los nodos o actores no está conectados a la red, mientras que el máximo dependerá del tamaño de la red. Por esta razón, en principio no resultaría adecuado o significativo comparar redes de tamaños diferentes; no obstante, es posible estandarizar los resultados, de manera que el valor máximo en cualquier red sea = 1. De esta forma el índice estaría midiendo la distancia media inversa ente un actor y el resto, y si el actor es adyacente a todos los demás (distancia mínima de la red de estrella) el valor será = 1, es decir, cercanía máxima (Wassermant y Faus, 2013: 207).

Aclarado el concepto de cercanía con relación a un nodo o actor en la red, interesa aplicarlo al conjunto de la red. El punto de partida es la estandarización señalada anteriormente, de manera que el índice de centralidad de cercanía para la red tendrá también un valor = 1 cuando un actor está a distancia 1 de todos los demás, y cuando todos estos están a distancia 2 entre ellos, es decir, la red en forma de estrella. El valor mínimo (0) se alcanzaría cuando todas las distancias son iguales (red circular).

Cuando en una red social hay nodos que no están conectados (bastante habitual en redes de tamaño medio y grande), no sería posible, en sentido estricto, calcular un índice de centralización de cercanía, ni para el actor ni para el conjunto de la red. Esta es precisamente la situación en nuestras redes sociales de zonas rurales (que, recordemos, tienen la restricción de estar compuesta por actores vinculados a procesos de desarrollo socioeconómico y dispersos en territorios relativamente amplios), en las que aparecen uno o más actores aislados o bien unidos en bloques aislados. Hay diferentes formas de abordar esta cuestión. Una de ellas es trabajar con los bloques (subredes) y calcular la centralidad de cercanía de cada nodo dentro de su bloque correspondiente. La idea básica de este planteamiento es obra de Lin (1976), a partir de una cuestión bastante lógica, y es que la cercanía de un actor ha de ser analizada teniendo en cuenta solo aquellos actores que están en lo que él denominaba “rango de influencia”⁵. A partir de este planteamiento se formula un índice de cercanía mejorado sobre la centralidad a nivel de actor, que se basa en la distancia media solo a los actores en su rango de influencia (dentro de su bloque o subred) (Freeman, 1979). Wassermant y Faust (2013: 222) señalan que esta es una medida refinada de la centralidad de cercanía clásica, sencilla pero bastante útil y adecuada a redes que no están fuertemente

⁵ La propuesta toma la idea inicial de Lin, (1976) sobre “rango de influencia”, de manera que la centralidad de cercanía para un actor estaría referida solo a las distancias con los actores situados en su rango de influencia.

conectadas, como es en nuestro caso. Por otro lado, el índice resultante es muy similar a otros que miden el nivel de prestigio de los actores, basados igualmente en la cercanía, y constituye por tanto una aproximación complementaria al concepto de prestigio que se ha definido a partir de la centralidad de grado.

Por tanto, el análisis de centralidad de cercanía en nuestras redes sociales se llevará a cabo aplicando el enfoque de rango de influencia. Se han realizado varios contrastes con otra de las opciones que plantean Wassermant y Faust (2013: 222), como es el ignorar los actores que están inconexos. Cuando los actores inconexos no forman bloques, sino que permanecen aislados los resultados son prácticamente los mismos ($r=0,98$ para la cercanía de entrada, y de $r=0,99$ para la cercanía de salida). Sin embargo, estos pueden sufrir algunas variaciones más significativas cuando en la red aparecen varios bloques o subredes. En consecuencia, aquí se trabajará con el planteamiento inicial de rango de influencia de los actores (es decir, cálculo de la cercanía dentro de los diferentes bloques), porque refleja más fielmente la situación que podemos encontrar en nuestras redes sociales.

6.3.2. La cercanía a las áreas de estudio: el elevado coste de acceso a los actores de mayor prestigio

Como se ha señalado es muy habitual que uno o más actores no estén conectados a la red social, principalmente por el hecho de no ser reconocidos como relevantes ni mantienen relaciones con ninguno de los restantes, es decir, están ausentes las relaciones de entrada. Ello no evita que tales actores sí puedan reconocer a otros como relevantes y mantengan relaciones de salida hacia estos otros. Pero en todo caso la conexión no es completa. Por esta razón no es posible calcular medidas de centralidad de grupo, aunque sí puedan calcularse para cada actor individual. Estas últimas se analizarán más adelante, pero para hacerse una idea aproximada de las tendencias en cuanto a centralidad de cercanía para el conjunto de la red acudimos a diversos estadísticos básicos (Tabla 5).

Dado que la diferencia en el tamaño de las redes es reducida, es posible una cierta comparación de tales resultados. Se pueden obtener tres tipos de valores. En primer lugar, $C=0$, lo cual indica que hay al menos un actor no conectado en sus relaciones de entrada o de salida. En segundo lugar, si $C = > 0 \leq 1$, se trata de actores que pertenecen a alguna subred o bloque, por lo general con conexiones muy reducidas. Por último, si $C > 1$, entonces estamos ante un actor conectado en la red o bloque

principal. En este último caso el valor más próximo a 1 indica mayor cercanía media del actor a todos los demás.

Con la excepción de la red social de las Sierras de Béjar y Francia, en todas las restantes hay al menos un actor desconectado (bien en sus relaciones de entrada o de salida). Por ello en la Tabla 5 se ha sustituido el valor de 0 por el valor más próximo a $C > 1$, que indica realmente el actor con mayor centralidad de cercanía en la red, o en el bloque principal de ésta. Es importante destacar que este hecho afecta más a las relaciones de entrada que a las relaciones de salida (es decir, “reconocemos, pero no nos reconocen”).

Teniendo en cuenta las observaciones anteriores, en la Tabla 5 pueden verse los diferentes estadísticos referidos a la centralidad de cercanía de cada una de las áreas de estudio, así como las subredes dentro de cada una de ellas. Cada uno de los estadísticos aporta una información sobre las características de la red social. Los valores mínimos ponen de relieve la distancia geodésica del actor que está más próximo a todos los demás; su interés no es tanto por lo específico de ese actor, sino porque la red social tiene una serie de características estructurales que permiten esa distancia mínima del actor más central. De la misma manera, la media de las distancias mínimas pone de relieve otras características importantes de la red social y, dado que no puede calcularse una medida global de centralización de red, se convierte en la medida que mejor nos permite una mínima comparación de las diferentes redes sociales (aunque obviamente el cálculo de la cercanía es sensible al tamaño de la red, como se ha señalado).

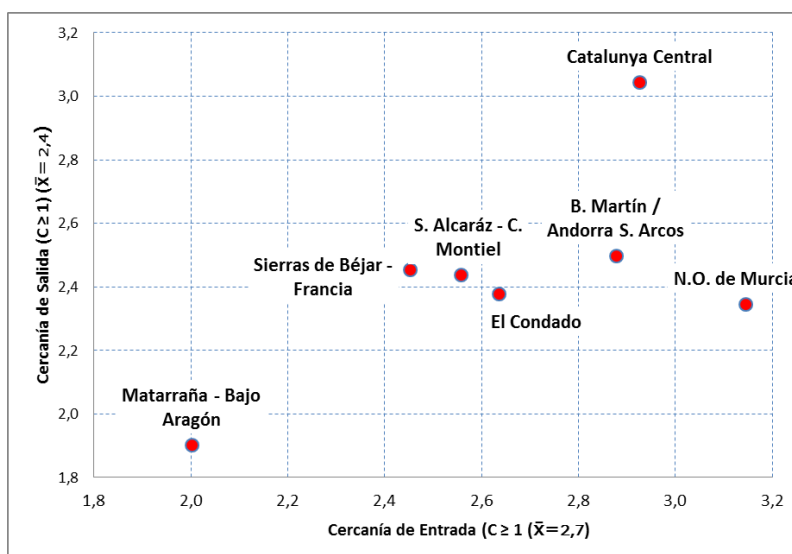
Interesa especialmente la media de la cercanía, que nos permite tener una perspectiva comparada entre las áreas (Figura 6). A grandes rasgos la imagen que ofrecen los valores medios tanto de cercanía de entrada como de cercanía de salida no difiere demasiado de la que se deriva de otras medidas de centralidad. La comarca del Matarraña - Bajo Aragón aparece como el área en la que sus actores sociales tienden a ser más próximos a todos los demás, es decir, más centrales. En el lado opuesto Catalunya Central es el área en la que los actores tienen cercanías tanto de entrada como de salida más elevadas, y por lo tanto la centralidad media es significativamente más baja. El coste medio de acceso a los actores sociales parece ser por tanto muy elevado en Catalunya Central, mientras que lo contrario ocurre en Matarraña - Bajo Aragón. En general hay una relación muy estrecha entre la cercanía de entrada y de salida ($r^2=0,9$), pese a lo cual algún caso destaca por diferencias significativas entre ambas. Así ocurre con el N.O. de Murcia, que destaca por valores elevados especialmente en la cercanía de entrada, mientras que la cercanía de salida es significativamente más baja. Es decir, pese a unos valores relativamente aceptables en cuanto a la actividad de los actores sociales en la red social –cercanía de salida- (posibilidad de contacto con otros actores, a través tanto de relaciones directas como indirectas), a la hora de contactar con los actores más prestigiosos –cercanía de entrada-, el coste aumenta de manera significativa. Ello pone de relieve que los actores prestigiosos pueden tener posiciones centrales por ser conocidos por muchos, pero

ello no se traduce en acceso directo porque ellos no reconocen como interlocutores válidos a buena parte de los actores de la red social. Es un ejemplo más de cómo las diferencias en los niveles de centralidad de entrada y salida pueden poner de relieve bloqueos o, al menos, dificultades, para un flujo de comunicación eficaz en el seno de la red social.

La comparación de valores mínimos también es de interés por cuanto va más allá del hecho casi anecdótico de que un determinado miembro de la red social tenga el valor más bajo de cercanía, es decir, que sea el actor más central y próximo a todos los demás (Tabla 5). Lo interesante de este valor es que deriva de unas condiciones estructurales en la red social, que permiten que ese valor mínimo de cercanía media sea posible. La primera cuestión a destacar es que también la cercanía de salida suele presentar valores más bajos que la cercanía de entrada. Esto significa que los actores más centrales lo son más en cuanto a su conocimiento y acceso al resto de actores, pero son “menos centrales” en cuanto al conocimiento y acceso que los demás tienen con ellos. Por tanto, el coste de acceder a los actores más prestigiosos tiende a ser comparativamente más elevado (en línea con lo que se ha señalado sobre la tendencia a la concentración del reconocimiento y prestigio).

De la misma forma, el valor máximo pone de relieve características estructurales en la red social que dificultan la centralidad de los actores. En cuanto a estos actores “menos centrales” (o más periféricos), no hay una tendencia homogénea en cercanía de entrada y salida. En algunos casos la cercanía (que podría interpretarse por su inversa, la lejanía) es prácticamente la misma en ambos casos, es decir, se trata de actores

Figura 6: Cercanía media de Entrada y de Salida en las redes sociales de las áreas de estudio



simplemente con posiciones marginales, que tienen dificultades de acceso al resto, y de la misma forma el resto de actores sociales tienen dificultades de acceso a ellos. Pero hay algunas excepciones interesantes. Así por ejemplo en las Sierras de Béjar y Francia el valor máximo de entrada es menor que el de salida, es decir, el coste de acceder al actor con una posición menos central es menor que el coste que tiene el actor menos central de acceder al resto (cuando lo lógico sería esperar la situación inversa). Este último actor es realmente marginal en la red social y, según estos datos, tiene dificultades importantes para integrarse de manera eficaz en la misma. Actores con posiciones similares, cuyo coste de acceso e integración a la red es elevado, aparecen también en las redes de Catalunya Central y del Bajo Martín y Andorra - Sierra de Arcos. En ambos casos los valores para la cercanía de entrada y de salida son muy negativos, y se corresponden por tanto por posiciones muy marginales. Por su parte, el N.O. de Murcia y Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel destacan por posiciones comparativamente más marginales de los actores menos centrales. Por lo tanto, aquí las dificultades a la hora de mejorar la eficacia de la red social serán probablemente mayores.

La comparación de la cercanía mínima y máxima, tanto para relaciones de entrada como de salida, arroja resultados igualmente interesantes, como en el caso de Matarraña - Bajo Aragón. Destaca el hecho de que no solo los valores son comparativamente más bajos que en el resto de áreas (como también puede deducirse a partir de la cercanía media en la Figura 6), sino que además hay una escasa diferencia entre el actor con cercanía media más baja y el que tiene cercanía media más alta (de 1,15 para las relaciones de salida y de 1,71 para las relaciones de entrada). Es decir, son diferencias muy reducidas para tratarse de una red social relativamente grande (60 actores), y en un territorio también amplio. Se trata por tanto de una red social muy integrada, con relaciones muy fluidas y, posiblemente (como se verá más adelante) con elevada reciprocidad (solo así se explica una diferencia reducida entre cercanía de entrada y cercanía de salida), todo lo cual contribuye a unos valores de centralidad de cercanía media bastante alta (valores bajos de cercanía, Figura 6).

Otras redes sociales presentan diferencias muy significativas entre los valores mínimos y máximos, como ocurre en Sierras de Béjar y Francia y Catalunya Central. En ambos casos los actores más cercanos presentan valores menos positivos que en Matarraña-Bajo Aragón. Pero lo importante es que estos resultados apuntan hacia grandes diferencias globales entre unos actores muy centrales (muy cercanos al resto), frente a otros muy poco centrales (muy alejados del resto). Esto es muy evidente en la cercanía de salida (es decir, unos actores que tienen mucho acceso al resto de miembros de la red frente a otros que tienen muy poco), y aunque en la cercanía de entrada tales diferencias son menores, siguen siendo elevadas (en Sierras de Béjar y Francia por ejemplo destaca que un muy reducido número de actores prestigiosos son a la vez muy centrales).

Otro caso destacado es la Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel. Los actores sociales tienen una centralidad de cercanía media de salida aceptable (sin diferencias muy elevadas en la cercanía de cada actor al resto), pero con desajustes muy importantes cuando se trata de la cercanía de entrada, con lo que de nuevo nos encontramos con actores muy próximos al resto (los más prestigiosos y poderosos), frente a otros muy alejados, con posiciones muy marginales a los que incluso en una red social de estas características es difícil acceder, pese a que han sido considerados como actores relevantes. Pautas muy similares se repiten en el N.O. de Murcia y en El Condado de Jaén, es decir, áreas en las que hay una fuerte concentración de las posiciones centrales, que implícitamente contribuyen también al prestigio y poder de tales actores (Hanneman y Ridle, 2005).

6.3.3. Mayor proximidad de los actores sociales en las redes comarcales y asociativas

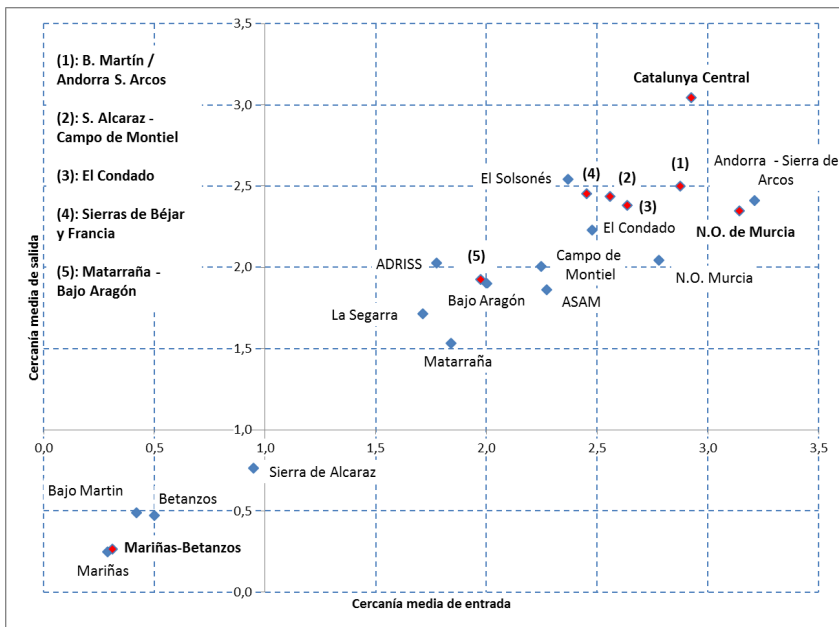
Por lo que se ha podido ver hasta aquí, en algunas de las áreas en las que la red social parece ser menos eficaz hay una tendencia a cumplirse la hipótesis inicial, en el sentido de que esa eficacia crece al descender en escala (Tabla 5, Figura 7 y Figura 8). Por ejemplo, en cuanto a valores medios las áreas de estudio tienden a situarse en la parte superior derecha, y a partir de ahí las redes comarcales o asociativas tienden al valor de 1, que indica la mayor cercanía media y, por tanto, estaríamos ante redes más eficaces desde el punto de vista de la centralidad. En valores globales para las áreas de estudio Matarraña – Bajo Aragón es claramente el área de mayor centralidad de cercanía, mientras que Catalunya Central la de centralidad más baja. No obstante, como se ha comentado, al descender en escala, La Segarra alcanza valores de centralidad muy importantes, parecidos a los de Matarraña. En ambos casos, tanto la cercanía media de entrada como de salida son elevadas, lo cual pone de relieve que se trata de redes sociales sin grandes diferencias entre los actores más y menos centrales, en las que los primeros son claramente identificados por el resto de miembros de la red y donde la mayor parte de los actores tienden a estar relativamente bien integrados y articulados en sus respectivas redes comarcales. Características muy similares encontramos en el Bajo Aragón y en la red asociativa ADRISS, si bien en esta última ya hay algún desequilibrio entre la cercanía que se deriva de las relaciones de entrada y las de salida.

En el lado opuesto, comarcas como El Solsonés, El Condado, el N.O. de Murcia o Andorra – Sierra de Arcos presentan valores más bajos de cercanía, lo cual pone de relieve una menor centralidad global de los actores de estas subredes sociales y, en definitiva, se estaría ante redes con un coste de relación comparativamente más elevado que en las redes más eficaces, La Segarra y Matarraña. Y los casos de mayores

ineficiencias, de menor centralidad, son aquellos con valores medios de $C < 1$ (Bajo Martín, Betanzos, Mariñas y Sierra de Alcaraz), redes comarcales todas ellas muy fragmentadas y por tanto con costes de relación comparativamente muy elevados. Por ello en estos casos una mejora de la centralidad de los actores pasaría, al menos, por la intermediación de actores externos a la comarca (pero internos a las áreas de estudio).

Algunas de estas redes tienen al menos un actor especialmente central, como puede

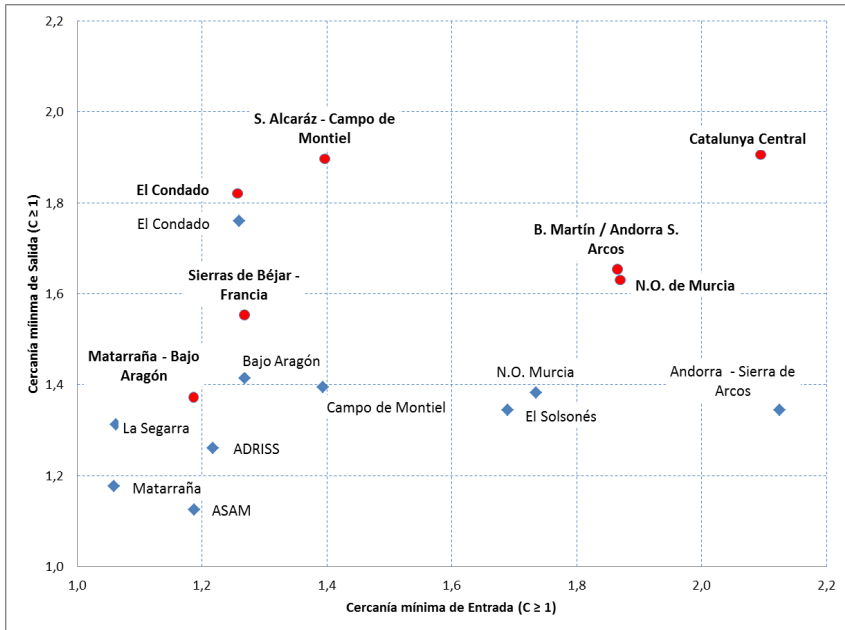
Figura 7: Cercanía media en las redes y subredes sociales



verse a partir de la representación de las cercanías mínimas de entrada y salida (Figura 8). De nuevo aquí, tal como se veía a partir de la centralidad media, la mayor cercanía (y por tanto la presencia de al menos un actor muy eficaz) se sitúa en la parte inferior izquierda de la figura. Estos actores muy centrales aparecen en Matarraña y La Segarra así como en las dos redes asociativas de Sierras de Béjar y Francia. El interés de estas elevadas cercanías (centralidad) estriba en que se asocian habitualmente con actores estratégicos, con un elevado prestigio, que eventualmente puede traducirse en liderazgo y poder en la red social. A medida que aumenta la cercanía de entrada la centralidad del actor más central (su prestigio respecto del resto de miembros de la red) es, comparativamente, menor, y mayores las dificultades para que pueda ejercer ese liderazgo en la red social (El Solsonés, N.O. de Murcia y, sobre todo, Andorra –

Sierra de Arcos). Por su parte, un aumento de la cercanía de salida (El Condado) evidencia mayores dificultades comparativas de acceso del actor más activo en la red.

Figura 8: Valores mínimos de Cercanía en las redes y subredes sociales (1)



(1): No se incluyen los valores de $C \leq 1$ por no expresar ventajas derivadas de la centralidad de cercanía (y ser más el resultado de la fragmentación de la red social).

Tabla 5: Estadísticos para la Cercanía en las redes y subredes sociales

	Cercanía de entrada					Cercanía de salida				
	Valor Cercanía Mínimo (1)	Valor Cercanía Máximo	Media Aritmética	Desviación Estándar	Coefficiente de Variación	Valor Cercanía Mínimo (1)	Valor Cercanía Máximo	Media Aritmética	Desviación Estándar	Coefficiente de Variación
B. Martín / Andorra S. Arcos	1,87	4,12	2,88	0,53	18%	1,65	4,10	2,50	0,54	22%
Bajo Martin	0,05 (2)	1,16	0,42	0,40	94%	0,05 (2)	1,42	0,49	0,38	79%
Andorra - Sierra de Arcos	2,13	5,41	3,21	0,80	25%	1,34	4,00	2,41	0,76	31%
Catalunya Central	2,09	4,40	2,93	0,51	17%	1,91	4,98	3,04	0,69	23%
La Segarra	1,06	2,56	1,71	0,38	22%	1,31	2,44	1,71	0,34	20%
El Solsonés	1,69	3,17	2,37	0,47	20%	1,34	3,86	2,54	0,68	27%
El Condado	1,26	5,32	2,64	0,70	26%	1,76	3,22	2,38	0,34	14%
El Condado	1,26	3,90	2,48	0,92	37%	1,82	2,95	2,23	0,29	13%
Mariñas-Betanzos	0,02 (2)	1,09	0,31	0,32	102%	0,02 (2)	1,18	0,26	0,28	106%
Mariñas	0,04 (2)	0,92	0,29	0,28	95%	0,04 (2)	1,04	0,25	0,27	110%
Betanzos	0,05 (2)	1,21	0,50	0,39	77%	0,05 (2)	1,37	0,47	0,43	92%
N.O. de Murcia	1,87	5,39	3,14	0,80	25%	1,63	3,57	2,35	0,49	21%
N.O. Murcia	1,74	4,21	2,78	0,61	22%	1,38	3,09	2,04	0,42	21%
Matarraña - Bajo Aragón	1,19	2,90	2,00	0,34	17%	1,37	2,53	1,90	0,28	15%
Matarraña	1,06	2,53	1,84	0,41	23%	1,18	2,24	1,53	0,27	18%
Bajo Aragón	1,27	2,83	1,97	0,35	18%	1,41	2,71	1,92	0,35	18%
S. Alcaráz - C. de Montiel	1,40	5,45	2,56	0,75	29%	1,90	3,14	2,44	0,32	13%
Sierra de Alcaraz	0,13 (2)	2,81	0,95	0,80	84%	0,06 (2)	1,69	0,76	0,43	56%
Campo de Montiel	1,39	3,09	2,25	0,48	21%	1,39	3,15	2,01	0,43	21%
Sierras de Béjar y Francia	1,27	3,45	2,45	0,47	19%	1,55	4,52	2,45	0,59	24%
ADRISS	1,22	2,78	1,77	0,42	24%	1,26	3,04	2,03	0,42	21%
ASAM	1,19	3,63	2,27	0,51	23%	1,13	3,34	1,86	0,41	22%

(1): La mayor parte de las redes tienen un subgrafo (bloque) principal, relativamente grande, por lo que no se consideran valores de $C \leq 1$. Las excepciones se indican en (2).

(2): Dada la elevada fragmentación de la red en diferentes subgrafos, prácticamente no hay valores de $C \geq 1$. El cálculo incluye valores de $C > 0$.

6.4. Centralidad de intermediación: alternativas para las conexiones y flujos de comunicación entre actores

6.4.1. El concepto de intermediación (*betweenness*) en las redes sociales

Los conocimientos y la información están cada vez más compartidos. Pero constituyen un recurso que, como otros, se distribuyen aún de forma desequilibrada. Tanto los conocimientos como la información son clave para la toma de decisiones. Su disponibilidad y correcta interpretación son elementos fundamentales para que puedan maximizarse las decisiones que toman los actores sociales. Sin embargo, los actores sociales se diferencian, entre otros elementos, por la disponibilidad de mayor o menor información, por información de mayor o menor calidad, así como por la capacidad para interpretarla y maximizar su uso. Los actores más centrales en una red social lo son, en parte, porque suelen concentrar más información, de mayor calidad, o tener una mayor capacidad o habilidad para maximizar la información disponible. En un caso hipotético el resto de actores podría tener interés en relacionarse únicamente con los más centrales. No obstante, esto no es lo más habitual, y en todo caso el papel de centralidad se deriva no solo por tener más información, por el hecho de que su información sea de elevada calidad, o por tener la capacidad de utilizarla de manera eficiente. Buena parte de ese uso eficiente implica conocer qué otros actores pueden aportarle qué, en función de unos determinados objetivos y en un determinado contexto. Por lo tanto, también los actores centrales precisan de la interacción.

En definitiva, la centralidad se deriva también de la capacidad de intermediación entre otros actores. No obstante, en la red social los actores más centrales, por ejemplo, con relación a la cercanía o a la centralidad de grado, no son siempre los que tienen mayor capacidad de intermediación, aunque posiblemente haya una tendencia a asociarse. En cualquier caso, el análisis de la centralidad de intermediación aporta información muy interesante diferenciada y complementaria a la de cercanía o de grado.

La intermediación en la red social con frecuencia está asociada a relaciones en las que la jerarquía juega un papel importante. Cuando por cuestiones jerárquicas, de clase o grupo social, tan frecuentes en las sociedades actuales, un actor no tiene una gran facilidad para conectar con otros actores, la intermediación es la llave que abre esa posibilidad y permite acceder a tales actores. Los actores con capacidad de

intermediación tienen, por tanto, poder. Esta intermediación es tanto más importante cuanto menores sean las alternativas para contactar con otros actores. Si necesariamente para acceder a un actor hay que pasar por un intermediario, éste obviamente es muy poderoso. En cambio, a medida que crecen las alternativas para acceder a esos otros actores (es decir, crece el número de intermediarios), el poder de cada uno se debilita. Freeman (1979) no utilizaba el concepto de poder, sino “influencia interpersonal” para referirse a este fenómeno, la capacidad de un actor de situarse entre las geodésicas de pares de actores (es decir, sus distancias mínimas); su “influencia interpersonal” sería tanto mayor cuantas más veces se situase en las geodésicas del resto de actores. Tanto si se utiliza el concepto de poder, como el de influencia interpersonal (o incluso el de estrés que utilizaron primero Shimbel en 1953 y luego Pitts en 1979 (citado en Wassermant y Faust (2013: 211), para referirse a la actividad de intermediación de ese actor), lo cierto es que la centralidad de intermediación puede ser utilizada de formas diferentes por el actor en cuestión. Al menos, puede jugar efectivamente ese papel de intermediación, facilitando los flujos de información y relaciones entre otros actores de la red; pero también, como se ha podido constatar, pueden frenar tales flujos de información, o al menos los de o hacia determinados actores. Por lo tanto, en el análisis de redes sociales el papel de este actor intermediario dependerá en gran parte de las relaciones que mantenga con los dos restantes entre cuya geodésica se sitúa (por ejemplo, para una intermediación eficaz será fundamental que exista una relación bidireccional con ambos actores, lo cual nos lleva a las tríadas, cuestiones que se verán más adelante).

En una red social interesa saber hasta qué punto cada uno de los actores se sitúa o puede facilitar la relación de cada par de actores; es decir, la frecuencia con la que un actor se sitúa entre la distancia geodésica entre cada par de actores, de manera que cuantas más veces un actor se sitúa en geodésicas de otros actores, mayor será su centralidad de intermediación.

A partir de la idea de intermediación de actor (sobre la que se volverá más adelante) es posible calcular varios índices de centralización de grupo. Las redes pueden diferenciarse por, en primer lugar, por su mayor o menor stock de intermediación y, en segundo lugar, por la mayor o menor heterogeneidad de la capacidad de intermediación de sus miembros. Freeman (1979) propuso un índice en el que el valor máximo (1) se alcanza en la red de estrella (un actor como intermediario de las relaciones entre todos los demás), mientras que el valor mínimo (0) se obtiene no cuando ningún actor es intermediario, sino cuando todos los actores tienen la misma capacidad de intermediación. La varianza de los índices de intermediación de actor suele utilizarse como un indicador bastante fiel del segundo elemento de diferenciación, la heterogeneidad o variabilidad en la capacidad de intermediación.

Como en parte se ha sugerido, la intermediación puede tomar formas diversas. Por ejemplo, en ocasiones dos actores pueden tener la capacidad de intermediar entre A y B, pero el valor de una intermediación puede ser muy diferente al valor de otra; este

valor puede depender, por ejemplo, del grado del actor: será más interesante que la intermediación se produzca a través del actor con mayor grado, porque es probable que éste sea también la llave para otras intermediaciones y, consecuentemente, los beneficios potenciales son comparativamente mayores que los que se pueden obtener si la intermediación se produce a través de un actor con una baja centralidad de grado. Es decir, la intermediación tal como la define Freeman es muy razonable cuando la centralidad de grado es la misma para todos los actores de la red, pero este es un supuesto infrecuente en un sistema social.

Otra situación en la que la intermediación tal como la plantea Freeman es aquella en la que el flujo de relación entre dos actores no pasa por las geodésicas entre cada par de actores. Por razones diferentes (por ejemplo, la señalada anteriormente, la mayor centralidad de grado de un actor) dos actores pueden preferir dar “rodeos” en su relación y hacerlo a través de un intermediario con mayor potencial aunque ello implique una mayor distancia. Es posible que esta mayor distancia quede compensada por la centralidad y, en definitiva, el papel más relevante del actor que cumple la función de intermediario. A este respecto se ha señalado que “es bastante posible que la información tome una ruta más desviada, bien debido a la aleatoriedad de la comunicación, o bien al ser canalizada a través de muchos intermediarios a fin de ‘ocultar’ o ‘proteger’ información” (Stephenson y Zelen, 1989:3, citado en Wassermant y Faust, 2013:215). Estos autores calculan precisamente un índice de centralidad de intermediación teniendo en cuenta todos los caminos posibles entre cada par de actores, incluyendo las geodésicas. Sus aportaciones derivaron en un índice de centralidad basado en los flujos de información aplicado a los caminos entre los actores de una red. No obstante su aplicabilidad se circunscribe a redes de relaciones bidireccionales (o matrices que incorporen únicamente las relaciones bidireccionales).

Basado en el concepto de flujo de información se desarrolló otro indicador de centralidad, el flujo de intermediación, que incorpora la idea básica de que la intermediación puede tener lugar en distancias geodésicas, pero también en distancias no geodésicas, por tanto más largas (Freeman et al., 1991). Este mide la contribución de un actor (intermediación) a todas las posibles relaciones entre todos los pares de actores, independientemente de las distancias. Por lo tanto, la centralidad de flujo se convierte en un indicador que combina la intermediación directa basada en las distancias mínimas, con la intermediación directa e indirecta basada en distancias no geodésicas. Tanto la centralidad de intermediación como la centralidad de flujo son complementarios y pueden calcularse para cada uno de los actores individuales como para el conjunto de la red, con lo que a partir de la estandarización es posible establecer comparaciones entre diferentes redes. Los indicadores se aplican a redes dirigidas (como es nuestro caso) y no dirigidas.

6.4.2. Una aproximación al stock de intermediación en las redes sociales de las áreas de estudio

A la hora de valorar la intermediación en una red social hay que tener en cuenta dos aspectos importantes e interrelacionados y que pueden influir en los resultados y en la interpretación de éstos, el tamaño de la red y la conectividad que haya entre sus miembros. Si simplificamos a efectos de interpretación, teóricamente podrían darse cuatro grandes combinaciones entre estas dos variables, tamaño y conectividad de la red (Figura 9). Sin embargo, las situaciones o modelos teóricos resultantes pueden ser muy variados. En redes pequeñas una situación bastante probable, al menos en teoría, es que la conectividad entre sus miembros sea alta, es decir, que todos o casi todos los miembros de la misma se conozcan o mantengan relaciones. En este caso parece evidente que la capacidad de intermediación en la red por parte de los diferentes actores será baja o muy baja, porque ya hay relaciones directas entre sus miembros (a).

Sin embargo, a medida que se van incorporando nuevos miembros a esa red y esta aumenta de tamaño, lo más lógico es que no todos ellos sigan manteniendo conexiones directas. Por tanto, sería de esperar que la conectividad global tendiese a descender. En estos casos parecería lógico que las posibilidades de intermediación en la red aumentasen (b), o al menos la de determinados actores (c). En casos extremos la red social es tan débil que no solo tiene conectividad baja, sino que ni siquiera hay un nivel suficiente de articulación que permita que esos determinados actores puedan desarrollar mínimamente la función de intermediación (d).

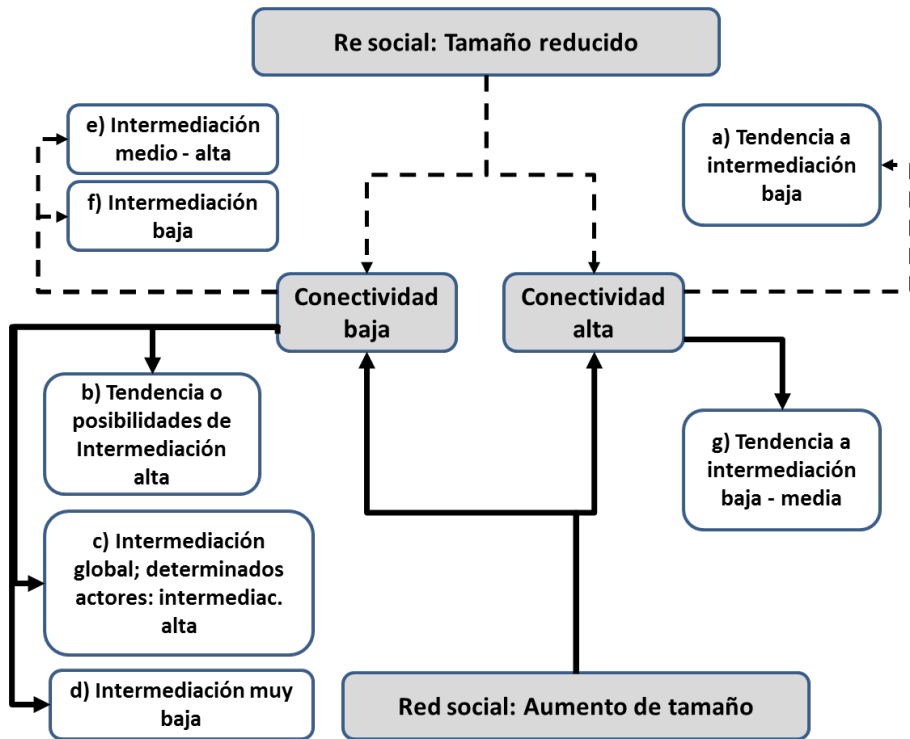
En otros casos el tamaño reducido no está asociado con conectividad alta, sino media e incluso baja. En estos casos sería teóricamente esperable una intermediación alta o media, al menos por parte de algunos actores (e). Sin embargo, cuando ese reducido tamaño y baja conectividad se corresponde con un elevado nivel de desestructuración o, por ejemplo, elevada fragmentación, entonces la capacidad de intermediación se mantiene también en niveles bajos (f).

Por último, en los casos de redes muy eficientes, con elevada conectividad y elevado tamaño (situaciones en todo caso no habituales, al menos en los sistemas sociales), lo lógico sería esperar, al menos teóricamente, unos niveles de intermediación bajos, o en algunos casos de tipo medio (g).

A pesar de este abanico de modelos teóricos, en las redes sociales de áreas rurales hay una tendencia a coincidir prácticamente todas ellas en la situación caracterizada por conectividad baja y tamaño medio-alto (c) (en el caso de las redes referidas a áreas de estudio, y medio-bajo o bajo en las redes comarcales), pero dando como resultado intermediación baja en el conjunto de la red (de ahí que los índices de centralización

de red tanto en la intermediación como en la centralidad de flujo no superen el 35 %, y la mayor parte estén por debajo del 25%, especialmente en lo que a intermediación se refiere). Sin embargo, algunos actores sí pueden concentrar unos niveles importantes en cuanto a capacidad de intermediación, como de hecho ocurre en las redes sociales analizadas.

Figura 9: Intermediación: modelos teóricos resultantes a partir de la combinación conectividad y tamaño de la red social.



Fuente: Elaboración propia

Como se ha visto en el apartado anterior podemos utilizar dos conceptos relacionados con la capacidad de intermediación en la red social, la intermediación propiamente dicha (que se corresponde con la medida más sencilla propuesta por Freeman, pero de gran utilidad pese a sus limitaciones), y la centralidad de flujo, más compleja en su concepción y cálculo, pero que complementa conceptualmente bastante bien a la intermediación.

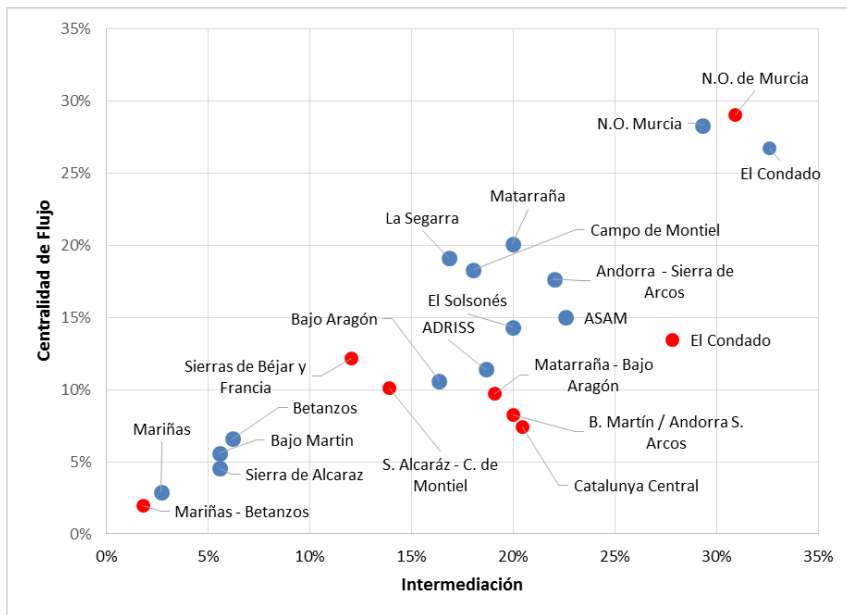
De los resultados obtenidos (Figura 10 y Tabla 6) se extraen tres conclusiones principales. En primer lugar, estamos en un contexto caracterizado por niveles bastante modestos tanto de intermediación como de centralidad de flujo (promedio de 18 % y 12 % respectivamente para las redes sociales de las áreas de estudio, y de 17 % y 14 % cuando estas se dividen entre sus comarcas o principales asociaciones). Obviamente hay variaciones significativas, que se analizarán brevemente a continuación. En segundo lugar, por la propia concepción de ambos indicadores y como parece lógico, la intermediación tiende a ser superior a la centralidad de flujo, aunque las diferencias no sean en modo alguno muy significativas. Es decir, la intermediación “directa”, al unir dos actores a través de un tercero a partir de las distancias mínimas, tendría en principio mayores potencialidades que la de carácter “indirecto”. No obstante, los valores son tan modestos que ninguno de los dos tipos de intermediación es prescindible en estas redes sociales.

Y la tercera conclusión es que, como se deduce de lo anterior, no son excluyentes sino claramente complementarias, no solo desde un punto de vista conceptual sino con relación a los resultados obtenidos y a su posible implementación en estrategias de intervención. Estos ponen de relieve que el que haya una mayor capacidad de intermediación “directa” no hace disminuir la intermediación indirecta o centralidad de flujo; antes al contrario, cuando crece la primera lo hace también la segunda ($r=0,75$ para las redes sociales de las áreas de estudio, y $r= 0,92$ para las subredes sociales, de ámbito comarcal). En una red de reducido tamaño parecería lógico que al aumentar la intermediación permaneciese estable la centralidad de flujo, e incluso pudiese disminuir. Sin embargo en redes sociales complejas y de tamaño relativamente elevado, con niveles de conectividad modestos, el margen de mejora de la capacidad de intermediación es muy amplio, de manera que cuando más aumenta la intermediación directa, mayor es el potencial para conectar otros actores sociales a través de rutas alternativas que no pasen necesariamente por las geodésicas entre cada par de actores (la red social de la comarca del Matarraña constituye no obstante una excepción, como se comentará más adelante). Por lo tanto, esa estrecha correlación constituye un resultado completamente razonable que apunta en la línea de que la intermediación, como concepto amplio, se asocia globalmente, al menos en estos casos, a la mejora de la conectividad de las redes sociales.

Como se ha señalado pese al contexto caracterizado por bajos niveles de intermediación, entre las diferentes redes sociales hay variaciones, algunas de ellas muy significativas (Figura 10). Ateniéndonos a las áreas de estudio (círculo rojo), el N.O. de Murcia sería la red que en mayor medida respondería a los modelos (b-e) de la Figura 9, situándose El Condado a una cierta distancia. El N.O. de Murcia destaca también por ser prácticamente la única red social en la que la intermediación que va más allá de la conexión directa entre dos actores por un tercero, es decir, la centralidad de flujo, tiene una cierta relevancia. Por lo tanto desde un punto de vista aplicado aquí sería de especial interés detectar a los actores que tienen una capacidad de intermediación relativamente elevada, aunque sea a través de estas conexiones

“indirectas”. El resto de redes sociales de las áreas de estudio presentan valores globales muy bajos en cuanto a centralidad de flujo, casi despreciables, y valores discretos en la intermediación propiamente dicha. Responderían por tanto a los modelos (c-f). Por último, Mariñas – Betanzos es el ejemplo extremo de red en la que incluso ni siquiera un reducido número de actores alcanzan niveles significativos de intermediación o de centralidad de flujo, debido sobre todo a que no estamos solo ante una baja conectividad en la red social, sino a lo que podría incluso denominarse como una verdadera desarticulación de esta (situación (d) de la Figura 9).

Figura 10: Centralidad de intermediación y de flujo en las redes sociales de las áreas de estudio y sus redes comarcales.



6.4.3. Intermediación en las redes sociales comarcales y asociativas: diversidad de modelos y tendencias de cambio

Al descender en escala, en las comarcas (círculo azul) la situación general es muy parecida, con valores promedios prácticamente iguales en el conjunto de las redes comarcales y asociativas que para el conjunto de áreas de estudio. Las tendencias que se apuntaban en las áreas de estudio se confirman y aparecen aquí aún más claras, con un primer pequeño grupo de subredes sociales con intermediación y centralidad de flujo que se sitúa en niveles medios (municipios centrales del N.O. de Murcia y El Condado sin los actores sociales del municipio de Vilches, que se corresponderían con los modelos (b-e) de la Figura 9).

En el otro extremo tendríamos un segundo grupo, compuesto por comarcas con redes sociales que, por razones diversas, presentan niveles de intermediación muy bajos en ambos indicadores (principalmente modelo (f) de la figura 9). Y entre estos dos extremos hay un grupo de redes sociales comarcales caracterizadas por valores medio-bajos en ambos indicadores, pero que responderían básicamente a dos grandes modelos teniendo en cuenta el tamaño de la red social y, sobre todo (dado que prácticamente todas pueden ser consideradas como redes de tamaño medio-pequeño), su conectividad. Por un lado, las redes sociales de las comarcas del Matarraña y, en menor medida, el Bajo Aragón, ambas con buena conectividad. Aquí nos podemos plantear la pregunta de por qué el Matarraña, pese a tener esa buena conectividad, no tiene niveles de centralidad de intermediación y centralidad de flujo más significativos (similares por ejemplo a otras redes sociales, como el N.O. de Murcia o El Condado). La respuesta estriba precisamente en esa conectividad elevada de la red social, puesto que a medida que aumentan las conexiones directas disminuye obviamente el margen para la intermediación (correspondería por tanto con el modelo (a) de la Figura 9).

El resto de redes sociales comarcales se situarían en posiciones intermedias, con niveles de intermediación igualmente medio-bajo o bajo, con tamaño de red reducido y, en su mayor parte, también con niveles bajos de conectividad, todo lo cual sitúa a estas redes sociales en el modelo (f) definido anteriormente. En algún caso, si se considerase que el nivel de conectividad de algunas redes sociales comarcales puede calificarse como de medio-alto (en términos comparados y en el marco de estas redes sociales de áreas rurales), entonces podría decirse que estarían más próximas al modelo (g). Esta podría ser la situación de la red asociativa ASAM y, en menor medida, ADRISS, en las que esa comparativamente mejor posición en la conectividad de la red contribuiría a explicar, aunque solo parcialmente, los limitados niveles de intermediación alcanzados.

Además de la diversidad en cuanto a modelos resultantes es interesante destacar los cambios que se producen al pasar de la red social LEADER a las redes comarcales (o asociativas). Se pueden definir varios modelos (Figura 10).

- 1) En primer lugar, tendríamos el caso de redes sociales de áreas de estudio cuya división en redes comarcales provocan cambios en direcciones opuestas, es decir, mejora y empeoramiento relativo en una y otra comarca. El ejemplo típico son las comarcas de la Sierra de Alcaraz y el Campo de Montiel. En la primera de las comarcas el empeoramiento es muy evidente, situándose en posiciones de intermediación prácticamente insignificantes. Este es el resultado combinado de dos hechos, por un lado, el que la red social de la Sierra de Alcaraz se basa en un buen número de conexiones directas entre sus miembros, o al menos hay un núcleo importante de actores bien cohesionados. Por otro lado, los actores que no mantienen conexión directa con este núcleo de mayor centralidad, podían tener como intermediarios, directos o indirectos, a actores de la comarca vecina, el Campo de Montiel, que al analizar la red comarcal ya no están presentes. En el Campo de Montiel sin embargo ocurre el fenómeno inverso. Por un lado, no hay un núcleo tan estrecho y definido de conexiones directas, y a su vez la función de intermediación no pasaba por los actores de la Sierra de Alcaraz. Es decir, la red social del Campo de Montiel puede estar menos cohesionada, pero esta se compensa con mayores posibilidades de intermediación por parte de una parte de sus actores sociales.

Tendencias muy similares se observan en la red social del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos. Con la división de la red en las dos comarcas, el Bajo Martín pierde capacidad de intermediación, sobre todo directa. En este caso las conexiones directas entre los actores sociales de la comarca explican parte de esta situación, pero sobre todo es que una parte muy significativa de los intermediarios potenciales para los actores sociales del Bajo Martín son actores de la red social de la comarca vecina, Andorra – Sierra de Arcos. Por lo tanto, para la red social del Bajo Martín, la red social de Andorra –Sierra de Arcos es un complemento necesario e importante; sin embargo, a la inversa, la red social del Bajo Martín parece ser más un lastre, en término de potencial de intermediación, para los actores de Andorra – Sierra de Arcos.

- 2) Un segundo tipo de comportamiento, que cabe calificar como casi excepcional en este contexto, se corresponde con comarcas que prácticamente mantienen la misma intermediación directa al descender en escala (o pérdidas poco significativas), pero ganan, de manera significativa, intermediación indirecta (centralidad de flujo). Es el caso de Catalunya Central. El conjunto de la red para el área LEADER presenta unos valores modestos con intermediación medio-baja, y baja en el caso de la centralidad de flujo. Sin embargo, las redes comarcales o bien mantienen (El Solsonés) o bien experimentan una ligera pérdida (La Segarra) de intermediación directa, pero sobre todo destacan porque la

centralidad de flujo se duplica, llegando incluso a niveles aceptables, tratándose de este tipo de centralidad (La Segarra). El que los niveles de centralidad de intermediación prácticamente no cambien al dividir la red social cabe interpretarlo en la línea de que estamos ante una red social muy fragmentada en dos, y a su vez cada una de las dos redes comarcales se caracteriza por unos niveles de cohesión y densidad relativamente importantes, en todo caso mayores que los que tiene la red social en la escala LEADER. Por ello la división apenas si afecta a la capacidad de intermediación de los actores, porque son muy pocas las intermediaciones que pasan por la comarca vecina.

Sin embargo, cuando se analiza la capacidad de intermediación a través de los caminos o rutas alternativas a la distancia mínima, la capacidad que tiene un actor social de poner en contacto a dos convecinos es mucho mayor, porque son más próximos y las distancias en estas rutas alternativas son significativamente menores que cuando se pasa de la red social de la comarca a la red social del área LEADER. Aquí la dispersión de actores es mucho mayor y, en general, esas distancias alternativas a la distancia mínima son mucho más largas (por tanto, centralidad de flujo mucho menor en la escala LEADER, y creciente significativamente al descender en escala). Precisamente por todo ello la red social de La Segarra es la que experimenta un mayor crecimiento de su centralidad de flujo (aunque paralelamente pierda incluso algunos puntos en cuanto a la centralidad directa).

- 3) Un tercer tipo de modelo se caracteriza por constituir una situación intermedia entre los dos anteriores, y aquí se situaría la zona de estudio de Matarraña – Bajo Aragón. Comparte con la primera tipología que una de las comarcas mejora su intermediación mientras que la otra la empeora. Sin embargo, aquí aparecen dos elementos diferenciadores. Por un lado, la mejora o empeoramiento es de una magnitud mucho menor; por otro, uno y otro proceso se centran casi exclusivamente en un indicador. Así, la red social de la comarca del Bajo Aragón presenta una peor situación respecto de la red social compartida, pero la diferencia se centra en la centralidad de intermediación; es decir, un número probablemente significativo de actores sociales del Bajo Aragón tienen como intermediarios directos a actores de la comarca del Matarraña. Por su parte, la red social de esta última comarca mejora respecto de la red compartida, pero esta mejora se centra exclusivamente en la centralidad de flujo, que se deriva del papel que como intermediarios alternativos (y diferentes a los que suponen la ruta mínima) pueden desarrollar diferentes actores locales. Es decir, no hay mejoría en la intermediación directa porque esta ya es muy alta; pero dada la proximidad entre los diferentes actores que componen la red (ha de recordarse que ésta es una de las redes comarcales más densas y cohesionadas), se dispone de muchas opciones de conexión alternativas a la distancia mínima. Las razones explicativas anteriores son probablemente las más importantes, sabiendo ya que la red social del Matarraña se caracteriza por ser una red densa en conexiones directas. Sin

embargo, no hay que despreciar otro elemento explicativo como es el menor tamaño de la red social, incluso en comparación con la del Bajo Aragón (18 y 42 actores sociales respectivamente).

- 4) Finalmente, un cuarto modelo se corresponde con redes sociales cuya división supone una mejora en los niveles de intermediación en ambas comarcas o redes. Sería el caso de la red social de las Sierras de Béjar y Francia. Al descender en escala la mejora es evidente en ambas redes asociativas, sobre todo en lo que respecta a la centralidad de intermediación. El menor tamaño de estas redes tiene una influencia positiva, pero, sobre todo, como se señalaba para la comarca del Campo de Montiel, la división de la red supone pérdida de conexiones directas y con ello que un mayor número de actores sociales puedan, potencialmente, desarrollar funciones de intermediarios, sobre todo directos, entre más pares de actores. Aunque salvando mucho las distancias (por la importancia de los indicadores), la comarca de Betanzos respondería también a este modelo, con una mejora en ambos indicadores respecto de los valores globales del área Mariñas - Betanzos. De nuevo aquí se pone de relieve que, como se veía en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, mientras la intermediación de los actores sociales de Mariñas pasa por y precisa de actores sociales de Betanzos, a la inversa esto prácticamente apenas ocurre, porque esa intermediación se produce, y mejora ligeramente, a partir de actores sociales de la propia comarca.

Hasta aquí se ha podido ver que los dos indicadores sobre centralidad de intermediación permiten definir tendencias y modelos de comportamiento diferenciados en las redes sociales de las áreas rurales de la muestra analizada. Aunque prácticamente todos los resultados en cuanto a intermediación pueden ser calificados como modestos, las redes y subredes sociales ponen de relieve o permiten al menos detectar la presencia de situaciones y procesos sociales muy diversos, que se abordan al analizar en detalle las diferentes áreas de estudio.

Tabla 6: Centralidad de intermediación y de flujo de intermediación.

	Intermediación					Flujo de intermediación				
	Índice de Centralizac.	Valor Máxim. (normalizado)	Media Aritmética	Desviación Estándar	Coefficiente de Variación	Índice de Centralizac.	Valor Máxim. (normalizado)	Media Aritmética	Desviación Estándar	Coefficiente de Variación
B. Martín / Andorra S. Arcos	20,0%	22,83	3,20	4,15	130%	8,27%	10,28	2,17	2,31	106%
Bajo Martin	5,6%	6,00	0,78	1,52	195%	5,61%	6,19	0,86	1,61	187%
Andorra - Sierra de Arcos	22,0%	26,60	5,26	6,55	125%	17,66%	21,64	4,52	5,79	128%
Catalunya Central	20,4%	23,77	3,71	5,12	138%	7,41%	9,57	2,30	2,37	103%
La Segarra	16,8%	20,72	4,88	6,25	128%	19,15%	23,38	5,36	6,53	122%
El Solsonés	20,0%	24,36	5,07	6,30	124%	14,33%	17,91	4,05	4,26	105%
El Condado	27,8%	30,27	3,01	4,89	162%	13,43%	15,29	2,13	2,73	128%
El Condado	32,6%	35,26	3,50	6,17	176%	26,73%	29,00	2,94	4,83	164%
Mariñas-Betanzos	1,8%	2,00	0,24	0,43	179%	1,96%	2,18	0,26	0,46	177%
Mariñas	2,7%	2,90	0,32	0,62	194%	2,91%	3,14	0,35	0,69	197%
Betanzos	6,2%	6,73	0,85	1,70	200%	6,61%	7,20	0,94	1,81	193%
N.O. de Murcia	30,9%	33,79	3,56	5,84	164%	29,08%	31,18	2,72	4,85	178%
N.O. Murcia	29,3%	32,34	3,91	6,60	169%	28,34%	31,02	3,44	5,78	168%
Matarraña - Bajo Aragón	19,1%	20,46	1,64	3,27	199%	9,70%	11,15	1,62	1,83	113%
Matarraña	20,0%	23,23	4,37	6,80	156%	20,10%	24,70	5,72	5,72	100%
Bajo Aragón	16,4%	18,34	2,37	3,70	156%	10,62%	12,70	2,31	2,52	109%
S. Alcaráz - C. de Montiel	13,9%	16,00	2,35	3,68	157%	10,12%	11,57	1,62	2,43	150%
Sierra de Alcaraz	5,6%	7,32	2,08	2,39	115%	4,55%	6,46	2,18	2,04	94%
Campo de Montiel	18,0%	20,76	3,27	5,39	165%	18,31%	20,32	2,54	4,16	164%
Sierras de Béjar y Francia	12,1%	14,48	2,64	3,28	124%	12,15%	13,87	1,94	2,00	103%
ADRISS	18,6%	21,95	4,08	5,36	131%	11,41%	15,17	4,23	4,02	95%
ASAM	22,6%	25,26	3,36	5,34	159%	15,00%	17,55	3,00	3,46	115%

6.5. Aproximación a la perspectiva longitudinal de las redes sociales: estabilidad y cambios en las élites socio-territoriales

Cuando en esta investigación nos referimos a la situación socioeconómica de las áreas rurales, de forma implícita o, en su caso, explícita, nos referimos igualmente al periodo de transformaciones que se inicia con la introducción en las políticas del enfoque territorial, a principios de los años 90 de siglo pasado. Por ello, hay una componente dinámica siempre implícita. Sin embargo, la red social que analizamos se refiere a un momento dado, años 2011-13. Podría decirse que la red social no refleja de forma adecuada esos procesos. Sin embargo, es evidente que constituye la proyección directa de tales procesos, y es resultado de unas determinadas dinámicas, que han dado lugar a unas configuraciones relacionales específicas en cada una de las áreas.

Aun así, en el análisis de la red social actual es posible también tener una cierta perspectiva temporal. Efectivamente, durante la entrevista se pregunta al actor en cuestión sobre su red social actual, pero también se le puede preguntar por sus relaciones en años pasados. Esta técnica se ha utilizado en diferentes investigaciones, si bien con horizontes temporales más próximos (Marquardt et al., 2012). Preguntar por relaciones pasadas implica riesgos de recuerdo (analizados con detalle por Molina y McCarty, 2007). No obstante, como se puse de relieve en el apartado sobre metodología, las implicaciones de este tipo de riesgos quedaban muy atenuadas en nuestra investigación, debido a la combinación de tres aspectos: a la estabilidad que, por lo general, caracteriza a las redes sociales en las zonas rurales (al menos como hipótesis inicial de trabajo); la mayor facilidad de recordar a actores que han ocupado puestos de relevancia o que han desempeñado actividades igualmente destacadas y, por último, el hecho de que al trabajar con un enfoque sociocéntrico al entrevistado se le trasladan todos los actores definidos previamente como relevantes (con la ayuda de los informantes clave).

Por tanto, a los entrevistados se les ha preguntado por la antigüedad de cada una de sus relaciones con actores relevantes, atendiendo a cinco posibles periodos: menos de un año, entre 1 y 3 años, entre 3 y 5, entre 5 y 10 y más de 10 años. Como se observa, estos intervalos temporales son más precisos en los años recientes, y se van ampliando a medida que nos alejamos en el tiempo. Adicionalmente, desde el punto de vista metodológico este planteamiento es consistente teniendo en cuenta el efecto recuerdo, más susceptible de introducir sesgos a medida que nos alejamos en el tiempo.

6.5.1. Estabilidad y cambios en las élites territoriales de actores sociales

La primera aproximación a los cambios la podemos tener a partir de la presencia o ausencia de actores en cada uno de los periodos. El primer dato importante es que algo más del 80 % de los actores presentes en las redes sociales analizadas estaban presentes hace más de 10 años; algo menos del 10 % llevan entre 5 y 10 años, y los tres intervalos restantes, con presencia de menos de cinco años, solo suponen el 9 % restante. Por tanto, hay una conclusión clara, que es la gran estabilidad de las redes sociales en estas áreas rurales⁶. En algunos casos esta es especialmente elevada, como en el Bajo Aragón y Matarraña. En otros sin embargo ha habido más variaciones, especialmente debido a la incorporación de nuevos actores desde los primeros años 2000. Destacan los casos de Catalunya Central y N.O. de Murcia, con una mayor tasa de rejuvenecimiento. La incorporación de nuevos miembros a las redes sociales en los últimos 10-15 años es en gran parte el resultado del protagonismo que, en el marco del desarrollo territorial, van adquiriendo actores vinculados tanto a nuevas actividades como a nuevas organizaciones (asociaciones empresariales de tipo social, pero con enfoque territorial, por ejemplo), que se habían ido formando y consolidando sobre todo durante los años 90.

En este contexto se sitúa también la consolidación de equipos técnicos ligados al desarrollo local, bien desde una perspectiva más global en los ayuntamientos (como agentes de empleo y desarrollo local o figuras equivalentes), o bien más sectorial (promoción empresarial, promoción turística, etc., en los consejos comarcales), o bien desde los propios equipos de gerencia en el seno de los grupos de acción local. En todos estos casos, la incorporación de estos grupos de actores económico-empresariales, sociales y técnicos a la élite territorial, presenta claros vínculos con la institucionalidad del enfoque territorial, de la mano por un lado de los propios ayuntamientos, de los consejos comarcales, pero también, y en gran parte, de Leader. Efectivamente, todo ello coincide, no por casualidad, con la finalización del programa Leader II y la puesta en marcha de Leader Plus y la Agenda 2000. Durante los años previos se había ido conformando y consolidando una clase o grupo de actores, en el marco del enfoque territorial, que pasan a ocupar posiciones entre las élites de actores

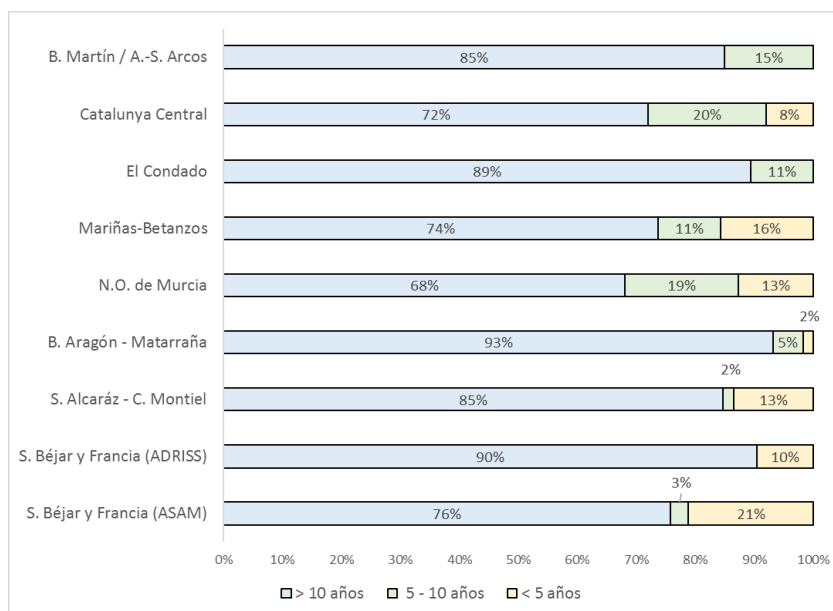
⁶ Un dato importante para tener una visión precisa de esa estabilidad, del que no se ha hablado, hace referencia a los actores que pudieron estar presentes en periodos previos, pero que no lo están en el momento de realizar las entrevistas. Esta eventualidad se ha intentado mantener bajo control dado, de hecho, algunos de los actores sociales presentes en la red social tuvieron su época de mayor actividad en épocas pasadas, y de hecho algunos de ellos ahora ocupan posiciones algo más marginales en la red social precisamente por esa razón. Por tanto, la proporción de actores que fueron relevantes y que ahora no lo son es muy reducida, porque también forman parte de la población y, en su mayor parte, salvo causa de fuerza mayor que haya impedido incluirlo, de la muestra de actores entrevistados.

relevantes a principios de la década. De hecho, Leader Plus supuso una apertura y estímulo a la presencia de actores no públicos en los procesos de toma de decisiones de los grupos de acción local, y parte de los nuevos actores responden a este perfil. Los resultados referidos al N.O. de Murcia ponen de relieve la importancia de este tipo de conjunción de factores, entre los que la aparición de nuevo actores económicos (emprendedores) juega un papel muy destacado.

Los nuevos ámbitos de proyección político-institucional supramunicipal tienen también mucho que ver en la aparición de nuevos actores en la escena de las redes sociales de actores relevantes, lo que hemos denominado la élite territorial. Por un lado, los grupos de acción local son uno de estos nuevos ámbitos, especialmente tras ese énfasis aperturista que impuso la Comisión Europea para Leader Plus, y que se ha mantenido hasta la actualidad. Por otro, junto a estos obviamente tienen un papel importante los consejos comarcales en Catalunya Central y las dos áreas de estudio aragonesas.

Hay sin embargo una cuestión especialmente significativa que cabe interpretar a partir de los resultados. Hay una tendencia a que algunas tasas muy bajas de nuevas incorporaciones se asocien a un mayor peso (o protagonismo, como se comprobará posteriormente) del colectivo político-institucional. Las dos comarcas aragonesas son un ejemplo, y ello pese a que cuentan con los consejos comarcales como nuevos ámbitos de proyección político-institucional, pero lo relevante es que no se trata de

Figura 11: Presencia de actores según diferentes periodos y redes sociales



nuevos actores. Son actores ya presentes en la red social que tienden a ocupar las nuevas posiciones de prestigio que se derivan de los nuevos ámbitos político-institucionales.

En otros casos, con tasas más elevadas de nuevas incorporaciones, los elementos explicativos principales parecen estar más asociados a los procesos de cambio socioeconómico, que son los que propician la aparición o consolidación en la escena de nuevos protagonistas, bien desde el ámbito de las –nuevas- actividades económicas, o bien desde el ámbito de la nueva clase de técnicos ligados al en foque local del desarrollo o desarrollo territorial.

Como se ha podido ver en la Figura anterior la red social de las Sierras de Béjar y Francia se ha descompuesto en las dos redes organizativas que están presentes en prácticamente el mismo territorio. El motivo de esta separación es contrastar en qué medida difiere el comportamiento entre una red, de reciente creación, como la de ADRISS, pero ligada más a las estructuras tradicionales, y otra, como la de ASAM, con casi dos décadas más de historia, pero muy orientada a nuevas actividades. Los resultados son realmente llamativos, por cuanto que, lejos de tener un comportamiento similar, por el hecho de estar en el mismo territorio, este es especialmente diferenciado. Efectivamente, la red de ADRISS, con mayor peso de estructuras político-institucionales tradicionales, desde la propia Diputación provincial hasta el enfoque de los mismos alcaldes y concejales presentes, tiene un comportamiento que se asemeja más a redes muy estables. Es decir, que pese a que estamos ante una organización que formalmente se crea justo para la puesta en marcha de Leader en el periodo 2007-2013, se nutre de actores que ya estaban muy presentes en las élites territoriales.

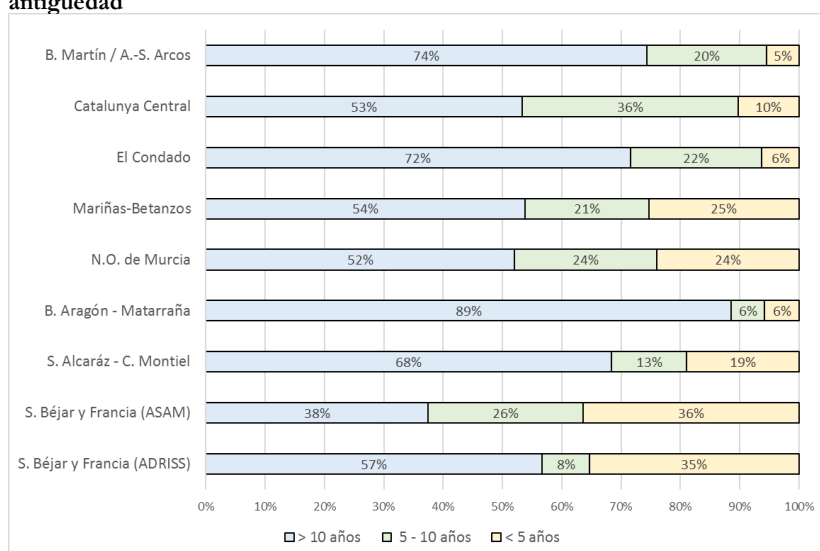
Por el contrario, ASAM, la organización más antigua (que, además, fue pionera en España), presenta una tasa de nuevas incorporaciones muy significativa, en la que casi una cuarta parte de los actores tienen menos de 10 años. Es decir, este intenso proceso de cambio ocurre desde que a ASAM no se les renueva la gestión del programa Leader y se reorienta (reinventa, podríamos decir) hacia todo lo que gira en torno a la Reserva de la Biosfera y sus actividades asociadas (que en parte ya estaban en la agenda de la asociación).

6.5.2. De los actores a sus redes de relaciones: permeabilidad social

Aunque la antigüedad de las relaciones no es un indicador necesariamente directo ni consecuencia del momento en el que los diferentes actores se han incorporado a la red social, constituye también una aproximación inicial de interés. La comparación de la red de relaciones de más de 10 años con la red actual (incluyendo todas las relaciones) permite una primera valoración sobre en qué medida aquellos más antiguos en la red social, con relaciones consolidadas desde hace tiempo, son más o menos permeables a nuevas relaciones.

Esta simple comparación permite extraer dos conclusiones, a modo de tendencias presentes en la mayor parte de las áreas rurales analizadas. En primer lugar, el predominio de relaciones que podemos calificar como antiguas, de más de 10 años. Es decir, actores que llevan mucho tiempo en el territorio generaron relaciones que siguen manteniendo, de forma mayoritaria. Sin embargo, en segundo lugar, relaciones relativamente jóvenes (incluyendo aquí las de menos de 10 años) tienen una presencia bastante elevada, al menos a tenor de la proporción mucho más baja que había en casi todas las redes sociales de actores incorporados a estas élites territoriales en los últimos 10 años.

Figura 12: Distribución de las relaciones presentes en cada red social según antigüedad



La cuestión es, por tanto, si ello supone un freno a que los actores más antiguos acepten nuevas relaciones. La respuesta la tenemos al comparar los datos de actores y relaciones, para cada uno de los intervalos de antigüedad, pero especialmente si nos fijamos en los correspondientes a la mayor antigüedad. Efectivamente, salvo la red social del Bajo Aragón y Matarraña, que es tremendamente estable, en el resto, al menos, se ponen de relieve dos tendencias especialmente relevantes:

- a) los actores con mayor antigüedad en la red social tienen una actitud abierta a establecer relaciones con actores que se han incorporado más recientemente;
- b) los actores más jóvenes en la red social tampoco se cierran en sus relaciones únicamente con actores igualmente jóvenes en la red, sino que se integran y participan de las relaciones con actores ya establecidos y presentes desde hace más tiempo.

En definitiva, estos datos indican que estaríamos ante un destacado dinamismo social (en el contexto de las redes sociales en áreas rurales) y tendencia igualmente destacada hacia la permeabilidad entre grupos de actores sociales más y menos consolidados, o más y menos recientes en su presencia en la red social. Desde el punto de vista de las relaciones sociales estos resultados tienen bastante lógica, por cuanto estamos hablando de la incorporación de nuevas élites a las estructuras hasta esos momentos dominadas por viejas élites (o al menos, más establecidas en el tiempo), pero en todo caso, seguimos hablando de élites en el territorio.

Sin entrar aquí sobre debates, que podrían ser amplios y profundos, sobre si estamos o no ante mecanismos de reproducción de clases sociales (en este caso, de élites), tan estudiados en la literatura sociológica, lo que es evidente es esa integración y articulación tiene su lectura desde la óptica de los procesos de desarrollo socioeconómico. En efecto, esta permeabilidad en la articulación entre los actores sociales relevantes constituye no solo un reflejo de que estamos ante grupos sociales con unas pautas relacionales dinámicas, sino que son también un reflejo de que estamos ante verdaderos procesos de cambio en las estructuras socioeconómicas, de

Tabla 7: Distribución de los actores y las relaciones según antigüedad

	> 10 años		5 - 10 años		< 5 años	
	Actores	Relaciones	Actores	Relaciones	Actores	Relaciones
B. Martín / A.-S. Arcos	85%	74%	15%	20%	0%	5%
Catalunya Central	72%	53%	20%	36%	8%	10%
El Condado	89%	72%	11%	22%	0%	6%
Mariñas-Betanzos	74%	54%	11%	21%	16%	25%
N.O. de Murcia	68%	52%	19%	24%	13%	24%
B. Aragón - Matarraña	93%	89%	5%	6%	2%	6%
S. Alcaráz - C. Montiel	85%	68%	2%	13%	13%	19%
S. Béjar y Francia (ADRISS)	90%	38%	0%	26%	10%	36%
S. Béjar y Francia (ASAM)	76%	57%	3%	8%	21%	35%

los que estos procesos dinámicos de adaptación de las estructuras relacionales son un fiel reflejo. Por tanto, el dinamismo y permeabilidad relacional pone de relieve los mecanismos de adaptación y cambio en los que están inmersos las élites territoriales y, con ellos, buena parte de las estructuras socioeconómicas.

6.5.3. La magnitud de los cambios en las redes sociales

El periodo en el que los actores se han incorporado a la élite territorial es un aspecto de por sí significativo. Pero más lo es conocer los cambios que se producen en la propia red de relaciones y el impacto que esta incorporación ha tenido. Pueden llevarse a cabo varias aproximaciones. En primer lugar, puede utilizarse el concepto de “cantidad de cambio”, que se basa en el índice o coeficiente de Jaccard. En segundo lugar, puede llevarse a cabo una comparación simple entre algunas características estructurales de las redes sociales de diferentes periodos.

Por su parte, el coeficiente de Jaccard mide el grado de similitud entre dos conjuntos, sea cual sea el tipo de elementos. De hecho, Jaccard lo diseñó en 1900 para analizar conjuntos de especies vegetales, y actualmente es muy utilizado en muchos ámbitos, desde la ecología, para medir la similitud o disimilitud entre estaciones de muestreo en cuanto a las especies que contienen, hasta el análisis de redes sociales. Real y Vargas, 1996; De Federico, 2003⁷). El índice va de 0, cuando los dos conjuntos son totalmente diferentes (sin ninguna coincidencia), a 1 cuando ambos conjuntos de elementos coinciden en su totalidad.

Cada uno de los intervalos de antigüedad de las relaciones constituye, en principio, una red social, pero no son completamente excluyentes. De hecho, para un adecuado tratamiento se han analizado de manera acumulativa, teniendo en cuenta las coincidencias. Teniendo en cuenta los cinco intervalos con los que se trabaja, ello significa que la matriz actual o inicial incluye todas las relaciones. En la segunda matriz se excluyen las relaciones de menos de un año; en la tercera matriz se excluyen las relaciones de menos de tres años; en la cuarta matriz se excluyen las de menos de cinco años; por último, en la quinta matriz se excluyen las relaciones de menos de 10 años (es decir, se corresponde con las relaciones de más de 10 años). Se pueden establecer otras configuraciones y comparaciones diversas. Tras diferentes análisis, los resultados ponen de relieve que, casi que tal como podía esperarse, la mayor disimilitud se produce entre la red social actual y la más antigua (Tabla). Por su parte, la mayor

⁷ En el trabajo de A. de Federico la notación es la inversa del coeficiente de Jaccard, si bien la interpretación sí está en línea con la definición del mismo (p. 28).

similitud, es decir, los menores cambios, también como es de esperar, se producen en los últimos 3-5 años para la mayor parte de las redes, con dos grandes excepciones en las que los cambios son significativos.

Así ocurre en las redes organizativas de las Sierras de Béjar y Salamanca, donde éstos han sido muy intensos (en perspectiva comparada, con una variación en el coeficiente de Jaccard entre el 0,25 y el 0,3), para un periodo tan corto de tiempo (cambios que cabe calificar casi como convulsivos, teniendo en cuenta lo lentas que suelen ser las recomposiciones en las redes sociales de actores). Entre los cambios en una y otra red hay no obstante un pequeño desfase, de manera que en la red de ADRISS estos tienen lugar entre tres y cinco años previos a las entrevistas, mientras que en ASAM estos tienen lugar en los tres años previos. Buena parte de la explicación de estos cambios estriba en una sucesión de hechos. En primer lugar, la no concesión del nuevo programa Leader 2007-2013 a ASAM, que lo había gestionado desde 1991. Esta decisión se venía gestando desde hacía algún tiempo, y en 2006-2007 no pilló por sorpresa a los responsables y gestores de ASAM. En segundo lugar, en diciembre de 2007, de la mano de las autoridades regionales y la Diputación de Salamanca, se crea una nueva asociación, ADRISS, que es la que va a gestionar el nuevo programa. Estamos entre 4-5 años antes de la realización de las entrevistas, y de ahí que el coeficiente de Jaccard refleje un cambio muy intenso en la red de ADRISS en el periodo entre 3 y 5 años.

Por su parte, en tercer lugar, en octubre de 2006 la UNESCO aprueba la Reserva de la Biosfera de las Sierras de Béjar y Francia, cuya candidatura fue preparada por ASAM, y en 2007 se inicia su puesta en marcha. La combinación de la pérdida de Leader y la obtención de la Reserva de la Biosfera supuso para ASAM la necesidad de recomponer parte de sus alianzas, o crear otras nuevas, y ello se refleja también en su red social: desde 2006-7 la recomposición era muy evidente, proceso paralelo a la composición de la nueva red de la asociación ADRISS. En cuarto lugar, durante los últimos años ADRISS se ha estabilizado casi completamente, mientras que, sin embargo, ASAM continúa en el proceso de transición o de recomposición de nuevas alianzas (siempre dentro de la red social), aunque no solo. En el caso de ASAM este término no ha de ser interpretado de manera peyorativa, en el sentido de recomponer algo (estructura relacional) que se hubiese podido deteriorar. Es, ante todo, un reflejo del dinamismo de la red social, que no tiene como origen único los acontecimientos que se han relatado de los años 2006-2007, sino que es incluso previo a ese periodo, como se ha podido ver al analizar los cambios en los actores, y se podrá ver a continuación al analizar los cambios en las redes de relaciones.

Junto a estas dos redes sociales, únicamente la correspondiente al N.O. de Murcia experimenta algunos cambios de cierta relevancia en el periodo de cinco años anteriores, y que cabe asociar a la emergencia y consolidación de actores y nuevas actividades. Al margen de las vinculadas al turismo rural y la consolidación de equipos técnicos, en el N.O. de Murcia el elemento probablemente de mayor dinamismo ha sido todo lo relacionado con el mundo del vino y actividades asociadas, que han situado a los actores vinculados con estas actividades en posiciones de relevancia social en el territorio.

Al margen de estas excepciones, las tendencias predominantes han sido de cambios relativamente lentos, y de ahí que los resultados más significativos sean el contraste entre la red actual y la correspondiente únicamente a relaciones de más de 10 años (ver Tabla). En este horizonte temporal los cambios son muy importantes en la mayoría de las redes sociales (considerando como tales resultados las variaciones de 0,3 – 0,4 en el coeficiente de Jaccard, teniendo en cuenta que 1 supone que no habría ningún cambio). Los cambios más profundos corresponden a la red social de ASAM, a significativa distancia del resto. Con ello los resultados apuntan a que sería la red social más dinámica. Le siguen el N.O. de Murcia, Catalunya Central, Mariñas – Betanzos y la red de la asociación ADRISS. A partir de ahí los cambios ya son más lentos, como en la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, El Condado de Jaén y Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos.

Se trata de redes sociales en las que los nuevos actores y/o nuevas actividades no surgen con la misma fuerza, de forma que el patrón que ofrecen es ya de redes sociales dotadas de una cierta estabilidad en el tiempo, en consonancia también con la mayor lentitud de los cambios en sus propias estructuras socioeconómicas. El exponente máximo de esta estabilidad en la red social es el Bajo Aragón y Matarraña. Cuando con relación a estas redes se habla de cambios relativamente lentos, además de tener en cuenta que ello puede ser reflejo de transformaciones igualmente lentas en las estructuras socioeconómicas, habría que tener en cuenta la variable demográfica. En

Tabla 8: Importancia de los cambios entre redes sociales de diferentes periodos (Coeficiente de Jaccard)

	Actual / 1 - 3 años	Actual / 3 - 5 años	Actual / 5 - 10 años	Actual / >10 años	1 - 3 años / 3-5 años	5 - 10 años / >10 años	3 - 5 años / >10 años
B. Martín / And.-S. Arcos	1,00	0,99	0,95	0,74	0,99	0,79	0,95
Catalunya Central	0,99	0,97	0,85	0,53	0,98	0,59	0,92
El Condado	1,00	0,96	0,94	0,72	0,97	0,76	0,97
Mariñas-Betanzos	0,98	0,89	0,75	0,54	0,91	0,72	0,84
N.O. de Murcia	0,88	0,88	0,76	0,52	1,00	0,68	0,85
Matarraña - Bajo Aragón	0,97	0,96	0,94	0,89	0,99	0,94	0,98
S. Alcaráz - Cpo. Montiel	0,99	0,95	0,81	0,68	0,96	0,84	0,85
S. Béjar y Francia (ASAM)	0,79	0,71	0,64	0,38	0,90	0,59	0,89
S. Béjar y Francia (ADRISS)	1,00	0,73	0,65	0,57	0,73	0,88	0,89

efecto, en áreas como las aragonesas o la albaceteña el estancamiento demográfico y la débil renovación en cuanto a recursos humanos puede estar también contribuyendo a esa estabilidad en la red social. En el Condado de Jaén, donde el dinamismo demográfico es superior, estaríamos, tal como señalan buena parte de los entrevistados, ante un problema de débil incorporación de nuevos actores (especialmente emprendedores) a los procesos de cambio socioeconómico (sumido gran parte del potencial de recursos humanos en el monocultivo del olivar y actividades derivadas, pero sin una verdadera, o al menos suficiente, exploración de alternativas económicas). Por tanto, se trataría de un exceso de “estabilidad” de la red social que puede asociarse, principalmente, a un cierto estancamiento socioeconómico y a la escasa incorporación de nuevos recursos humanos a los procesos de cambio. Lo anterior no significa necesariamente que en las áreas con mayor tasa de cambio en la red social esos problemas están resueltos, pero sí parece evidente que las élites territoriales son más dinámicas en los juegos de alianzas, y probablemente ello hay que asociarlo a una mayor implicación en la búsqueda de alternativas.

6.5.4. Avances modestos en características estructurales de las redes sociales

De todo lo anterior ha quedado claro que el cambio más intenso se produce entre la red social actual (la que podríamos denominar también como red completa) y la de red social que los actores sociales tenían hace más de 10 años, parcialmente coincidentes (pero que el hecho de ser las más diferentes pone de relieve que es en el periodo que más cambios se han producido). Un repaso rápido a algunas características estructurales, especialmente indicadores de cohesión, permiten contrastar en qué medida y en qué aspectos esas dos redes sociales han cambiado. En definitiva, esta comparación permite llevar a cabo una aproximación al nivel de desempeño de las redes sociales. En la Tabla siguiente pueden verse los resultados de una serie de indicadores sintéticos para cada una de las dos redes. Se destacan con sombreado los indicadores que pueden resultar más útiles. Se comentan brevemente las principales tendencias en cada uno de ellos⁸.

- Centralización de grado: en esencia, este indicador pone de relieve en qué medida la red gira en torno a un único actor (Wasserman y Faust, 1994: 198). Por tanto, cuanto menor sea el indicador, menor tenderá a ser también la “dominancia” de un actor. No hay un comportamiento unidireccional en las

⁸ Los resultados para algunos indicadores de la considerada “red actual” podrían variar ligeramente de los ofrecidos en otras tablas o secciones, debido a posibles ajustes que se haya debido introducir para trabajar con matrices de adyacencia que representan momentos diferentes en cada área.

diferentes redes. Así, en varios casos la tendencia es a reducirse (por tanto, podría decirse que en la última década tienden a aparecer más actores con elevada centralidad, como serían los casos del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, El Condado, Bajo Aragón y Matarraña, etc.); sin embargo, en otras áreas el proceso sigue siendo inverso, lo que pone de relieve que al menos un actor refuerza su centralidad en el contexto de la red social (especialmente en la red de ASAM, y en menor medida en la de ADRISS).

- Densidad: es una medida muy utilizada, sencilla y útil, que pone de relieve la relación entre el número de conexiones existentes y el número máximo posible si la red estuviese totalmente conectada. El contexto general es que todas las redes, en todos los momentos, incluido el actual, presenta valores de densidad muy bajos. En ese contexto, la tendencia es de muy ligeras mejoras en la cantidad total de conexiones.
- Componentes, conexión y fragmentación: los componentes son el número de grupos de actores conectados entre sí, pero no conectados con el resto. Es un indicador muy claro, por cuanto pone de relieve que hace más de 10 años había un elevado número de subgrupos dentro de todas las redes sociales. El número de componentes (y la ratio) se ha reducido de manera muy significativa en la red actual, con lo que estamos ante una creciente articulación de la red social. El número y ratio de componentes se relaciona con la fragmentación, que es el porcentaje de pares de nodos que permanecen desconectados. La tendencia a la reducción de la fragmentación de la red social está presente en todos los casos, lo cual no evita sin embargo que en algunos casos esta siga siendo aún elevada (especialmente en Mariñas – Betanzos y, en menor medida, Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel. Por su parte, la conexión es simplemente la inversa de la fragmentación (ambas suman siempre 1).

Todos los indicadores referidos a relaciones recíprocas o transitivas son especialmente interesantes, y ofrecen una idea de la presencia y fortaleza de las subestructuras básicas, las díadas y las tríadas.

- Díadas mutuas, asimétricas y nulas. Es el censo de díadas (la suma de los tres tipos supone el 100 % de las díadas en una red). Las primeras son las de carácter recíproco, cuando el flujo de la relación va en ambas direcciones entre un par de nodos. En nuestras redes sociales estas son muy importantes, porque el reconocimiento mutuo entre dos actores es la condición necesaria para que pueda producirse un flujo de información en ambas direcciones. De lo contrario, cuando estamos ante díadas asimétricas, la relación puede fluir en una dirección, pero el coste de transacción en sentido contrario puede ser muy elevado, con lo que es una díada o relación poco eficaz. La reducción que se produce en todas las redes sociales de la proporción de díadas nulas

(y, consecuentemente, aumento de díadas asimétricas y mutuas) es una muestra evidente de las mejoras que se han producido en los últimos 10 años. Aun así, pese a las mejoras en la conectividad de la red, la ganancia de un 1-2 % en este tipo de díadas mutuas durante el último decenio, y el stock final (con proporciones que se sitúan entre el 1 y 3 %, y en el mejor de los casos llegan al 7 %, en la red de ASAM y del Bajo Aragón y Matarraña) no deja de ser un balance modesto, y no elimina las dificultades para que la red social sea realmente eficaz en cuanto a canalización de flujo de información.

- **Reciprocidad:** Es una medida sintética de la reciprocidad global en la red, especialmente útil. Relaciona el número de relaciones (arcos o conexiones) recíprocas, o bien el número de pares de nodos (díadas) con relación recíproca, con el número de relaciones no recíprocas. Las dos preguntas clave para el cálculo de la reciprocidad son, de todas las conexiones (arcos) de salida, qué proporción tiene reciprocidad (es decir, otra conexión o arco en sentido inverso); o bien, de todas las díadas posibles, cuál es la proporción de las que son simétricas. Lógicamente el método basado en la reciprocidad de arcos o relaciones ofrece resultados más elevados. Lo importante es que los dos ofrecen una visión clara y sintética de la estructura de la red, que puede incluso interpretarse como desempeño potencial de la red. En este sentido, es una medida que complementa al censo de díadas.

Los resultados ponen de relieve mejoras significativas en la última década en las redes sociales de El Condado y N.O. de Murcia y, en menor medida, Catalunya Central. Más modestas son ya los cambios en las redes del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel. En algunas redes la reciprocidad global se ha mantenido prácticamente en los mismos niveles (Bajo Aragón y Matarraña, y la red organizativa de la asociación ADRISS), e incluso en algunas la situación ha empeorado (especialmente en la red organizativa en torno a ASAM). Es interesante comprobar que las tres redes sociales son aquellas con densidades más altas, y en las que más ha crecido la densidad (y también las que tienen una reciprocidad mayor, pese a que esta pueda haberse estancado e incluso descendido). Por tanto, si crece la densidad (número de relaciones) la posibilidad de que una parte de las nuevas relaciones sean no recíprocas es también creciente (es decir, el numerador de la función, relaciones recíprocas, crece más lentamente que el denominador, las relaciones no recíprocas); como consecuencia, el indicador de reciprocidad tiende a disminuir o estancarse. El que estas redes hayan visto estancarse o descender su reciprocidad puede suponer una dificultad inicial en su propio contexto (porque comparativamente siguen teniendo niveles de reciprocidad más elevados que el resto de áreas), pero corresponde también con una fase de dinamismo en las relaciones sociales durante el último decenio y, en todo

caso, el potencial para posibles relaciones futuras de carácter recíproco continuará siendo más elevado incluso que en otras áreas.

- **Transitividad.** Es otra de las propiedades especialmente interesantes en la estructura de una red, por cuanto mide la presencia de relaciones que posibiliten el intercambio real entre los tres actores que componen estas subestructuras sociales básicas. La transitividad se relaciona con las alianzas positivas entre grupos de actores, si bien en algunas situaciones estas pueden tener objetivos muy diferentes (por ejemplo, alianza de dos actores para aislar a un tercero). En todo caso, como se amplía en otro apartado, la transitividad interesa especialmente en nuestras redes sociales de cara al fomento y desarrollo de un tejido social cada vez más sólido. Y en este contexto, en la transitividad el papel de la intermediación, que será tratada ampliamente en apartados posteriores, se revela también como un elemento estratégico (dado que no es frecuente encontrarse con triadas completas, es decir, con relaciones recíprocas entre los tres componentes de la misma, razón por la que es habitual que uno de los actores tenga un papel de intermediación fundamental).

Los resultados en cuanto a transitividad en cuanto a las dos redes sociales, la de más de 10 años y la red completa actual, ponen de relieve avances en casi todos los casos, en algunos de ellos muy importantes (ASAM, Catalunya Central y N.O. de Murcia), lo cual pone de relieve que no solo crecen las relaciones, sino que estas lo hacen de forma eficaz, generando un potencial de flujos en subestructuras básicas muy relevante. En algún caso la transitividad o bien está estancada (Bajo Aragón y Matarraña), o bien incluso decrece ligeramente (Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel). En el primer caso el estancamiento deriva de la gran estabilidad que caracteriza a la red; en el segundo, estamos ante otra derivada del aumento del número de relaciones (mayor densidad), pero de forma no especialmente eficaz, por cuanto implica, comparativamente menos que en otras áreas, una mejora de la reciprocidad entre actores (situación que se produce, por ejemplo, cuando algún actor mejora mucho su nivel de prestigio, pero no corresponde con el reconocimiento que recibe, o cuando dispensa un reconocimiento del que tampoco es correspondido: la primera situación es frecuente en actores muy centrales muy bien posicionados, por ejemplo en política, mientras que la segunda es frecuente en actores con posiciones marginales en la red social).

Tabla 9: Características estructurales. Comparativa entre red social actual y red de relaciones de más de 10 años. Indicadores generales de cohesión.

	B. Martín / A.-S. Arcos		Catalunya Central		El Condado		Mariñas-Betanzos		N.O. de Murcia		B. Aragón - Matarraña		S. Alcaráz - C. Montiel		S. Béjar y Francia (ADRISS)		S. Béjar y Francia (ASAM)	
	Red actual	Red > 10 años	Red actual	Red > 10 años	Red actual	Red > 10 años	Red actual	Red > 10 años	Red actual	Red > 10 años	Red actual	Red > 10 años	Red actual	Red > 10 años	Red actual	Red > 10 años	Red actual	Red > 10 años
Grado medio	4.407	3.278	4.537	2.407	5.314	3.314	1.978	1.065	3.106	1.617	10.500	9.300	3.220	2.203	5.667	3.208	5.576	2.091
H-Index Grad. Ent.	8	7	8	6	9	6	4	3	5	4	16	15	7	6	8	6	8	4
Centralización Grado	0.168	0.190	0.244	0.247	0.139	0.160	0.117	0.068	0.111	0.100	0.359	0.380	0.085	0.086	0.538	0.464	0.347	0.163
Out-Central.	0.165	0.187	0.240	0.242	0.136	0.157	0.114	0.067	0.109	0.097	0.353	0.374	0.084	0.084	0.514	0.444	0.336	0.158
In-Central.	0.242	0.225	0.143	0.127	0.667	0.483	0.273	0.112	0.353	0.275	0.612	0.546	0.242	0.172	0.333	0.263	0.658	0.416
Densidad	0.083	0.062	0.086	0.045	0.106	0.066	0.044	0.024	0.068	0.035	0.178	0.158	0.056	0.038	0.246	0.139	0.174	0.065
Nº Componentes	9	19	6	32	6	15	33	38	12	32	7	10	19	29	4	7	6	19
Component Ratio	0.151	0.340	0.094	0.585	0.100	0.280	0.711	0.822	0.239	0.674	0.102	0.153	0.310	0.483	0.130	0.261	0.156	0.563
Conexión	0.836	0.635	0.891	0.410	0.903	0.678	0.112	0.056	0.747	0.283	0.901	0.825	0.613	0.428	0.875	0.650	0.820	0.308
Fragmentación	0.164	0.365	0.109	0.590	0.097	0.322	0.888	0.944	0.253	0.717	0.099	0.175	0.387	0.572	0.125	0.350	0.180	0.692
Transitividad (triplets)	0.235	0.240	0.291	0.232	0.281	0.276	0.300	0.255	0.185	0.133	0.400	0.391	0.240	0.262	0.482	0.460	0.437	0.366
Avg Distancia	2.867	3.300	3.162	3.510	2.619	3.766	1.897	1.845	3.137	3.033	2.014	2.085	3.182	3.562	2.027	2.568	2.269	2.686
SD Distancia	1.097	1.529	1.317	1.679	1.035	1.858	0.880	0.857	1.318	1.334	0.645	0.738	1.370	1.506	0.840	1.251	0.927	1.354
Diametro	6	10	8	9	7	9	5	4	8	7	4	6	9	9	5	7	5	7
Compactibilidad	0.352	0.248	0.352	0.157	0.413	0.245	0.073	0.038	0.296	0.119	0.508	0.456	0.240	0.155	0.520	0.330	0.439	0.153
Diadas mutuas	0.027	0.018	0.033	0.013	0.031	0.009	0.014	0.008	0.025	0.008	0.067	0.057	0.023	0.013	0.141	0.080	0.070	0.032
Diadas asimétricas	0.112	0.087	0.106	0.066	0.151	0.115	0.061	0.032	0.085	0.054	0.221	0.201	0.064	0.049	0.210	0.120	0.208	0.066
Diadas nulas	0.861	0.894	0.862	0.922	0.818	0.876	0.926	0.960	0.890	0.938	0.711	0.742	0.912	0.937	0.649	0.801	0.722	0.902
Recíproc. (arcos)	0.328	0.294	0.384	0.277	0.288	0.130	0.308	0.327	0.370	0.237	0.378	0.362	0.421	0.354	0.574	0.571	0.402	0.493
Recíproc. (diadas)	0.196	0.172	0.237	0.161	0.168	0.070	0.182	0.195	0.227	0.134	0.233	0.221	0.267	0.215	0.402	0.400	0.252	0.327

Capítulo 7.

Las bases relacionales de la cooperación entre actores: reciprocidad diádica y transitividad triádica. Hacia las primeras subestructuras sociales

7.1. Las relaciones entre actores: asimetría y reciprocidad en las redes sociales

7.1.1. Los conceptos de asimetría y reciprocidad en las redes sociales

La red social no es solo un conjunto de actores. La razón de ser de la red social son precisamente las relaciones entre esos actores. Son estas relaciones las que definen qué papel tiene cada actor respecto de todos los demás, es decir, su papel en la red social. Las díadas constituyen la forma básica y más sencilla de relación, la que puede establecerse entre cada par de actores. Estas son utilizadas como unidad de análisis en muchos estudios (Wassermant y Faust, 2013). Con relación a su interés se señalaba la importancia de contextualizarlas en las estructuras relacionales en las que se insertan:

“...Los analistas resaltan el hecho de que las relaciones diádicas solo pueden ser entendidas en el contexto de las estructuras formadas por sus vinculaciones ... No es solo que la estructura de la red afecte los lazos diádicos, sino que a veces la misma red mayor es el centro de atención. Los lazos entre dos individuos son importantes, no solo por sí mismos, sino también en cuanto partes de las redes sociales en las que están inmersos. Cada lazo le da a los miembros de una red un acceso indirecto a todos aquellos con quién su contraparte está conectada. Los miembros de los sistemas sociales emplean una variedad de lazos directos e indirectos para buscar recursos, atravesando, con frecuencia, varias relaciones de rol. Los lazos indirectos vinculados en términos de relaciones compuestas (e.g. “el amigo de un amigo”) hacen que los miembros de una red formen parte de grandes sistemas sociales, transmitiendo y asignando recursos ... De hecho, a veces un éxito diádico podría tener consecuencias negativas, a consecuencia de la ubicación estructural de los socios de una díada” (Wellman, 1988: 33-34)¹.

¹ Wellman, B. (1988): Traducción del capítulo “Structural Analysis: From Method and Metaphor to Theory and Substance”, En Wellman, B. y Berkowitz, S.D (eds): *Social Structures: A Network Approach*. Cambridge: Cambridge University Press (en <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/pecar/Articulos/Wellman2806.pdf>. Fecha de consulta: 22-01-2014).

Una característica importante de nuestras redes sociales es que son dirigidas, es decir, que las relaciones tienen un origen determinado y un destino, de ahí la relación diádica. Pero ello no implica necesariamente que haya una relación en sentido inverso. Dicho de otra forma, un actor social A puede considerar a B como amigo, pero B no considerar a A como tal. Por lo tanto las relaciones en nuestras redes sociales, cuando existen, no suelen ser simétricas, siendo mucho más frecuentes las relaciones asimétricas. Esta propiedad de las redes sociales supone algunas complicaciones de cara al tratamiento matemático, pero sin duda permiten un análisis tremendamente rico de las estructuras sociales. Y esto es especialmente importante en todos aquellos análisis en los que están implicadas clases sociales, colectivos o grupos con características diferenciadas, porque las relaciones entre diferentes presentan tendencia hacia la asimetría, de manera que unos actores pueden presentar una tendencia a ser “fuente” de relaciones o emisores, mientras que otros tender a ser “sumideros” o receptores de relaciones. Es evidente que el papel de unos y otros es muy diferente en la red social y en los procesos en los que están implicadas las redes sociales.

Las díadas son, por tanto, relaciones potenciales entre cada par de actores en la red social. Algunos autores analizan la probabilidad de que se establezca relación entre un par de actores con relación a su similitud (Kadushin, 2013: 48). La conclusión es que hay una tendencia a que cuanto mayor es la similitud entre cada par de actores, mayor es también la probabilidad de que haya relación entre ellos. Esto nos llevaría a analizar en qué medida esa tendencia a relaciones diádicas entre actores se produce más dentro de cada colectivo (capital social *bonding*) que entre actores que pertenecen a colectivos diferentes (capital social *bridging*). Ello nos llevaría a analizar igualmente la presencia de tendencias homofílicas (también denominadas endogámicas) dentro de los colectivos. En apartados posteriores se retoman estas ideas para referirnos a nuestras redes sociales.

En sentido estricto las díadas pueden ser de tres tipos. El primero son las díadas nulas, compuesta simplemente por dos actores entre los que no se establece ninguna relación. El segundo tipo son las díadas asimétricas, que pueden tener a su vez dos sentidos, del actor A al actor B, o bien del actor B al actor A. La dirección de la relación en las díadas asimétricas es fundamental a la hora de conformar la dirección de los potenciales flujos de información o/e influencia y, con ello, las estructuras y subestructuras sociales. Cuando esa relación se establece en ambas direcciones estaríamos ante una díada simétrica, también denominadas mutuas o recíprocas.

Algunos autores otorgan un papel a las díadas asimétricas y recíprocas que son difícilmente trasladables a nuestras redes sociales. Así, las díadas recíprocas se asociarían o se interpretarían como las relaciones de “amigos íntimos”. Por su parte, las díadas asimétricas se corresponderían con relaciones únicamente de “amigos”: “los amigos tienen tendencia a estar de acuerdo, y poco a estar en desacuerdo; los amigos íntimos muy probablemente estarán de acuerdo, y será muy poco probable

que estén en desacuerdo” (Mazur, 1971: 308, citado en Wassermant y Faust, 2013: 604). Este postulado parece válido cuando se plantea en términos de acuerdos o desacuerdos respecto de terceros, por lo que su consideración se debe restringir a tales planteamientos, y en todo caso en redes sociales de amistad (Holland y Leinhardt, 1975, citado en Wassermant y Faust, 2013: 604). En nuestras redes sociales, que no están basadas en la amistad sino básicamente en el reconocimiento como interlocutor bajo determinados criterios (en torno a la idea de relevancia socioeconómica o institucional) y el mantenimiento de relaciones profesionales entre actores, una relación recíproca podría implicar amistad (“amigo íntimo”), pero no siempre. Y lo que parece evidente es que las relaciones asimétricas de nuestras redes sociales se alejan (salvo excepciones) de la consideración de “amigo”, y no solo porque no se esté tratando con redes de amistad. Antes al contrario, es incluso frecuente que en díadas asimétricas, el actor que recibe la nominación o relación de entrada pueda tener un conocimiento escaso o muy parcial del actor emisor. En algunos casos (aunque no es lo más habitual en las redes sociales analizadas) hay un conocimiento claro de otros actores, pero se descartan como interlocutores válidos en cuestiones de desarrollo, y con frecuencia ello va asociado a la falta de amistad (y de confianza).

En cualquier caso, conocer el censo de díadas en una red social es importante porque indica las potencialidades de relación entre todos los pares de actores, y ello es, por tanto, fuente de capital social. Es evidente también que las implicaciones sociológicas de las estructuras sociales resultantes son tremendamente importantes, como ha puesto de relieve, entre otros, Borgatti et al. (2002 y 2013). Estos autores introducen tres conceptos importantes asociados a varios tipos de díadas, la expansividad, la popularidad y la reciprocidad (si bien tomando como punto de partida los planteamientos iniciales de Holland y Leinhardt (1975). Los dos primeros conceptos se aplican a las díadas asimétricas, y el tercero a las díadas simétricas o, como su propio nombre indica, recíprocas.

La expansividad (también conocido como productividad) se aplicaría a aquellos actores que participan en un elevado número de díadas como punto de origen de las relaciones; son actores con una función destacada como emisores de relaciones. Por su parte, el concepto de popularidad (también conocido como atractividad) se asocia a aquellos actores que muestran una importante tendencia a participar en relaciones asimétricas como receptores de relaciones. Finalmente, la reciprocidad se asocia a las relaciones recíprocas entre un par de actores. Es evidente que las relaciones diádicas recíprocas son las que tienen mayor potencial en una red social en tanto que se asocian positivamente con la cooperación entre actores (es decir, en el capital social). A su vez, aunque una relación recíproca no necesariamente implica confianza mutua, si parece evidente y probable que la confianza se genera en el marco de este tipo de relaciones, y es este precisamente el marco para relaciones especialmente eficaces en

la red social. El estudio del papel de la confianza y la reciprocidad en las redes sociales ha llevado a explorar sus dimensiones básicas, señalando que

“Como parte de la complejidad de la red –social- y como mecanismo de integración entre actores con intereses, necesidades, preferencias y recursos distintos e inconsistentes, la confianza entraña el cálculo basado en la reciprocidad, la solidaridad basa en las normas y principios morales, así como el prestigio de los participantes. Si ello es así, podría afirmarse que mientras las interacciones simples dependen de un solo tipo de confianza, las redes entrañan un equilibrio inestable entre la confianza estratégica, la confianza personal/normativa y la confianza fincada en las capacidades” (Luna y Velasco, 2005: 136).

Siendo fundamental la reciprocidad entre los actores de una red social, lo cierto es que en las redes de sistemas sociales de cierta envergadura es frecuente la ausencia de reciprocidad y, cuando existe una relación, es habitual que esta sea por tanto asimétrica. Esto es especialmente evidente en nuestras redes sociales en áreas rurales. Por lo tanto, los conceptos de expansividad (relaciones de salida) y atractividad o popularidad (relaciones de entrada) son también muy importantes. Ninguno de estos conceptos (incluyendo la reciprocidad) se traduce solo en algo tan sencillo como contar el número de cada tipo de relaciones diádicas. Los especialistas introducen formulaciones matemáticas en las que intervienen, entre otros parámetros, la densidad (por lo tanto, una relación con el número de conexiones observadas), así como los valores que podrían esperarse atendiendo a la configuración de la red (Borgatti et al., 2002; 2013). En los apartados siguientes se lleva a cabo un primer análisis a partir del censo de diadas, centrándose en la importancia que adquiere la reciprocidad en nuestras redes rurales. En segundo lugar, se aplica el modelo de Holland y Leinhardt (1981), en el que se basan buena parte de las distribuciones condicionadas más sólidas y complejas (de hecho buena parte de los modelos estadísticos de interacción diádica toman este modelo como punto de partida o referencia). El concepto “condicionada” es importante, porque implica que la distribución, en este caso de diadas, se analiza en función de los condicionamientos que se derivan de determinadas propiedades estructurales de la red, que son introducidas en el modelo como variables atributo. En particular, y es de especial interés, el modelo P1 de Holland y Leinhardt introducen dos variables atributo que son especialmente relevantes a la hora de valorar nuestras redes sociales, el grado de salida y el grado de entrada.

7.1.2. Resultados en las zonas de estudio

Aunque se profundizará al analizar las estructuras y subestructuras sociales, es interesante tener una primera visión de cuál es la situación de las diferentes redes sociales. Esta puede obtenerse a partir del censo de diádas (Tabla 1 y Figura 1).

Tabla 1: Características básicas de las redes sociales: diádas y reciprocidad

Propiedades y medidas	B. Martín / Andorra S. Arcos (Teruel)	Catalunya Central	El Condado (Jaén)	Mariñas-Betanzos (A Coruña)	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón (Teruel)	S. Alcaráz - Campo de Montiel (Albacet.)	S. Béjar - Francia (Salam.)
Diádas Mutuas (%)	3%	3%	3%	1%	2%	7%	2%	6%
Diádas Asimétricas (%)	12%	11%	15%	6%	9%	22%	6%	18%
Diádas Nulas (%)	86%	86%	82%	92%	89%	71%	91%	76%
Diádas: reciprocidad (%)	20%	24%	16%	18%	23%	23%	27%	24%

La primera cuestión importante es destacar que en estas redes sociales la mayor parte de las diádas son nulas (es decir, sin ningún tipo de relación entre el par de actores considerado). Este resultado parece lógico teniendo en cuenta, en primer lugar, el tamaño medio-alto de las redes sociales (con 53 actores como media); en segundo lugar, que se trata de redes supralocales; y, en tercer lugar, que en todos los casos incluyen actores de varias unidades geográficas y socioeconómicas. En los casos con cifras más elevadas de diádas nulas (Mariñas-Betanzos, Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, y N.O. de Murcia) podría decirse que estos tres factores están muy presentes; pero también podría apuntarse la hipótesis de que los procesos de desarrollo en estos territorios no han tenido el resultado esperado, en el sentido de ir conformando un entramado sólido de actores sociales vinculados a tales procesos de desarrollo, en gran parte debido a las tres razones apuntadas, pero probablemente no solo a éstas.

En el otro extremo, Matarraña – Bajo Aragón y las Sierras de Béjar y Francia presentan un número menor de diádas nulas, lo cual, más allá de las razones específicas (entre las que hay que citar también probables significativos avances en esos esfuerzos de articulación de la red de actores sociales del territorio), es un resultado muy positivo de cara a las estructuras sociales resultantes y a las dinámicas socioeconómicas en las que puedan verse implicados los actores sociales.

Algunos autores señalan que las estructuras sociales en las que predominan las relaciones nulas tienden a ser muy estables (Hannemam y Riddle, 2005). Desde este

punto de vista una proporción elevada de díadas nulas implicaría estabilidad asociada a estancamiento en la red social, y en todo caso graves obstáculos para un mayor dinamismo social. Este planteamiento tiene su lógica si se traslada a nuestras áreas rurales, porque una proporción tan elevada de actores no conectados estaría dificultando (e incluso bloqueando) la puesta en marcha de estrategias eficaces basadas en la cooperación de los actores sociales, sobre todo en aquellos que se consideran más relevantes.

Por lo tanto, de cara a los procesos de desarrollo sería importante que el porcentaje de díadas nulas fuese lo más reducida posible, y en su lugar que hubiese una elevada proporción de díadas recíprocas. Es solo en estos casos en los que la información puede fluir en ambas direcciones.

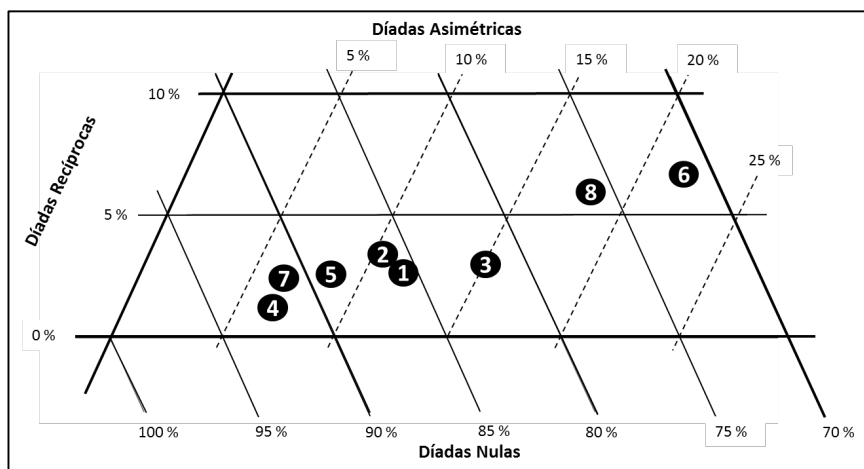
Estos mismos autores señalan igualmente que las díadas recíprocas constituyen un elemento de estabilidad, al menos con relación a las asimétricas. Estas últimas tenderían a asociarse a una mayor inestabilidad, dando lugar a estructuras más jerarquizadas (con clases sociales o colectivos muy diferenciados). En la Tabla 1 la reciprocidad se expresa como proporción de díadas recíprocas con relación a la suma de éstas y las relaciones asimétricas. Estos datos confirman las tendencias generales que se han señalado anteriormente, pero también surgen a partir de ellos algunos elementos nuevos de interés. Por ejemplo, por lo que se ha podido ver hasta ahora eran de esperar valores poco favorables en los casos de Mariñas – Betanzos y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, y en el otro extremo valores muy positivos en Matarraña – Bajo Aragón.

Sin embargo, la situación más deficiente comparativamente en cuanto a peso de díadas recíprocas está también en El Condado, mientras que el resto de áreas se sitúan entre una quinta y una cuarta parte de díadas recíprocas. Más allá de la posible debilidad que ello supone en una red social, la cuestión, desde el punto de vista de los procesos de desarrollo, sería detectarlas y sacarles el máximo partido implicando a tales actores de manera muy activa en los procesos de desarrollo. La reciprocidad es especialmente importante en el análisis sociológico de estructuras sociales, por cuanto una presencia significativa de relaciones recíprocas tiende a asociarse a estructuras menos jerarquizadas, a facilitar las relaciones próximas (*capital social bonding*), en lugar de estructuras monolíticas y jerarquizadas, con dificultades de comunicación entre las diferentes clases o colectivos.

7.1.3. Fortalecimiento de las relaciones diádicas en las redes sociales comarcales y asociativas

De nuevo se puede plantear la hipótesis de si las relaciones en la escala comarcal (o de red asociativa) implican una reciprocidad mayor, hecho que sería de esperar al estar, en principio, más próximos unos actores sociales de otros. En la Tabla 2 se puede ver claramente aquellas comarcas, áreas o redes asociativas en las que en líneas generales esta hipótesis se cumple, a partir, por ejemplo, de la comparación entre la suma del porcentaje de diádas asimétricas y diádas recíprocas o mutuas en las áreas de estudio y sus correspondientes subredes. Una proporción mayor de estos dos tipos de diádas al descender de escala implica mayores relaciones entre los actores. Esta tendencia es especialmente significativa en las dos comarcas catalanas, las dos correspondientes a Matarraña-Bajo Aragón, Sierra de Alcaraz y la red asociativa de ADRISS. En cada una de estas áreas las diádas no nulas se distribuyen de manera diferente entre las asimétricas y las recíprocas (Figura 2), pero lo importante que nos

Figura 1: Composición del censo de diádas en las áreas de estudio



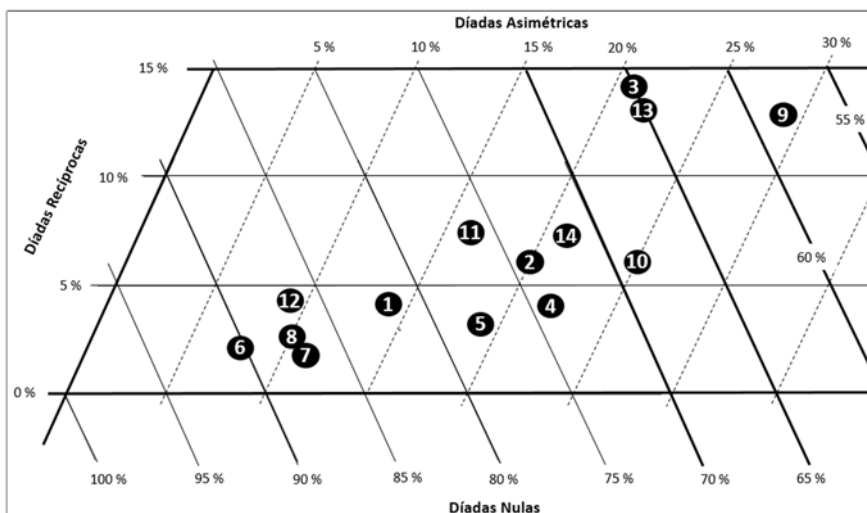
Leyenda:

- 1: Bajo Martín / Andorra – Sierra de Arcos (Teruel)
- 2: Catalunya Central
- 3: El Condado (Jaén)
- 4: Mariñas – Betanzos (A Coruña)
- 5: N.O. de Murcia
- 6: Bajo Aragón y Matarraña (Teruel)
- 7: Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel (Albacete)
- 8: Sierras de Béjar y Francia (Salamanca)

indica este resultado es que en tales comarcas o redes sociales las relaciones internas tienden a ser más fuertes que en el conjunto de las áreas de estudio.

Las diadas recíprocas son evidentemente las más importantes desde el punto de vista de las relaciones dentro de la red social. Implican relaciones de reconocimiento, aceptación y confianza mutua, y por lo tanto es en ellas donde pueden darse los mayores y más eficaces flujos de información. Son diadas que evocan relaciones horizontales, no jerárquicas, y que pueden constituir la base de procesos de liderazgos compartidos y, por tanto, de generación de capital social *bonding*. En nuestras subredes sociales, las de ámbito comarcal (o asociación en el caso de la Sierra de Béjar y Francia), hay resultados interesantes, tanto por la proporción final de relaciones recíprocas pero, sobre todo, por la gran diferencia respecto de las que se dan en el conjunto de su respectiva área de estudio. Así por ejemplo en La Segarra la proporción es significativamente mayor (más de 10 % de diferencia), lo cual pone de relieve que los niveles no solo de conocimiento de otros actores sino de confianza mutua aumenta de manera casi espectacular en la escala local, situándose a unos niveles solo alcanzados en la comarca del Matarraña y en la red de la asociación ADRISS. Sin embargo, estas dos últimas partían de una posición más favorable, lo

Figura 2: Composición del censo de diadas en las subáreas de estudio



Leyenda:

- | | |
|---------------------------------------|--|
| 1: Bajo Martín (Teruel) | 8: N.O. de Murcia |
| 2: Andorra – Sierra de Arcos (Teruel) | 9: Matarraña (Teruel) |
| 3: La Segarra (Lleida) | 10: Bajo Aragón (Teruel) |
| 4: El Solsonès (Lleida) | 11: Sierra de Alcaraz (Albacete) |
| 5: El Condado (Jaén) | 12: Campo de Montiel (Albacete) |
| 6: Mariñas (A Coruña) | 13: ADRISS (Sierras de Béjar y Francia, Salamanca) |
| 7: Betanzos (A Coruña) | 14: ASAM (Sierras de Béjar y Francia, Salamanca) |

cual acrecienta la relevancia de los resultados en La Segarra, y confirman que a la mayor conexión entre los actores de la comarca se le asocia también una comparativamente elevada desconexión con el resto de actores del área de estudio. Este hecho confirma, una vez más, la artificialidad y escasa adecuación a la realidad territorial de algunas delimitaciones LEADER, como poco a poco se viene confirmando que es el caso de la Catalunya Central.

En otras áreas la debilidad en cuanto a relaciones recíprocas sigue siendo la tendencia dominante. Así por ejemplo en las comarcas del Bajo Martín y Andorra-Sierra de Arcos no se producen variaciones al cambiar de escala. En otras áreas los cambios son muy poco significativos (Mariñas, Betanzos, El Condado, N.O. de Murcia y ASAM), e incluso la proporción es incluso menor (Bajo Aragón).

Comparadas con las relaciones asimétricas dirigidas (actores que emiten hacia otros, pero no reciben de ellos, o bien reciben pero no emiten), las relaciones recíprocas permiten una eficiencia muy superior de la red social. Constituyen, por otro lado, un elemento de estabilidad, en gran parte porque se establecen entre actores que se reconocen como “iguales”, o al menos interlocutores mutuos. Por su parte, las relaciones asimétricas, como se ha señalado, tienen una mayor componente jerárquica y se suelen asociar a una mayor inestabilidad. Pero en todo caso el que existan relaciones asimétricas siempre es mucho mejor desde el punto de vista del stock de capital relacional que el hecho de que no existan (díadas nulas). Por eso resulta positiva la tendencia al crecimiento de la proporción de relaciones asimétricas al descender en escala (salvo en Bajo Martín y Andorra - Sierra de Arcos). De nuevo, los cambios más significativos, confirmando las tendencias ya señaladas, se producen en La Segarra y Matarranya, como hasta ahora, a las que se incorpora El Solsonès (compensando en este último caso el prácticamente casi nulo crecimiento de relaciones recíprocas al descender en escala).

Es interesante el caso de El Solsonès, donde el significativo crecimiento en el número de díadas asimétricas puede interpretarse en el sentido de que estos actores sociales, aunque están muy presentes en la vida comarcal, están inmersos en redes sociales muy diversas, y hasta dispersas, todas ellas seguramente relevantes desde el punto de vista de alguno de los aspectos del desarrollo socioeconómico, pero relativamente poco respecto de los actores que previamente han sido identificados como los más relevantes. Posteriormente se abordará el papel de esos otros actores (alter, fuera ya de la red sociocéntrica) no detectados inicialmente y que, eventualmente, puedan aparecer como relevantes para varios de los actores sociales entrevistados. El que estemos en un área relativamente dinámica, con elevada densidad no solo de población, sino de actividad económica y, presumiblemente, también de redes sociales, contribuye a dificultar una mayor y mejor identificación de los actores y redes de actores incluidos en el análisis inicial (egos de la comarca de El Solsonès).

Como conclusión, si además de valorar las mejoras relativas al descender en escala, se valora la proporción final de los diferentes tipos de díadas o relaciones, la situación se caracteriza por un mayor stock real de capital relacional *bonding* (mayores relaciones recíprocas) especialmente en La Segarra, Matarraña y ADRISS. Sin embargo, si nos referimos a relaciones asimétricas, que podrían asimilarse a un stock potencial de capital relacional *bonding*, a las comarcas o redes anteriores han de añadirse principalmente las de El Solsonès, El Condado, Bajo Aragón y la red de ASAM. Más allá de que eventualmente se pudiera contar con otros actores sociales, si nos ceñimos a los que están incluidos en la red social (egos), la mejora de las relaciones asimétricas (convirtiendo en recíprocas a la mayor cantidad posible) constituye un reto de cara a conseguir una mayor eficacia en la red social, a tener en cuenta en las estrategias de desarrollo incluso –o precisamente- teniendo en cuenta la ventaja añadida que supone la escala comarcal.

Tabla 2: Características básicas de las redes sociales. Díadas y reciprocidad en las subredes sociales de las áreas de estudio (1)

	B. Martín / Andorra S. Arcos (Teruel)		Catalunya Central (2)		El Condado (Jaén)	Mariñas-Betanzos (A Coruña)		N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón (Teruel)		S. Alcaráz - Campo de Montiel (Albacet.)		S. Béjar - Francia (Salam.) (6)	
	Bajo Martín	Andorra - Sierra de Arcos	La Segarra	El Solsonès	El Condado (3)	Mariñas	Betanzos	NO Murcia (4)	Matarraña	Bajo Aragón	Sierra de Alcaraz	Campo de Montiel (5)	ADRISS	ASAM
Díadas Mutuas (%)	2,8%		3,3%		3,0%	1,4%		2,5%	6,6%		2,3%		5,9%	
	4%	6%	14%	4%	3%	2%	2%	3%	13%	6%	7%	4%	14%	7%
Díadas Asimétricas (%)	11,5%		10,6%		15,1%	6,4%		8,5%	22,0%		6,4%		18,2%	
	14%	20%	21%	22%	19%	7%	11%	10%	29%	25%	17%	9%	21%	21%
Díadas Nulas (%)	85,6%		86,2%		81,9%	92,2%		89,0%	71,4%		91,2%		75,9%	
	81%	74%	65%	74%	78%	90%	87%	87%	58%	69%	76%	87%	65%	72%
Reciprocidad (%)	19,7%		23,7%		16,5%	18,2%		22,7%	23,1%		26,7%		24,4%	
	23%	22%	40%	14%	14%	24%	16%	24%	31%	21%	30%	31%	40%	25%

(1): La primera fila de cada indicador corresponde a cada área de estudio en conjunto (área LEADER). La segunda fila (fondo gris) son los valores correspondientes a las respectivas comarcas, subáreas o subredes asociativas.

(2): No se incluyen los actores residentes en los municipios de las comarcas de L'Anoia y Bages.

(3): Comarca de El Condado menos el municipio de Vilches (en el extremo occidental, el menos integrado históricamente con el resto de la comarca).

(4): Se incluyen solo los municipios más centrales del área de estudio, Bullas, Cehegín y Caravaca.

(5): En el Campo de Montiel se excluyen los municipios más vinculados funcionalmente con la capital provincial (San Pedro, Pozohondo, Peñas de San Pedro, Herrera y Balazote).

(6): Las redes sociales se localizan en prácticamente los mismos municipios, pero están vinculadas a asociaciones diferentes, ADRISS (Asociación para el Desarrollo Rural Integral de las Sierras de Salamanca) y ASAM (Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña).

7.1.4. Del censo de relaciones a relaciones condicionadas: la influencia de los atributos reticulares de los actores

El análisis de la presencia o ausencia de relaciones entre pares de actores aportan una visión sobre la situación real, sobre cuantas relaciones diádicas existen en una red y de qué tipo son. Ateniéndonos a los objetivos de esta investigación, el valor añadido de ese “mapa” de relaciones es importante porque ayuda a conocer mejor el stock de capital social que existe en cada red social. Sin embargo, la información puede ser mejorada sensiblemente, a partir del concepto de distribuciones condicionadas, es decir, del análisis de las relaciones diádicas a la luz de elementos condicionantes, en este caso elementos estructurales de la red social (que toman la forma de variables atributivas). Una de las formulaciones más completas es la ideada por Holland y Leinhardt (1981). La idea básica de su modelo se centra en tres tipos de información. En primer lugar la presencia o ausencia de relaciones diádicas y la dirección de estas; en segundo lugar, las características atributivas de los actores, como es el caso de los grados de entrada y salida; por último, características estructurales de la red social, como es la densidad y la tendencia hacia la reciprocidad². El modelo P_1 (que es en realidad un modelo de regresión) tiene como objetivo valorar la probabilidad de que se den relaciones diádicas a partir de los atributos reticulares de los actores y de la densidad y la reciprocidad como características estructurales del conjunto de la red. La principal ventaja del modelo P_1 , y a diferencia de otras aproximaciones, es precisamente la incorporación y combinación de estos tres elementos, el censo observado de diadas, y sobre todo los atributos individuales de los actores y las características estructurales globales de la red. Cuatro parámetros descriptivos son los más destacados. Los dos primeros se refieren al conjunto de la red social (Figura 13), mientras que los dos últimos se refieren a los actores individuales:

² Tal como señala A. de Federico (2003), mejoras recientes han derivado en el modelo P_2 , más avanzado, sofisticado y complejo que P_1 . P_2 permite incluir otras variables independientes exógenas individuales (edad, sexo o cualquier otra característica de los actores), así como variables diádicas (similitudes, flujos, frecuencias, etc.), entre las que destaca la transitividad. A partir de P_2 también se han realizado mejoras (P^* , o SIENA), satisfactorias para algunos aspectos (como la inclusión de triadas o efectos de cierre desde una perspectiva longitudinal), pero los investigadores siguen profundizando en formulaciones matemáticas que sean plenamente satisfactorias. Para una discusión más detallada ver Federico, A. de (2003): “La dinámica de las redes de amistad. La elección de amigos en el programa Erasmus”. *REDES – Revista hispana para el análisis de redes sociales*. Vol. 4 (3). En http://revista-redes.rediris.es/html-vol4/vol4_3.htm. Para precisiones sobre la formulación matemática, así como las diferentes mejoras, puede verse el apartado referido a modelos de bloques estocásticos en Wasserman y Faust (2013), pp. 707 y ss.

- a) Efecto de la densidad global de la red sobre la probabilidad de que aparezcan conexiones recíprocas o asimétricas entre pares de actores (valor θ –Theta-, global para la red social);
- b) Efecto de la reciprocidad total detectada en la red sobre la probabilidad de que se dé una conexión recíproca entre cualquier par de actores (valor ρ –Rho-, global para la red social);
- c) Grado de “expansividad” de cada actor, relacionando sus relaciones diádicas con una característica atributiva como es su grado de salida (valor Alpha);
- d) Grado de popularidad de cada actor, relacionando sus relaciones diádicas con otra característica atributiva importante, como es su grado de entrada (valor Beta).

Adicionalmente, a partir de estos cuatro parámetros el modelo (tal como está disponible actualmente en UCINET 6) puede generar los valores esperados, es decir, una predicción sobre la probabilidad de que exista una relación directa entre cada par de actores. Por último, como complemento a esta información se obtienen los residuos, que son la diferencia entre las conexiones que existen en la red social y los valores esperados. Cuando los valores de los residuos son muy elevados indican que hay una baja probabilidad de que se establezca una relación directa entre esos pares de actores; cuando esto ocurre hay que investigar otros factores que expliquen por qué es tan complejo que esos actores puedan establecer relaciones directas, asociados bien a las características de la red social, o bien a características de los actores individuales. Estos resultados pueden agruparse en un cluster jerárquico y expresarse en forma de dendograma; no obstante, su interpretación puede ser errónea si no se tiene muy presente que los actores que aparentan estar más próximos en el cluster en realidad son aquellos cuya probabilidad de que tengan conexión directa es menor.

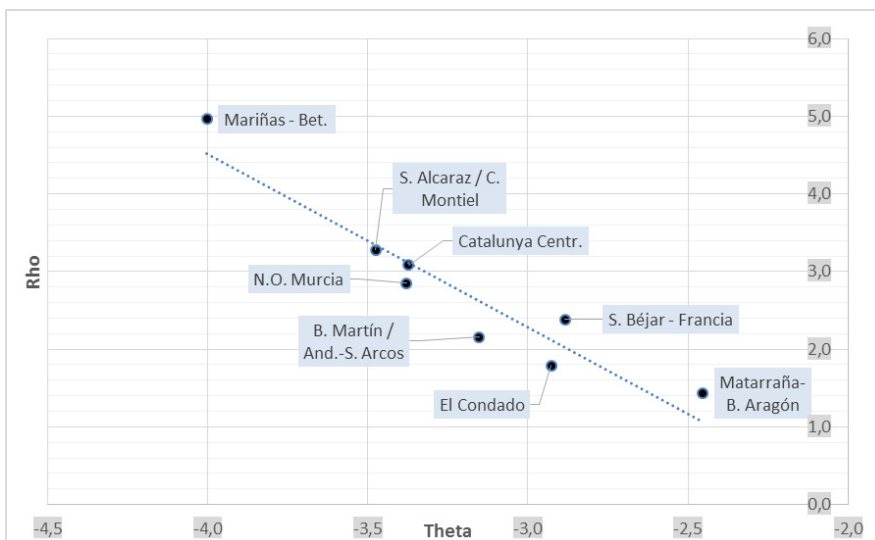
En lo que respecta a los parámetros sobre el conjunto de la red (Theta y Rho) su interpretación es divergente según la tendencia de los valores. Así, los valores altos de Theta se asocian a densidades de red igualmente altas, y a la inversa. Por su parte, los valores altos de Rho se asocian a una menor reciprocidad en la red. En la Figura 13, la red de Mariñas-Betanzos presenta una muy baja densidad (4,6 %), de ahí principalmente que Theta tenga el valor más bajo entre todas las redes sociales; y a la vez presenta el segundo valor más bajo en cuanto a reciprocidad global (18,2 %) y, sobre todo por ello, el valor de Rho es el más alto.

Los valores para las diferentes zonas de estudio se ajustan bastante ($r^2=0,90$) a una función lineal inversa o negativa (a medida que aumenta Theta disminuye Rho, y a la inversa), lo cual pone de relieve esa relación inversa entre ambos parámetros. Por último, es de destacar que los valores de Theta son comparativamente bastante más bajos que en otras redes sociales, debido a los igualmente bajos niveles de densidad

de estas redes sociales. Por su parte, Rho presenta valores más comparables, y en algunos casos incluso comparativamente mejores, que otras redes sociales (Hanneman y Ridle, 2005). Aunque supone una simplificación, a la vista de los resultados podría decirse que la red social de Matarraña-Bajo Aragón es la que podría considerarse más próxima a niveles satisfactorios en cuanto a ambos parámetros. El resto de redes sociales se sitúan, más a medida que nos alejamos, en posiciones que ponen de relieve redes sociales en las que se combinan densidades y una propensividad a la reciprocidad muy bajas, lo cual resulta preocupante desde el punto de vista de la eficacia potencial que tales redes pueden tener como factor de generación y/o mantenimiento de relaciones entre actores y, en definitiva, como stock de capital social en cada uno de los territorios.

Por su parte, desde la óptica interna de cada actor en la red social el modelo P1 de Leinhardt aporta otra información útil, especialmente por lo que respecta a la expansividad (o productividad, Alpha en el modelo P1) y a la popularidad (o atractividad, Beta en el modelo P1). Como se ha señalado Alpha y Beta permiten vincular las relaciones diádicas con el grado de salida y de entrada respectivamente de cada actor, por lo que constituyen una aproximación si cabe más completa al papel que los actores tienen en la red social. Se volverá sobre ambos conceptos a la hora de analizar de manera individualizada cada una de las redes sociales.

Figura 3: Efectos de la densidad (Theta) y reciprocidad (Rho) sobre las relaciones diádicas



7.2. Tríadas y el potencial relacional en las redes sociales

7.2.1. Tríadas, equilibrio y transitividad

La reciprocidad y la asimetría que se han analizado respecto de las díadas están presentes en todas las estructuras superiores, como es el caso de las tríadas (es decir, grupos de tres actores en una red social). De hecho, para muchos autores las tríadas constituyen las estructuras sociales básicas, y es en ellas donde residen y se manifiestan las cuestiones fundamentales y más interesantes de la estructura social (Faust, 2006). De ahí el gran interés que despierta su análisis detallado. En las redes de áreas rurales la detección y estudio de las relaciones en el seno de tríadas constituye un elemento estratégico, no solo en tanto que contribuyen (o pueden hacerlo) de forma positiva y directa al stock de capital social, sino también a los procesos de desarrollo, como han puesto de relieve diversos autores (Luna y Velasco, 2005)³.

La importancia de las tríadas en las relaciones sociales se empezó a destacar a mediados de los años 50 del pasado siglo. Se señalaba que el tercer actor que se añade a la díada puede tener funciones diferentes, e introducir elementos de distorsión en las relaciones que previamente pudieran tener dos actores. Podría intentar mantener una posición imparcial, convirtiéndose en un intermediario, y obteniendo ventajas de esta posición (Simmel, 1950: 154, citado en Kadushin, 2013: 49). Es muy probable también que el tercer miembro se sienta más próximo a uno de los dos restantes, con lo que podría darse una tendencia hacia la alianza de dos de los miembros (díada recíproca). Las opciones estratégicas en las relaciones triádicas hacen de éstas unas estructuras muy complejas. Algunos autores establecen paralelismos con las moléculas de una tabla periódica de elementos, de manera que igual que éstas se combinan formando complejas estructuras químicas, los actores sociales de una red lo hacen formando estructuras sociales, igualmente complejas: “el

³ Así por ejemplo en la Sociología económica se plantea que la confianza es una manera de reducir el coste de las transacciones económicas: “*Aunque para los individuos puede ser más provechoso sacar ventaja ilegítima de las acciones de los demás, si el intercambio es continuo resulta más conveniente cooperar. Tal expectativa, nacida de la continuación del intercambio, constituye –según este enfoque– el fundamento de la confianza*” (Luna y Velasco, 2005: 134).

censo de tríadas es por tanto una ‘tabla periódica de elementos sociales’, similarmente capaces de categorizar y construir estructuras sociales” (Kadushin, 2013: 50)⁴.

Son diversas las aproximaciones teórico-conceptuales a partir de las cuales puede enfocarse el análisis de las tríadas. Una de ellas es el de la homofilia, es decir, la similitud entre los actores como factor explicativo de las conexiones y de la conformación de subestructuras de “similares”. Responden a la expresión popular de “Dios los cría y ellos se juntan” (propinquidad, término que suele asociarse con la homofilia). El planteamiento basado en la homofilia dentro de subgrupos tiene la virtud de tener en cuenta aspectos culturales y sociales, que ciertamente están muy presentes a la hora de conformarse las diferentes subestructuras sociales relacionales; estas son, en gran parte, subestructuras culturales y sociales (clase social). Las normas comunes constituyen por tanto una de las causas de la homofilia. Una segunda causa de la homofilia es la localización estructural. Es decir, el establecimiento o mantenimiento de una relación se debería al hecho de que dos actores (u organizaciones) comparte una misma localización estructural, que a su vez realimenta la relación. Las economías externas por ejemplo constituyen una forma de relaciones con una componente homofílica, dado que surgen y se mantienen en gran parte por compartir una misma localización y unos servicios externos. Incluso cuando se trata de empresas u organizaciones que compiten, esa competencia (relaciones de competencia) tienen también esa componente homofílica (Kadushin, 2013: 47).

La aproximación de la homofilia al análisis de las relaciones sociales en general, y en el marco de las tríadas en particular, tiene una lógica explicativa muy atractiva, como se ha visto, y en otros apartados se analizará la componente homofílica en nuestras redes sociales. Sin embargo, las aproximaciones más aceptadas y extendidas para explicar la dinámica de las tríadas se basan en dos conceptos asociados, el equilibrio y la transitividad. La teoría del equilibrio, en el marco de las redes sociales, surge a mediados de los 50 del pasado siglo. A partir de planteamientos iniciales sobre el equilibrio cognitivo (centrado en un individuo), pronto se planteó el concepto de equilibrio estructural (centrado en un conjunto de individuos). Un grupo equilibrado estructuralmente sería aquel en el que las relaciones entre los miembros de los subgrupos son positivas (asociado también a la similitud máxima entre sus miembros), y negativas las que se establezcan entre tales subgrupos (por tanto, diferentes entre sí). Las aplicaciones del concepto de equilibrio estructural han sido múltiples y variados. Una parte de ellos se han centrado en las estructuras sociales y en el análisis de la “tensión” (disimilitud, desequilibrio) y conflictos se producen entre subestructuras sociales o subgrupos de actores dentro de una estructura social (Wassermant y Faust, 2013: 242).

⁴ Citando comunicación personal de J. Moody.

En la formulación inicial del equilibrio estructural se considera que las relaciones son o bien positivas o bien negativas. A partir de ahí se han planteado varios índices orientados a definir estructuras que pueden ir desde el desequilibrio máximo hasta el equilibrio máximo. Precisamente muchas investigaciones desde la segunda mitad del siglo pasado ya coincidían en que respondían a los postulados básicos del equilibrio estructural. Sin embargo, como ya apuntara Granovetter (1979) el equilibrio estructural no es un concepto que pueda generalizarse a la hora de interpretar la conducta de los actores fuera de los grupos pequeños; las restricciones institucionales, económicas y políticas podían introducir alteraciones en las tendencias hacia el equilibrio estructural.

En todo caso su utilidad interpretativa está fuera de toda duda. Aunque suponga una simplificación, desde el punto de vista conceptual, e incluso analítico, ya supone un avance interpretativo el hecho de que en una estructura equilibrada se pueda al menos dividir en dos subestructuras, a partir del predominio de sus relaciones positivas o negativas (que, en muchos casos, podrían sustituirse por presencia y ausencia de relación, siempre que la primera pudiese interpretarse siempre como un elemento positivo). Buena parte de las muy diversas aportaciones sobre agrupabilidad siguen precisamente la idea de equilibrio estructural. Así por ejemplo, esta idea está en la base de estructuras que ya se han mencionado anteriormente, los bloques o subredes dentro de una red (recordemos en este sentido los indicadores sobre grado de fragmentación de la red). No obstante, posteriormente se analizarán con más detalle diferentes configuraciones de agrupamientos resultantes en nuestras redes rurales, es decir, subgrupos de actores que, al margen de que puedan ser más similares en cuanto a sus atributos, tienden a mantener relaciones más estrechas (equilibrio) diferenciándose de otros con los que mantienen menos relaciones (desequilibrio).

De la idea de equilibrio, en este apartado lo más importante es tener en cuenta que, como ha sido ampliamente demostrado, la tendencia al equilibrio está muy presente en las relaciones triádicas y, en general, en una gran variedad de redes sociales. Esto es de gran interés aplicado, porque conocer esta tendencia permite definir y entender mejor las estrategias de los actores en estas diferentes configuraciones triádicas.

En estrecha relación con el equilibrio tenemos la transitividad. Precisamente esta está en la base de las relaciones de confianza que tan importantes son en las estructuras sociales: *“la transitividad puede generalizar la confianza entre personas que tienen distintas ideas o cultura, o situadas en diferentes lugares; también puede hacer trascender la confianza de una red a otra. Es decir, en el contexto de una estructura puede crearse la confianza necesaria para el desarrollo de nuevas redes”* (Luna y Velasco, 2005: 147).

De la misma forma que las tendencias hacia la reciprocidad están presentes desde los primeros momentos en los que se establecen estructuras sociales básicas, también lo hacen el equilibrio y la transitividad (Kadushin, 2013: 53); la evolución en el tiempo

de estas estructuras sociales básicas tiende también a seguir esos principios, al menos en una gran variedad de redes sociales.

En su formulación más simple la transitividad implica que en el caso de que un actor A mantenga relación recíproca con B, y B con C, entonces a A se le podría suponer relación con C. La transitividad es una situación de equilibrio, y de ahí la asociación tan estrecha entre ambos conceptos, por ejemplo en la formulación de la propia teoría del equilibrio (Kilworth y Bernard, 1979). Esta tendencia podría tener efectos positivos (como en el caso anterior, es decir, se establece la relación entre A y C), o bien negativos (si A no se relaciona con B, y este no se relaciona con C, cabría pensar que una relación entre A y C no sería muy probable, según la teoría del equilibrio basada en la transitividad). Lo que anteriormente se ha señalado como falta de relación podría tener efectos muy similares si están presentes las relaciones, pero estas están presididas por la desconfianza e incluso por la falta de confianza (aspectos que como Luna y Velasco han puesto de relieve, son muy diferentes -2005: 155-).

Por tanto, también en nuestras redes sociales sería incorrecto aplicar de manera indiscriminada y automática el supuesto de transitividad positiva, es decir, considerar como próximos a dos actores A y C por el hecho de que ambos mantengan relaciones con B. En ocasiones pueden entrar en juego otros principios diferentes a la transitividad y el equilibrio, como ocurre con las alianzas entre enemigos (frente a un tercero), o alianzas basadas en círculos sociales en los que, incluso tratándose de una estructura con una importante cohesión social, puede no responder a alianzas o relaciones recíprocas).

La importancia de la transitividad ha sido puesta de relieve a partir del análisis de un gran número de distribuciones de tríadas, pertenecientes a redes muy diversas y en contextos diferentes, además de la aplicación de muchos test estadísticos. Pero también ponen de manifiesto que pese a estar comprobadas tales tendencias, no pueden ni suponerse ni aplicarse de manera indiscriminada

“Estos resultados sostienen en gran medida la proposición de que las elecciones interpersonales tienden a ser transitivas ... La transitividad fuerza a los actores a interactuar de manera que concentran las ‘elecciones’ en el seno de los subgrupos; en consecuencia, hay también tendencias en conjuntos de actores hacia la formación de particiones de conjuntos de actores. Sin embargo, advertimos que no todas las relaciones correspondientes a todos los conjuntos de actores tienen tendencias transitivas ... Es también improbable que los lazos relacionales que son costosos de mantener (es decir, los que utilizan recursos escasos) den como resultado tríos transitivos” (Wassermann y Faust, 2013: 614).

Mayoritariamente, a tenor de los estudios realizados, el equilibrio y la transitividad constituyen marcos analíticos e interpretativos para una gran mayoría de relaciones en las estructuras sociales. En nuestro contexto por ejemplo es evidente el potencial que tienen las relaciones triádicas basadas en el equilibrio y la transitividad de cara al fomento y desarrollo de un tejido cada vez más sólido. En términos de tejido social, y recurriendo a la formulación más simple de la transitividad, las acciones de cooperación entre A y C han de ser claramente fomentadas, aprovechando la gran ventaja que supone que B tenga conexión con ambos. Esto tiene un potencial especialmente importante si las dos relaciones iniciales son recíprocas. En todo caso la transitividad aporta una primera aproximación al potencial de conexión que hay en una red social, es decir, a la formación de coaliciones entre actores.

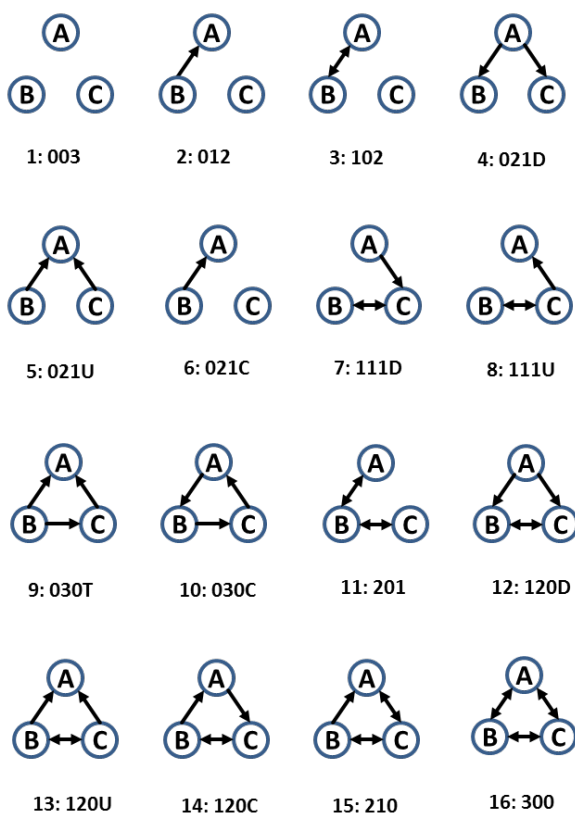
Al igual que se ha señalado al referirse a las díadas, la clave en cuanto a la potencialidad de las triadas está en el tipo de relaciones que contenga. Hay un total de 64 estados diferentes de triadas, que dan lugar, en redes dirigidas, a 16 clases de isomorfismo o tipos de triadas (Borgatti et al., 2002, 2013; Kadushin, 2013; Wasserman y Faust 2013: 581). En la Figura 11 se representan estos tipos de triadas. El recuento de cada uno de estos 16 tipos constituye el censo de triadas, que permite tener una idea precisa de buena parte de las características estructurales de una red social y, sobre todo, los procesos locales que están presentes. Así por ejemplo, se pueden contrastar en qué medida están presentes principios de la teoría del equilibrio, como el “los amigos de mis amigos son mis amigos” (triadas 7: 111D y 8: 111U). Si este principio está presente estas triadas deberían tener una presencia significativa en el censo de las diferentes redes sociales. Aquí no obstante nos centramos en las relaciones transitivas, que tienen un mayor potencial desde el punto de vista de la interacción social.

Del censo de triadas solo cuatro propiamente transitivas (9: 030T, 12: 120D, 13: 120U y 16: 300); es cierto sin embargo que otras dos triadas contienen elementos transitivos y no transitivos (14: 120C, 15: 210), razón por la que deberían tenerse en cuenta. De hecho, Wasserman y Faust (2013: 603) señalan que son “casi transitivas”, dado que la 120C tiene un trío transitivo, aunque dos intransitivos, y la 210 tiene tres tríos transitivos y solo uno intransitivo, quedando por tanto muy próxima a la transitividad completa. Alguna de estas triadas no completamente transitivas (210) puede tener incluso un mayor potencial de interacción social que otras que sí responden a esa configuración (por ejemplo, respecto de la 030T).

De las triadas completamente transitivas, algunas son realmente débiles, con elevados costes tal vez no tanto del mantenimiento de las relaciones, pero sí de mejorarla. Es el caso la triada tipo 9 (030T), en la que únicamente hay una relación recíproca (Figura 3). Aquí la estrategia relacional estaría orientada a avanzar hacia la consolidación de alguna de las posibles relaciones recíprocas. C parece ser el actor clave, porque es el único que no tiene posiciones claramente marcadas como “sumidero” de relaciones (A) o bien como emisor de relaciones (B). Este último

tiene una actitud expansiva que es positiva, pero se encuentra con el obstáculo de la falta de reconocimiento por parte de los dos restantes actores. Por su parte (A), probablemente tiene margen y potencial para avanzar en relaciones recíprocas internas, mejorando alianzas, pero el que sea solo receptor puede indicar que prefiere mantener sus relaciones con otros actores externos a esta tríada. En este caso sería un actor “bloqueante” de los flujos relaciones provenientes de los dos restantes actores, que se muestran no solo activos en esta dirección, sino que además

Figura 4: Tipología de Tríadas



Fuente: Elaborado a partir de Kadushin, C. (2013: 51).

(1): El método más aceptado (conocido como M – A - N) de etiquetado utiliza cuatro caracteres (Davis y Leinhardt, 1972). El primero indica el número de díadas recíprocas; el segundo el número de díadas asimétricas; el tercero el número de díadas nulas; y el cuarto, si está presente, detalla diferencias entre los tipos, según D: abajo (*down*), o relación de salida; U: arriba (*up*), o relación de entrada; T: transitiva; C: cíclica.

reconocen en (A) a un interlocutor válido.

Por su parte, en la tríada 12 (120D), la situación es menos compleja, y el reto es convertir lo que son dos relaciones asimétricas de salida desde (A), en una o dos relaciones recíprocas; esto no es fácil porque (B) y (C) han forjado una alianza a través de su reconocimiento mutuo como interlocutores (de ahí la relación diádica recíproca). A ello contribuye, y es la dificultad principal, que no reconocen a (A) como interlocutor válido, que queda únicamente como emisor (situación que le puede conducir a un cierto aislamiento). La tríada 13 (120U) es aún menos compleja que las anteriores, porque (B) y (C) no solo tienen una estrecha relación (o pueden tenerla) y reconocimiento mutuo, sino que ambos reconocen en (A) a un interlocutor válido; el problema es que (A) es un actor solo receptor y, de nuevo, puede responder a un perfil de actor que tienda reconocer como iguales e interlocutores a actores de otro subgrupo. Finalmente, entre las transitivas completas, la tríada 16 (300) es la más completa y la que permite unas relaciones más eficaces, porque los tres actores participan de relaciones mutuas, y por tanto con un gran potencial de interacción.

Las tríadas “casi transitivas” también merecen ser consideradas. La tríada 14 (120C) tiene un núcleo importante a partir de la alianza (reciprocidad) entre (B) y (C), pero a partir de ahí una estrategia inclusiva parece compleja. Choca con el no reconocimiento de los que te reconocen, es decir, de (A) respecto de (C), y de (B) respecto de (A). Este puede ser un elemento de tensión, e incluso de conflicto, que dificulte avanzar en la consolidación de otras relaciones recíprocas. Por su parte, la tríada 15 (210) es muy interesante, porque tiene dos núcleos sólidos de relaciones en torno a (C), que claramente puede desarrollar funciones de coordinación y de liderazgo. Dependiendo de sus intereses y su estilo será más o menos proclive fomentar el único elemento que falta para constituir una tríada potente desde el punto de vista reticular, el reconocimiento de (B) por parte de (A).

Como puede verse los análisis individuales de las tríadas transitivas o con elementos de transitividad son verdaderamente interesantes a la hora de definir estrategias individuales de los actores. Sin embargo, a un nivel mucho más general, interesa también conocer qué potencial tiene una red social en cuanto a tipología de tríadas, es decir, su censo de tríadas, así como su transitividad global. Hay diferentes formulaciones para valorar la transitividad de una red social. Una de las más extendidas se identifica con la densidad de tríos transitivos en la red. Se expresa como el número de tríadas transitivas dividido por el número de tríadas potencialmente transitivas (considerándose como tales aquellas que tienen dos ejes y que serían transitivas añadiéndoles un tercer eje o conexión). En el cálculo de la densidad de tríadas transitivas es importante tener en cuenta si se trata de una red

dirigida o no, puesto que los resultados son muy sensibles a ello⁵. A continuación, se analizan los principales resultados obtenidos para las diferentes áreas de estudio desde una perspectiva comparada, con especial atención a las diferencias en los niveles de transitividad y al peso que las configuraciones transitivas tienen en las diferentes redes.

7.2.2. Aparente debilidad de tríadas en las áreas de estudio: el papel de la transitividad

En el apartado anterior se ha señalado que para una red social su diversidad tipológica de tríadas se recoge en el denominado censo de tríadas. La Tabla 2 recoge el censo de tríadas para nuestras zonas de estudio, expresado en porcentaje respecto del total de tríadas posibles de cualquier tipo, incluidas las nulas (tríada 1: 003). Esto último explica que dependiendo de la red social entre el 40 % y casi el 80 % de las tríadas sean de este tipo. El interés de conocer la proporción de este tipo de tríada estriba únicamente en saber cuántas tienen al menos algún tipo de relación entre dos o tres de los actores (100 – núm. Tríada 1). Y esta ya es una primera pista de las significativas diferencias entre las zonas de estudio, teniendo algunas de ellas una proporción muy baja de tríadas con algún tipo de conexión. Es decir, en estos casos, al menos, sabemos que se estará ante una red social pobre en cuanto a subestructuras sociales. Es en las redes sociales de Mariñas – Betanzos, Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel, Catalunya Central y Bajo Martín / Andorra – Sierra de Arcos, en las que esta tendencia está más presente, y por lo tanto son las redes sociales probablemente más debilitadas (referidas al conjunto de las áreas de estudio).

Por todo ello es útil y necesario prestar atención al peso que en el marco de las tríadas tienen otras configuraciones. Desde el punto de vista de la interacción social son de interés aquellas en las que al menos hay una díada recíproca presente (sin que el tercer actor esté aislado), o aquellas en las que sin que se lleguen a formar díadas

⁵ UCINET 6 da la opción del método *Triads* o *Triplets* cuando se calcula directamente la transitividad de una red, correspondiendo *Triads* a redes no dirigidas y *Triplets* a redes dirigidas. Sin embargo, cuando se calcula el censo de tríadas ofrece directamente un valor de transitividad que se corresponde con redes no dirigidas. En todo caso la correlación entre ambos resultados, en diferentes redes sociales, ha resultado ser muy estrecha ($r=0,9$), pero sobre todo el método *Triplets* ofrecen un 11 % más de transitividad respecto del método *Triads* en las áreas de estudio, y un 16 % más en las subredes.

recíprocas, todos los actores tienen al menos una conexión, aunque esta sea asimétrica. En general la comparación de los resultados para ambos tipos de configuraciones genéricas pone de manifiesto que en varias de estas áreas rurales la escasez de relaciones recíprocas se compensa solo parcialmente con relaciones asimétricas (como ocurre en El Condado). Pero, con la excepción de Matarraña-Bajo Aragón y Sierras de Béjar y Francia, en el resto de áreas estos resultados serían preocupantes ante la debilidad del tejido social que ponen de relieve.

Como se ha puesto de manifiesto en el apartado anterior, las configuraciones más interesantes desde la óptica de la interacción social son las que cumplen total (e incluso parcialmente) el principio de transitividad. La transitividad global de las diferentes redes es un dato que permite tener una perspectiva comparada muy clara del peso de estas configuraciones transitivas en las diferentes redes.

Los datos de la Tabla 2 pueden dar una idea pobre de la presencia de tríadas transitivas en las redes sociales, porque si nos atenemos a la transitividad solo en torno a tres de cada 10 posibles tríadas transitivas lo son (es decir, por cada tres tríadas transitivas hay otras siete que podrían serlo de conseguir incluir un eje o conexión adicional). Estamos ante redes sociales que constituyen sistemas sociales complejos, que tal como se han delimitado (tanto desde el punto de vista territorial como social) implican una doble dificultad. En primer lugar, la dispersión de los actores tanto territorial como en sus actividades limita de manera muy significativa el establecimiento de conexiones y, en este caso, el número de subestructuras realmente transitivas. En segundo lugar, en esas circunstancias, cualquier mejora de las conexiones entre actores, de manera que subestructuras no transitivas pasen a serlo, exige una inversión personal por parte de muchos actores que con frecuencia no resulta viable, con costes diversos (tiempo personal, desplazamiento para asistencia a reuniones diversas, desarrollo de habilidades personales, etc.) que no son fácilmente asumibles.

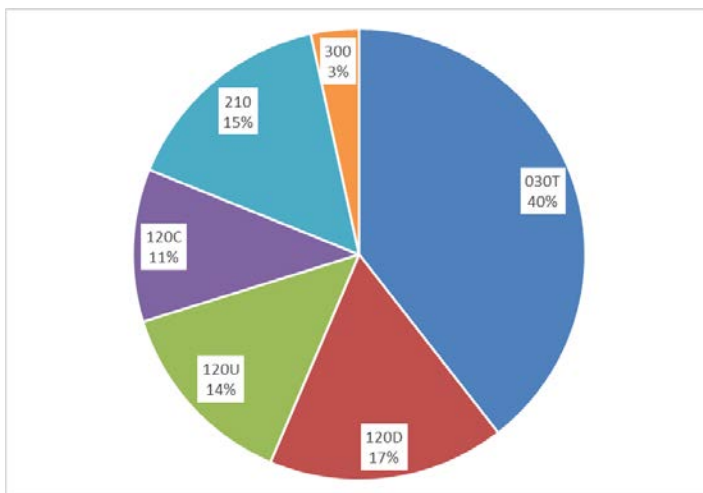
Por tanto, la baja densidad de tríadas transitivas, siendo una dificultad de cara a fomentar estrategias de cooperación entre actores, hace que las que hay en cada una de estas redes sociales tengan un papel estratégico. Hay no obstante algunas diferencias significativas entre las diferentes redes sociales. Así por ejemplo la red social de Matarraña – Bajo Aragón y la de las Sierras de Béjar y Francia son las que presentan una mayor densidad de subestructuras transitivas, y por tanto con mayor potencial. En el otro extremo las redes sociales de los municipios centrales del N.O. de Murcia y el Bajo Martín / Andorra – Sierra de Arcos son las que presentan un menor potencial, y por tanto ahí las estrategias de cooperación a nivel de las subestructuras sociales pueden resultar bastante más complejas. Tales estrategias descansan, en su caso, sobre el reducido número de actores que están presentes en las subestructuras transitivas, sin que haya demasiadas alternativas. Esta escasez de alternativas cabe relacionarla, por ejemplo, con la situación en muchas zonas rurales en las que se ha llegado al agotamiento de los actores sociales más implicados en los

procesos de desarrollo territorial y, debido a la insuficiente incorporación de otros nuevos, tales procesos se han visto frenados o, al menos, gravemente ralentizados. Por lo tanto, bajos niveles de transitividad pueden estar asociados a este tipo de situaciones. Al contrario, cuanto mayor es la densidad de subestructuras transitivas, mayores tienden a ser las alternativas a la hora de fomentar y/o mantener estrategias de cooperación entre actores en los procesos de desarrollo territorial en zonas rurales.

Se hace necesario no obstante ampliar la visión y tener en cuenta no solo la densidad de tríadas transitivas, y fijar nuestra atención en los diferentes tipos de tríadas transitivas, sobre todo porque las no completas son las más frecuentes y las que, en su caso, van a permitir mayores posibilidades de intervención. En la Tabla 3 se recogen las tríadas (total o parcialmente) transitivas así como su distribución porcentual (sobre el total de tríadas transitivas, que es mucho más significativo que la distribución sobre el censo total de tríadas), en cada área de estudio. La Figura 4 ofrece la perspectiva global de esta distribución. Si, como se ha señalado en el apartado anterior, la tríada 030T, pese a ser transitiva, presenta dificultades importantes (por la contraposición de un actor emisor a otro receptor, y la asimetría del único que combina ambas funciones), el margen de actuación reside por tanto en las restantes tríadas, con lo que el stock inicial se reduce prácticamente a la mitad.

Las subestructuras reticulares de mayor interés, las más potentes y con mayor eficacia potencial de cara a esas estrategias de cooperación son las que se derivan de las tríadas completas (tríada 16: 300). Su reducida presencia hace que sean especialmente importantes por cuanto cada una de estas subestructuras constituye un “núcleo fuerte” de cooperación entre actores, sin duda los más estratégicos de

Figura 5: Distribución de las tríadas (total o parcialmente) transitivas en las áreas de estudio



cara a esos procesos de desarrollo territorial. Las redes sociales que hemos visto mejor posicionadas hasta aquí en los diferentes indicadores cuentan también con un mayor stock de tríadas completas (Tabla 3). Destaca especialmente la gran diferencia entre Matarraña – Bajo Aragón y las Sierras de Béjar y Francia por un lado, y el resto de las áreas por otro. Estas tríadas completas constituyen una fuente de capital social fundamental para los procesos de desarrollo, más aún si estos actores son capaces de fomentar la cooperación con el resto de subestructuras presentes en cada área. Pero en este tipo de relaciones sociales, trascendiendo los límites de los círculos de amistad habituales, parece lógico que las tríadas completas no tengan una presencia muy significativa, máxime cuando trabajamos con un concepto amplio y muy flexible de procesos de desarrollo, en el que tienen cabida actores de naturaleza muy diferente.

Por ello el mayor margen de maniobra que pueden tener estos territorios en cuanto a la utilización de subestructuras sociales de este tipo de cara a fomentar la cooperación u otras estrategias reside en las tres tríadas 120 (C, U y D) y en la 210. Suponen como media algo más de la mitad de las tríadas con un cierto potencial en las diferentes redes sociales, con una distribución porcentual parecida entre todas ellas en cada área de estudio. Sin embargo, lo relevante es que el stock de transitividad total (número de tríadas) es muy diferente entre las diferentes áreas, y supone igualmente diferencias importantes en cuanto a las potencialidades de establecimiento de relaciones sociales. De nuevo es la red social del Bajo Aragón y Matarraña la que, a mucha distancia respecto del resto (más de 1000 tríadas transitivas, incluyendo las completas y excluyendo las de menor potencial), presenta un potencial mayor, seguida de la red social de la Sierras de Béjar y Francia (con más de 500). Este stock de transitividad marca, de entrada, diferencias fundamentales, con muchas más alternativas de actuación en las dos áreas anteriores respecto del resto.

A partir de esa gran diferencia las estrategias concretas están condicionadas por el stock de tríadas transitivas de cada tipo. Así por ejemplo estos dos territorios sí cuentan con un stock de tríadas completa muy significativo, con casi 60 en Bajo Aragón y Matarraña, o las más de 30 en las Sierras de Béjar y Francia. Este margen de actuación supone un potencial de intervención en la conectividad de las redes sociales que no tiene ninguna otra zona de estudio. Aun suponiendo que un buen número de actores están presentes en muchas de estas subestructuras, el entramado de relaciones es suficientemente denso como para poder continuar centrando la atención en ellas. Y cabe pensar igualmente que la desaparición de algunos de los actores permitiría mantener una densidad suficiente que no pusiera en peligro a la

mayor parte de las estrategias basadas en la relación entre los miembros de cada subestructura⁶.

En áreas con un stock reducido de tríadas completas, las estrategias están abocadas a explorar también las posibilidades en tríadas transitivas no completas (por ejemplo, en Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, Catalunya Central y El Condado), especialmente las tríadas 12 y 13 (120D y 120U), es decir, aquellas en las que uno de los actores es solo emisor o solo receptor. Las estrategias son diferentes en tanto que en el primer caso el objetivo sería integrar al emisor (A), mientras que en el segundo sería integrar a un receptor (B) (ver Figura 3). El primero puede tener una mayor disponibilidad a integrarse, aunque aquí el obstáculo a superar es que los actores que ya mantienen relaciones recíprocas acepten al tercero. En el segundo caso la estrategia pasa probablemente por “seducir” al receptor para que establezca relaciones, porque de lo contrario continuará actuando solo como un receptor de relaciones (y de información), y a la vez bloqueando flujos de información.

Las subestructuras casi transitivas están también muy presentes en las zonas de estudio y no deben ser despreciadas en los territorios señalados anteriormente. Es cierto no obstante que implican estrategias complejas de articulación eficaz de los actores porque, como se ha señalado, se ha de superar la falta de reconocimiento mutuo por parte de alguno de los actores, así como el que se hayan formado una o dos coaliciones recíprocas que pueden dejar aislado al tercer actor.

En las redes sociales con un menor stock de transitividad (N.O. Murcia, Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel y, sobre todo, Mariñas – Betanzos), trabajar con las tríadas intermedias (las tres 120, 210, además de la tríada completa), puede no ser suficiente. De cara a las estrategias sería necesario al menos analizar el potencial que se deriva de las subestructuras del tipo 030T en cada caso. Ciertamente son subestructuras estables, pero a la vez poco eficientes. Casi cabría calificarlas como subestructuras con elevado riesgo de bloqueo o estancamiento. Este riesgo se deriva del hecho de que dos de los tres actores pueden quedar prácticamente aislados. El primero (B), ante la falta de reconocimiento por parte de los dos restantes, quedaría con una función de emisor, sin recibir *feedback* de ningún tipo. Por su parte el segundo (A) es un receptor de relaciones (“sumidero” de flujos de información), y el que no tenga reciprocidad con ninguno de los dos restantes hace pensar que difícilmente estaría dispuesto a participar en cualquier estrategia de cooperación con ellos. Situaciones que apuntan en esta dirección se han detectado en las citadas áreas de estudio, donde se ha podido constatar que muchos actores prácticamente

⁶ Desde el punto de vista teórico esta cuestión tendría relación con los planteamientos de R. Burt sobre los agujeros estructurales, así como de Granovetter sobre la fuerza de los vínculos débiles. Desde el punto de vista operativo, S. Bortatti y D. Dreyfus han desarrollado también la idea, a través del software Key Player, modelizando los efectos que tiene sobre la red social la desaparición de determinados actores clave.

desconocían a aquellos de los que recibían nominaciones. En otros casos, aun conociéndolos, no los consideraban interlocutores. Son situaciones frecuentes en actores políticos, muchos de ellos respondiendo bien al perfil de sumideros de información en su entorno más inmediato. Por lo tanto, en estas áreas el desbloqueo en estas subestructuras, aunque necesario, parece bastante complejo, más aun en la escala LEADER, en la que algunas de las subestructuras pueden estar compuestas por actores distantes física y socialmente.

Más allá de la casuística concreta lo que estos resultados ponen de relieve es que las triadas transitivas en estas redes sociales constituyen verdaderas y concretas líneas de acción a corto y medio plazo para los actores sociales, siempre en el marco de una estrategia de mejora de la cohesión y articulación en el conjunto de la red social. Para ello el primer paso en la estrategia sería priorizar la acción en función del tipo de triadas y detectar qué actores son los que están presentes y pueden tener un mayor protagonismo en el mayor número posible de triadas transitivas.

Como se ha podido ver en algunas de las áreas de estudio el stock de transitividad es muy reducido, limitando con ello el margen de actuación. Por ello una alternativa es reducir la escala de análisis y detectar qué nuevas estructuras surgen en la escala comarcal, que permitan un mayor margen de actuación de cara al fomento de una estructura social más cohesionada y en definitiva un mayor stock de capital social. En el siguiente apartado se resumen algunos de los principales cambios al analizar las triadas en las redes sociales en la escala comarcal.

Tabla 3: Distribución del censo de triadas en las áreas de estudio.

Typo de triadas	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas- Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia
003 1. Díadas nulas o triada vacía (A, B, C)	64%	65%	57%	79%	72%	41%	77%	47%
012 2. Díada asimétrica (A → B, C)	23%	23%	27%	15%	18%	29%	15%	28%
102 3. Díada recíproca (A ↔ B, C)	6,02%	7,31%	5,20%	3,80%	5,45%	7,20%	5,48%	9,59%
021D 4. Díadas asimétricas de salida (2) (A ← B → C)	0,94%	1,13%	1,24%	0,30%	0,31%	2,81%	0,17%	2,39%
021U 5. Díadas asimétricas de entrada (A → B ← C)	1,40%	0,80%	3,18%	1,11%	1,38%	4,07%	0,57%	3,35%
021C 6. Díadas asimétricas cíclica (A → B → C)	1,55%	0,90%	2,14%	0,29%	0,94%	3,34%	0,50%	2,17%
111D 7. Díadas recíproca y díada asimétrica de salida (A ↔ B ← C)	1,02%	0,68%	1,63%	0,17%	0,95%	3,68%	0,65%	2,24%
111U 8. Díadas recíproca y asimétrica de entrada (A ↔ B → C)	0,68%	0,79%	0,79%	0,16%	0,40%	2,37%	0,34%	2,35%
030T 9. Díadas asimétricas transitivas (A → B ← C, A → C)	0,36%	0,30%	0,62%	0,09%	0,15%	1,74%	0,12%	1,24%
030C 10. Díadas asimétricas cíclicas (A → B ← C, A → C)	0,04%	0,03%	0,05%	0,00%	0,01%	0,08%	0,01%	0,05%
201 11. Díadas recíprocas (A ↔ B ↔ C)	0,13%	0,23%	0,25%	0,01%	0,19%	1,13%	0,13%	0,55%
120D 12. Díadas recíproca y asimétricas de salida (A ← B → C, A ↔ C)	0,11%	0,06%	0,24%	0,03%	0,07%	0,95%	0,07%	0,39%
120U 13. Díada recíproca y asimétricas de entrada (A → B ← C, A ↔ C)	0,10%	0,09%	0,12%	0,04%	0,05%	0,60%	0,04%	0,54%
120C 14. Díadas recíproca y asimétricas cíclicas (A → B → C, A ↔ C)	0,10%	0,09%	0,13%	0,00%	0,08%	0,52%	0,03%	0,31%
210 15. Díadas recíprocas y asimétrica (A → B ↔ C, A ↔ C)	0,08%	0,13%	0,13%	0,00%	0,05%	0,87%	0,05%	0,40%
300 16. Díadas recíprocas: triada completa (A ↔ B ↔ C, A ↔ C)	0,01%	0,04%	0,02%	0,01%	0,01%	0,17%	0,01%	0,12%
Total triadas posibles (de cualquier tipo)	23426	24804	20825	14190	16215	34220	32509	29260
Total triadas completas presentes	3	9	4	1	1	58	4	35
Una o más díadas recíprocas (sin nodo aislado)	0,53%	0,65%	0,90%	0,09%	0,44%	4,24%	0,34%	2,30%
Presencia de relaciones asimétricas (sin nodo aislado)	5,99%	4,63%	9,65%	2,12%	4,14%	18,09%	2,36%	13,80%
TRANSITIVIDAD	23%	29%	26%	30%	19%	40%	24%	37%

(1): El método más aceptado (conocido como M – A – N) de etiquetado utiliza cuatro caracteres (Davis y Leinhardt, 1972). El primero indica el número de díadas recíprocas; el segundo el número de díadas asimétricas; el tercero el número de díadas nulas; y el cuarto, si está presente, detalla diferencias entre los tipos, según D: abajo (down), o relación de salida; U: arriba (up), o relación de entrada; T: transitiva; C: cíclica. Se incluye no obstante una breve descripción en cada una de ellas.

Tabla 4: Censo de Tríadas transitivas (total o parcialmente) en las redes sociales de las áreas de estudio (1).

	Núm. Tríada	Tipo Tríada	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas- Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia	Valor medio
Tríadas Totales	9	030T	84	75	130	13	24	596	38	363	39%
	12	120D	25	16	49	4	12	326	23	113	17%
	13	120U	24	23	26	6	8	204	13	158	14%
	14	120C	23	22	28	0	13	179	9	92	11%
	15	210	19	33	27	0	8	298	17	116	15%
	16	300	3	9	4	1	1	58	4	35	3%
	Total			178	178	264	24	66	1661	104	877
Tríadas/ actor			3,3	3,3	5,2	0,5	1,4	27,7	1,8	15,4	
Distribución porcentual	9	030T	47%	42%	49%	54%	36%	36%	37%	41%	
	12	120D	14%	9%	19%	17%	18%	20%	22%	13%	
	13	120U	13%	13%	10%	25%	12%	12%	13%	18%	
	14	120C	13%	12%	11%	0%	20%	11%	9%	10%	
	15	210	11%	19%	10%	0%	12%	18%	16%	13%	
	16	300	2%	5%	2%	4%	2%	3%	4%	4%	
Transitividad			23%	29%	26%	30%	19%	40%	24%	37%	28%

(1): Se incluyen las tríadas 120C y 210, que contienen elementos transitivos y no transitivos (Wassermant y Faust, 2013: 603). No obstante, Borgatti et al. (2002), al no ser estas tríadas completamente transitivas, no las incluyen en el cálculo de la transitividad global de la red (cálculos obtenidos a través de UCINET 6).

7.2.3. Diversidad de tendencias en las subestructuras triádicas de las redes comarcales y asociativas: dependencia versus autonomía

La comparación de los resultados sobre transitividad en ambas escalas puede analizarse desde una doble perspectiva. En primer lugar, con relación al stock de triádas transitivas. Los datos en la Tabla 5 ponen claramente de relieve el primer efecto: estamos ante redes sociales que toman la forma de una estructura reticular muy estructurada. La desaparición de algunos actores en esa estructura hace que se rompan o desaparezcan, como media, prácticamente la mitad de las triádas transitivas. Algunos territorios son mucho más sensibles al análisis individualizado de sus subredes sociales, lo cual pone de relieve su elevada dependencia mutua. Es el caso, sobre todo, de las comarcas del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, y en menor medida las comarcas del Matarraña – Bajo Aragón, las Sierras de Béjar y Francia y Mariñas – Betanzos. Los efectos son no obstante diferentes en unas y otras redes, porque también lo es el potencial de partida. Así por ejemplo en el Bajo Martín y Andorra - Sierra de Arcos, o en Mariñas – Betanzos, el stock triádico queda tremendamente mermado. Los efectos también son adversos en el N.O. de Murcia, no tanto por la pérdida de subestructuras sino porque el nivel de partida era ya de una evidente debilidad.

Tabla 5: Stock de triádas transitivas en las redes sociales de las áreas y subáreas de estudio.

	B. Martín / And. - S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas - Betanzos	N.O. de Murcia	Bajo Aragón - Matarraña	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia	Total
Triádas en redes sociales Áreas LEADER	178	178	264	24	66	1661	104	877	3352
Suma de triádas de redes sociales comarcales (o asociativas)	131	160	194	12	44	747	67	433	1788
Diferencia stock de triádas al descender en escala (%)	-26%	-10%	-27%	-50%	-33%	-55%	-36%	-51%	-47%

Una cuestión muy diferente al stock de triádas transitivas es el nivel de transitividad que éstas alcanzan en cada caso, de manera que una reducción en éste no implica que se reduzca necesariamente la transitividad. De hecho las tendencias son diversas, dándose casos en los que la reducción en el número de triádas se asocia a un aumento de la transitividad, mientras que en otros se produce una reducción (Tabla

6 y Tabla 7). En esencia, la hipótesis de que en la escala más detallada los resultados son más satisfactorios (como correspondería a redes más desarrolladas, mejor articuladas, etc.), se cumple en la mayor parte de las subredes sociales. Pero cada caso tiene sus particularidades.

Dos de las subáreas o comarcas de estudio, Sierra de Alcaraz y La Segarra, responden a un patrón con algunos parecidos, puesto que el fuerte crecimiento de la transitividad al descender en escala (independientemente de las diferencias en el stock de tríadas transitivas) responde, también a tenor de los resultados previos en otros indicadores, a la combinación de un relativamente elevado número de relaciones internas y contactos relativamente débiles con la comarca vecina. Las relaciones internas pueden no obstante tomar la forma de tríadas débiles, con relaciones asimétricas, que implican elevados costes relacionales. Estos resultados apuntan en la línea de la elevada artificialidad en la delimitación de las zonas LEADER que se ha detectado anteriormente en estas áreas, al menos a tenor de lo que ponen de relieve la relativa debilidad de los vínculos relacionales, en este caso en forma de tríadas entre las dos comarcas de cada una de las áreas de estudio (Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel en el primer caso, y La Segarra y El Solsonès en el segundo).

Otro caso particular de interés, que apunta parcialmente en la dirección contraria a lo señalado para las comarcas albaceteña y catalana, es el de Mariñas – Betanzos. Los resultados ponen de relieve un aumento de la densidad de tríadas transitivas cuando se analiza la red social de Betanzos. Este resultado cabe calificarlo como lógico y en línea con la hipótesis de resultados más favorables al descender en escala, como hemos visto en las comarcas anteriores. Sin embargo, lo destacable es que en el caso de Mariñas se produce un descenso espectacular de esa densidad de tríadas transitivas. La razón es tan evidente como ilustrativa de la importancia que pueden tener las subestructuras sociales en el territorio: mientras en Betanzos la densidad aumenta porque la red social es más fuerte internamente, en Mariñas la densidad descende porque su red social está mucho más desconectada y, sobre todo, tiene pocas estructuras triádicas independientes. Es decir, que buena parte de las tríadas en las que participan los actores sociales de Mariñas están compartidas con actores de Betanzos, y una parte significativa de la transitividad se rompe cuando alguno de estos actores de Betanzos desaparece de la red social de Mariñas. Estos datos son consecuentes con la elevada dispersión (y debilidad) que caracteriza a la red social de Mariñas (influidas, como se ha señalado, por la localización periurbana). Por lo tanto, cabe deducir que la activación de relaciones más estrechas entre actores de Mariñas, aprovechando la transitividad en su red, pasaría por incluir a actores de Betanzos; sin embargo, esos mismos objetivos en Betanzos podrían plantearse desde una estrategia puramente comarcal, casi al margen de Mariñas.

También a bastante distancia de las redes anteriores cabe situar a las redes de las Sierras de Béjar y Francia. La particularidad en estos casos es que ambas redes

asociativas mejoran su transitividad de manera destacada, especialmente en el caso de ADRISS, situándose entre los valores más elevados de las 14 subredes sociales analizadas (con un 48 % en el caso de ADRISS y 44 % en ASAM). Es decir, son dos redes asociativas con un importante stock de capital relacional interno. Sin embargo, los relativamente también buenos resultados para el conjunto del área no son solo el resultado de la suma de una y otra subred, sino sobre todo la presencia de algunos actores con un buen nivel de centralidad en ambas subredes.

Lo importante de estas y otras subredes con los valores más altos de transitividad (La Segarra, Matarranya, Bajo Aragón, Sierra de Alcaraz, además de ADRISS y ASAM) tienen márgenes amplios para mejorar de manera muy significativa las relaciones entre los actores sociales de sus propias comarcas, casi exclusivamente a partir de sus propias redes sociales. Sin embargo, en otros casos, como Andorra – Sierra de Arcos, el Bajo Aragón y El Solsonès, la autonomía de sus subestructuras sociales triádicas está más comprometida, al menos en este tipo de redes sociales. Los resultados obtenidos ponen de relieve que en ambos casos sería razonable considerar estrategias conjuntas de cooperación, es decir, que posiblemente sería beneficioso que éstas contasen con actores de las comarcas vecinas.

Por último, en los casos de El Condado y N.O. de Murcia los cambios son poco significativos. Con relación a El Condado en principio parecería lógico que la eliminación de un solo municipio en la red social no tuviese un impacto significativo. No obstante, el número de actores sociales del municipio eliminado (Vilches) sí permitía aventurar que ese impacto fuese mayor. Por lo tanto, la conclusión que cabe extraer es que hay una tendencia clara a que las dinámicas relacionales en Vilches (en este caso en el marco de triádas transitivas) se mantengan de manera casi independiente a las del resto de la comarca (probablemente aquí aparecerían algunas subestructuras sociales homofílicas). Y ello responde a la razón ya apuntada de su localización geográfica y dinámica socioeconómica escasamente vinculada, incluso históricamente, con el resto de El Condado.

Por su parte, en el N.O. de Murcia los resultados están también en línea con los obtenidos para otros indicadores, en la dirección de que no puede afirmarse que los tres municipios centrales se caractericen por una red social estrecha y eficientemente articulada. En este sentido no puede ni debe interpretarse como un elemento negativo, porque pone de relieve que no hay una fuerte concentración del stock relacional en torno a los tres municipios.

Por tanto, al margen de los casos en los que predomina un aumento muy modesto, e incluso estancamiento, en los niveles de transitividad, la tendencia más clara es al aumento significativo en la mayor parte de subredes sociales, de manera paralela a un menor número de triádas transitivas. De aquí se extrae una doble conclusión

- a) las posibilidades y alternativas en cuanto a estrategias de cooperación entre actores de cara al desarrollo territorial tienden a ser, en términos relativos,

significativamente mayores en las escalas comarcales (o subredes asociativas), como se deduciría de su mayor transitividad;

- b) sin embargo, en la escala LEADER, con menores niveles de transitividad, podría deducirse que, su potencial en cuanto a alternativas estratégicas de cooperación, son menores. Sin embargo, esto no es del todo cierto, porque, aunque es menor la transitividad, el número de tríadas transitivas es significativamente mayor, pudiendo posiblemente compensar la pérdida de transitividad.

Para valorar con precisión en qué medida la pérdida en el stock de tríadas transitivas es compensada por el aumento de la transitividad al descender en escala (o a la inversa, el aumento en el stock de tríadas y pérdida de transitividad al aumentar en escala), habría que descender al análisis de la composición del censo de tríadas transitivas. Pero sobre este aspecto la característica fundamental es la tendencia a la estabilidad en la composición, que es prácticamente la misma para las subredes que para las redes de las zonas de estudio (Figura 4). A partir de aquí por lo tanto habría que llevar a cabo un análisis individual de cada una de las principales tríadas transitivas, especialmente las más importantes desde el punto de vista del potencial de cooperación entre actores, valorando qué actores sociales son los protagonistas y qué cambios se producen en la presencia de estos en cada uno de los tipos de tríadas. No obstante, algunos de estos análisis se llevarán a cabo al analizar estructuras superiores a las tríadas, los grupos y subgrupos, aunque estos a su vez estén constituidos por diferentes combinaciones de tríadas (Hanneman y Ridle, 2005).

Tabla 6: Distribución del censo de tríadas en las subredes comarcales o asociativas (1/2).

Tipos de tríadas		B. Martín / And.-S. Arcos		Catalunya Central		El Condado	Mariñas-Betanzos	
		Bajo Martin	Andorra - Sierra de Arcos	La Segarra	El Solsonés	El Condado (1)	Mariñas	Betanzos
003	1. Díadas nulas o tríada vacía (A, B, C)	56%	42%	31%	43%	51%	75%	66%
012	2. Díada asimétrica (A → B, C)	26%	32%	25%	34%	30%	16%	25%
102	3. Díada recíproca (A ↔ B, C)	7,99%	9,81%	15,29%	5,05%	4,29%	6,13%	5,00%
021D	4. Díadas asimétricas de salida (2) (A ← B → C)	1,10%	2,89%	1,32%	5,20%	1,98%	0,35%	0,53%
021U	5. Díadas asimétricas de entrada (A → B ← C)	2,21%	2,96%	3,24%	2,98%	4,22%	2,13%	0,88%
021C	6. Díadas asimétricas cíclica (A → B → C)	2,40%	3,29%	3,09%	2,96%	3,01%	0,26%	0,88%
111D	7. Díadas recíproca y díada asimétrica de salida (A ↔ B ← C)	1,95%	2,71%	6,18%	1,53%	2,30%	0,26%	0,44%
111U	8. Díadas recíproca y asimétrica de entrada (A ↔ B → C)	1,23%	1,82%	3,82%	2,68%	0,95%	0,43%	0,53%
030T	9. Díadas asimétricas transitivas (A → B ← C, A → C)	0,06%	1,25%	1,62%	1,50%	1,01%	0,00%	0,53%
030C	10. Díadas asimétricas cíclicas (A → B ← C, A → C)	0,06%	0,11%	0,29%	0,10%	0,09%	0,00%	0,00%
201	11. Díadas recíprocas (A ↔ B ↔ C)	0,19%	0,38%	2,65%	0,25%	0,24%	0,04%	0,00%
120D	12. Díadas recíproca y asimétricas de salida (A ← B → C, A ↔ C)	0,26%	0,31%	1,03%	0,17%	0,38%	0,00%	0,09%
120U	13. Díada recíproca y asimétricas de entrada (A → B ← C, A ↔ C)	0,13%	0,31%	0,59%	0,44%	0,11%	0,09%	0,26%
120C	14. Díadas recíproca y asimétricas cíclicas (A → B → C, A ↔ C)	0,39%	0,31%	1,03%	0,27%	0,22%	0,00%	0,00%
210	15. Díadas recíprocas y asimétrica (A → B ↔ C, A ↔ C)	0,32%	0,27%	2,79%	0,20%	0,21%	0,00%	0,00%
300	16. Díadas recíprocas: tríada completa (A ↔ B ↔ C, A ↔ C)	0,00%	0,07%	1,03%	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%
Total tríadas posibles (de cualquier tipo)		1540	4495	680	4060	9880	2300	1140
Total tríadas completas presentes		0	3	7	0	2	0	0
Una o más díadas recíprocas (sin nodo aislado)		1,30%	1,65%	9,12%	1,33%	1,19%	0,13%	0,35%
Presencia de relaciones asimétricas (sin nodo aislado)		9,03%	15,04%	19,56%	16,95%	13,56%	3,43%	3,77%
TRANSITIVIDAD		23%	29%	46%	29%	28%	14%	40%

(1): La primera fila de cada indicador corresponde a cada área de estudio en conjunto (área LEADER). La segunda fila (fondo gris) son los valores correspondientes a las respectivas comarcas, subáreas o subredes asociativas.

Tabla 6: Distribución del censo de tríadas en las subredes comarcales o asociativas (2/2).

		N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón		S. Alcaráz - Cpo. Montiel		S. Béjar - Francia	
Tipos de tríadas		NO Murcia (2)	Matarraña	Bajo Aragón	Sierra de Alcaraz	Campo de Montiel	ADRISS	ASAM
003	1. Díadas nulas o tríada vacía (A, B, C)	67%	26%	38%	45%	68%	33%	42%
012	2. Díada asimétrica (A → B, C)	20%	25%	30%	28%	19%	21%	26%
102	3. Díada recíproca (A ↔ B, C)	6,45%	8,21%	6,86%	12,79%	7,69%	16,70%	10,21%
021D	4. Díadas asimétricas de salida (2) (A ← B → C)	0,41%	1,23%	3,69%	0,29%	0,25%	4,45%	1,83%
021U	5. Díadas asimétricas de entrada (A → B ← C)	1,71%	8,70%	4,64%	2,94%	0,84%	2,08%	5,98%
021C	6. Díadas asimétricas cíclica (A → B → C)	1,30%	4,29%	4,07%	2,06%	0,70%	2,08%	1,96%
111D	7. Díadas recíproca y díada asimétrica de salida (A ↔ B ← C)	1,36%	9,68%	3,32%	3,97%	1,65%	3,85%	3,98%
111U	8. Díadas recíproca y asimétrica de entrada (A ↔ B → C)	0,60%	2,57%	2,90%	1,47%	0,80%	5,39%	1,98%
030T	9. Díadas asimétricas transitivas (A → B ← C, A → C)	0,24%	2,70%	2,26%	1,03%	0,27%	1,88%	1,98%
030C	10. Díadas asimétricas cíclicas (A → B ← C, A → C)	0,02%	0,00%	0,16%	0,00%	0,00%	0,15%	0,04%
201	11. Díadas recíprocas (A ↔ B ↔ C)	0,31%	2,45%	0,79%	0,00%	0,50%	2,82%	0,59%
120D	12. Díadas recíproca y asimétricas de salida (A ← B → C, A ↔ C)	0,09%	3,31%	0,89%	1,18%	0,12%	1,24%	0,84%
120U	13. Díada recíproca y asimétricas de entrada (A → B ← C, A ↔ C)	0,11%	0,98%	0,84%	0,59%	0,10%	1,24%	0,71%
120C	14. Díadas recíproca y asimétricas cíclicas (A → B → C, A ↔ C)	0,11%	1,47%	0,67%	0,00%	0,07%	1,14%	0,46%
210	15. Díadas recíprocas y asimétrica (A ↔ B ↔ C, A ↔ C)	0,11%	2,94%	0,84%	0,59%	0,12%	2,12%	0,59%
300	16. Díadas recíprocas: tríada completa (A ↔ B ↔ C, A ↔ C)	0,02%	0,74%	0,14%	0,29%	0,03%	0,99%	0,16%
Total tríadas posibles (de cualquier tipo)		6545	816	11480	680	5984	2024	5456
Total tríadas completas presentes		1	6	16	2	2	20	9
Una o más díadas recíprocas (sin nodo aislado)		0,73%	11,89%	4,17%	2,65%	0,94%	9,54%	3,35%
Presencia de relaciones asimétricas (sin nodo aislado)		5,64%	29,17%	21,05%	11,76%	4,51%	19,86%	17,74%
TRANSITIVIDAD		22%	49%	40%	50%	23%	48%	44%

Tabla 7: Tríadas -total o parcialmente- transitivas en las subredes sociales de las áreas de estudio (1).

	Núm. Tríada	Tipo Tríada	B. Martín / And.-S. Arcos		Catalunya Central		El Condado	Mariñas-Betanzos		N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón		S. Alcaráz - Cpo. Montiel		S. Béjar - Francia		Valor medio
			Bajo Martín	Andorra Sierra de Arcos	La Segarra	El Solsonés	El Condado	Mariñas	Betanzos	NO Murcia	Mata-rraña	Bajo Aragón	Sierra de Alcaraz	Campo Montiel	ADRISS	ASAM	
Triadas Totales	9	030T	1	56	11	61	100	0	6	16	22	260	7	16	38	108	39%
	12	120D	4	14	7	7	38	0	1	6	27	102	8	7	25	46	16%
	13	120U	2	14	4	18	11	2	3	7	8	96	4	6	25	39	13%
	14	120C	6	14	7	11	22	0	0	7	12	77	0	4	23	25	12%
	15	210	5	12	19	8	21	0	0	7	24	97	4	7	43	32	16%
	16	300	0	3	7	0	2	0	0	1	6	16	2	2	20	9	4%
Total			18	113	55	105	194	2	10	44	99	648	25	42	174	259	100%
Triadas/ actor			0,82	3,65	3,24	3,50	4,85	0,08	0,50	1,26	5,50	15,43	1,47	1,24	7,25	7,85	
Distribución porcentual	9	030T	6%	50%	20%	58%	52%	0%	60%	36%	22%	40%	28%	38%	22%	42%	
	12	120D	22%	12%	13%	7%	20%	0%	10%	14%	27%	16%	32%	17%	14%	18%	
	13	120U	11%	12%	7%	17%	6%	100%	30%	16%	8%	15%	16%	14%	14%	15%	
	14	120C	33%	12%	13%	10%	11%	0%	0%	16%	12%	12%	0%	10%	13%	10%	
	15	210	28%	11%	35%	8%	11%	0%	0%	16%	24%	15%	16%	17%	25%	12%	
	16	300	0%	3%	13%	0%	1%	0%	0%	2%	6%	2%	8%	5%	11%	3%	
Transitividad (comarcas)			23%	29%	46%	29%	28%	14%	40%	22%	49%	40%	50%	23%	48%	44%	35%
Transitiv. (área LEADER)			23%		29%		26%	30%		19%	40%		24%		37%		28%

(1): Se incluyen las tríadas 120C y 210, que contienen elementos transitivos y no transitivos (Wassermant y Faust, 2013: 603). No obstante, Borgatti et al. (2002), al no ser estas tríadas completamente transitivas, no las incluyen en el cálculo de la transitividad global de la red (cálculos obtenidos a través de UCINET 6).

Capítulo 8

Atributos y subestructuras socio- territoriales: interacción social, entre el aperturismo y la homofilia

8.1. Aproximación a la definición y delimitación de subestructuras sociales

8.1.1. Capital social y subestructuras sociales

Como se ha señalado, entre el conjunto de la red social (como estructura básica) y los individuos que la componen hay todo un conjunto de subestructuras, cuya detección es especialmente importante de cara a identificar los diferentes roles, posiciones y, sobre todo, fuentes de capital social y las funciones que cada una de las subestructuras podrían tener en la red social. Otro enfoque, complementario a los anteriores, se basa en la idea de considerar subestructuras sociales definidas a priori, y contrastar en qué medida éstas son más o menos diferentes entre sí. La sub-estructura social más pequeña en la que un actor puede estar implicado es una diada; por tanto, una primera aproximación al análisis de las sub-estructuras sociales podría basarse en la presencia de estructuras diádicas. Sin embargo, la subestructura social que tiene verdadero carácter de grupo social es la triada, que es también la estructura más simple en la que puede empezar a definirse jerarquías, precisamente porque las relaciones tienden a ser asimétricas entre los diferentes individuos o actores. La presencia de este tipo de estructuras tan interesantes en nuestras redes sociales se analiza en otro apartado.

Sin embargo, las estructuras sociales son muy variables en sus características, también en tamaño, como se ha puesto de relieve en la bibliografía (el prefacio del libro de Martín es un buen ejemplo, titulado “de las grandes a las pequeñas estructuras”, Martín, 2009). Ciertamente las triadas constituyen las subestructuras sociales más pequeñas con verdadera entidad, y constituyen la base de enfoques “desde abajo”, o al menos la forma más simple, pero no por ello menos potente, de definir las subestructuras sociales presentes en una red social. Pero si continuamos con las aproximaciones “desde arriba”, hay una aproximación, bastante sencilla en su concepción, pero muy útil, y que toma como punto de partida la definición de grandes subestructuras sociales a priori (a diferencia tanto de los métodos de agregación y desagregación de –o en- grupos y subgrupos, como las cliques y las *factions* respectivamente), contrastando a partir de ahí en qué medida esas subestructuras se definen por pautas relacionales diferenciadas. Dos son las ideas básicas de esta aproximación. En primer lugar, la propia definición de las subestructuras. Dado que se lleva a cabo a priori, éstas deben responder a aspectos bastante claros, como puedan ser diferencias en función de una serie de atributos (por ejemplo, en función del género de los actores, del territorio, e incluso del grado de prestigio u otras características atributivas). En segundo lugar, en esta aproximación se contrastan las pautas relacionales que cada una de esas subestructuras tiene internamente, con las pautas que presenta externamente. De esta forma, subestructuras diferentes (definidas en

función de determinados atributos) podrán presentar tendencias a pautas relacionales entre muy similares a muy diferentes. Esta aproximación nos permite ir mucho más allá, porque de esas similitudes-diferencias en las pautas relacionales se deriva el mayor o menor grado de apertura por parte de cada una de las subestructuras sociales, y este aspecto es de un gran interés en el caso de las redes sociales en áreas rurales.

Independiente de los criterios a partir de los cuáles se definan esas subestructuras, hay un aspecto vinculado a los procesos de construcción del capital social por lo que nos interesa especialmente valorar las relaciones dentro y entre ellas. Si asumimos que cada una de las subestructuras constituye una unidad diferenciada, el análisis de las relaciones dentro y entre ellas tiene un interés fundamental en tanto que unas y otras relaciones constituyen la base de los dos grandes tipos de capital social, que por otra parte son fundamentales en los procesos de desarrollo, *bonding* por un lado, y *bridging* y *linking* por otro. Es decir, las relaciones internas pondrían de relieve procesos y mecanismos de construcción y/o mantenimiento de capital social *bonding*, de fortalecimiento de la cohesión entre los miembros de esa subestructura social; por su parte, las relaciones externas con otras subestructuras próximas de la comunidad local, pondrían de relieve procesos y mecanismos de construcción y/o mantenimiento de capital social *bridging* y, en su caso, también *linking*.

Desde una perspectiva territorial, la presencia y papel de estos tipos de capital social con relación a los procesos de desarrollo local, así como la diferente composición o balance óptimo en cada una de las diferentes fases, ha sido ya analizado con cierto detalle e incluido en el estado de la cuestión (Esparcia et al., 2016). En las primeras fases de los procesos de desarrollo, también en áreas rurales desfavorecidas, la cohesión interna es un elemento fundamental, y de hecho gran parte de los esfuerzos de los programas de desarrollo territorial han ido orientados en esa dirección. Sin embargo, a medida que se avanza, la consolidación de los procesos de desarrollo precisa del fortalecimiento de las conexiones o vínculos externos (bien sean de tipo *bridging* o *linking*), sin perder de vista el mantenimiento de fuertes vínculos internos. Por tanto, ambos tipos de capital social son fundamentales para que los procesos de desarrollo que han alcanzado una cierta madurez, puedan ser sostenibles (ver Figura 5 del artículo de Esparcia, Escribano y Serrano, 2016, en el capítulo sobre el estado de la cuestión). Es posible trasladar este planteamiento, concebido desde una perspectiva territorial, a las subestructuras sociales que nos encontramos en nuestras zonas rurales. Así, también cada una de las subestructuras precisa ciertamente de una cohesión interna; pero para que sea eficaz desde el punto de vista de los procesos de desarrollo, cumpliendo con fidelidad la filosofía y objetivos de los programas de desarrollo territorial, es igualmente necesaria la articulación con el resto de actores. Por ello, aunque supone una cierta simplificación, el análisis del balance entre relaciones internas y externas constituye una primera aproximación útil al stock de ambos tipos de capital social, de cohesión (interna) por un lado y de vínculos (externos) por otro.

Desde el punto de vista analítico esa primera aproximación al papel y balance entre ambos tipos de capital social (relaciones internas y externas) puede obtenerse a partir del índice E-I (*External – Internal*), simple en su concepción y a la vez útil para medir estas cuestiones. Se basa en la comparación del número de relaciones internas, dentro de cada grupo o subestructura, con el número de relaciones externas, de cada subestructura con todas las demás. Es evidente que este planteamiento está también relacionado con el concepto de homofilia (que podemos asimilar a endogamia), especialmente interesante a la hora de analizar determinadas subestructuras sociales (por ejemplo, los diferentes grupos sociales, o aquellos con un mayor nivel de prestigio, o los que pertenecen a determinado territorio). El análisis de la homofilia en las subestructuras sociales se abordará igualmente, pero antes se lleva a cabo un análisis comparado entre grandes subestructuras a partir del Índice E-I.

El Índice E-I se define como: $(E-I) / (E+I)$, donde E e I son las relaciones externas e internas al grupo o subestructura, respectivamente. Varía entre -1, cuando todas las relaciones son internas al grupo (es decir, el máximo grado de homofilia), hasta +1, cuando todas las relaciones son externas. Se ha de tener en cuenta no obstante que en el índice E-I no se diferencia la dirección de las relaciones, sino solo su presencia entre cada par de nodos. Este hecho podría significar, a priori, una limitación a la hora de aplicarlo a nuestras redes sociales, porque como es bien sabido la dirección de las relaciones y la presencia o no de mutualidad o reciprocidad constituye un factor relevante. No obstante, la direccionalidad y reciprocidad son aspectos suficientemente abordados en otros apartados, y por otro lado los primeros test que se han realizado aportan resultados relevantes, como se podrá ir viendo en este apartado.

Aunque aquí interesa aplicarlo a subestructuras definidas, en esencia el índice E-I podría aplicarse a tres niveles, el correspondiente al conjunto de la red, el correspondiente a cada uno de los subgrupos o subestructuras que podamos definir (que es nuestro principal interés), y el referido a cada individuo (definiendo en qué medida cada uno de ellos está más o menos implicado en su grupo) (Hanneman y Riddle, 2005).

8.1.2. Principales subestructuras de interés en la red social

Las características atributivas de los actores en cada red social permiten definir un amplio elenco de posibles subestructuras. Sin embargo, no todas ellas tienen el mismo interés y aplicabilidad. En principio tres podrían ser las de mayor interés en función de los objetivos de esta investigación: el tipo de actor, el nivel de prestigio y el territorio. Sin embargo, hay otros criterios atributivos, como el género, los niveles de estudios, los tipos de profesiones, la edad, etc., que también pueden aportar información de interés sobre diferentes subestructuras y cómo se organizan las relaciones entre ellas. Aquí se comentan los más relevantes. En la Tabla 8 se resumen los principales resultados. Para cada una de las áreas de estudio se recogen varios indicadores. En primer lugar, el Índice E-I observado, según la formulación

matemática señalada anteriormente, es decir, la relación entre la diferencia entre conexiones externas menos internas, respecto del total de conexiones. En segundo lugar, el valor esperado, si la distribución de relaciones de cada actor perteneciente a cada subestructura se produjese al azar, sin preferencias determinadas por esas subestructuras. La comparación de estos dos valores es interesante en la medida en la que permite ver en qué medida el valor observado se ajusta o aleja de una distribución aleatoria.

El tercer dato de interés que se incorpora a la tabla es la proporción de relaciones externas, que aporta una idea del grado de apertura global de las diferentes subestructuras presentes en la red social. En cuarto lugar, se incluye la desviación estándar, así como el resultado del test de significación estadística. Dado que los resultados del índice dependen del número de grupos, del tamaño relativo de cada grupo, y del número total de conexiones, en nuestras redes sociales es frecuente que los test de significación estadística resulten negativos (manteniendo siempre $p < 0.05$). Es decir, con frecuencia no se puede rechazar la hipótesis nula que indica que no hay diferencias estadísticamente significativas entre los valores observados y los esperados; por tanto, en esos casos las diferencias pueden ser debidas al azar. Es muy posible sin embargo que en este tipo de redes pudieran obtenerse diferencias significativas entre valores observados y esperados si se reduce e incluso se simplifica el número de subestructuras. Sin embargo, esta simplificación en aras de la significación estadística supondría un mucho menor valor añadido que el hecho de mantener el número de subestructuras. Por tanto, en la Tabla 8 puede verse que son frecuentes los resultados negativos en los test de hipótesis, lo cual simplemente nos indica que los valores esperados no difieren de manera significativa de los valores observados (pero sí apuntan tendencias, y como tales serán analizadas a continuación), pero obviamente no invalida la relevancia teórico-conceptual que pudiera tener el índice E-I observado, tanto para el conjunto de la red como para los diferentes colectivos o subestructuras.

El cuarto y último dato que se incluye en la tabla, especialmente importante, es el índice E-I para cada una de las subestructuras. Estos resultados ponen de relieve en qué medida en cada una de ellas predominan las tendencias hacia la apertura o, por el contrario, hacia la endogamia u homofilia. Aunque no va a utilizarse en este apartado, estos mismos resultados puede obtenerse para cada uno de los actores de la red social; se abordarán a la hora de analizar cada una de las redes sociales.

Según lo señalado hasta aquí, el resto de este apartado se articula en torno a la cuestión central de en qué medida las diferentes subestructuras se caracterizan el predominio de relaciones internas, y por tanto más orientadas al fortalecimiento del capital social *bonding* de cada una de ellas, o bien si el protagonismo reside en las relaciones externas y, por tanto, estamos ante subestructuras en las que prima la construcción de capital social tipo *bridging*. Este planteamiento genérico se irá precisando a partir de aspectos más específicos a lo largo del capítulo.

8.2. Atributos de los actores y subestructuras sociales

8.2.1. La actividad socioprofesional como lazo de unión de los actores: ¿Subestructuras sociales endogámicas?

Los documentos oficiales se hacen eco ampliamente de que los procesos de desarrollo local en áreas rurales son, en primer lugar, un esfuerzo de coordinación de actores diferentes. Por esta razón desde el inicio de la investigación se estableció como criterio, a efectos únicamente de diferenciación, la actividad principal de los actores, atendiendo a su naturaleza institucional, económica, social o técnica. Por otro lado, se trata de una característica atributiva muy presente en la vida diaria de la población local, y que influye igualmente en qué tipo de relaciones, con quién y en qué ámbitos éstas se producen. Así, en la red social se incluyen cuatro grandes tipos de actores (aunque obviamente con representación variable según las áreas de estudio), los de carácter o perfil institucional (principalmente alcaldes); los de carácter técnico (gerentes, técnicos de los Grupos de Acción Local, agentes de desarrollo local, etc.); los actores sociales (vinculados como actividad principal con asociaciones de diversa naturaleza, desde las de carácter ambiental hasta las de carácter lúdico); y por último los actores económicos, principalmente empresarios individuales. Desde el punto de vista metodológico es importante recordar que los actores sociales con frecuencia no responden a un único perfil, sino a dos e incluso a tres. En estos casos y a efectos de esta simplificación se les ha incluido en aquella categoría en la que o bien era más significativa su presencia, o bien aquella por la cual desde diferentes instancias han sido considerados como relevantes. En todo caso, la distribución en estas cuatro categorías constituye una cierta simplificación a efectos de definir las grandes tendencias en estas cuatro grandes subestructuras, que, aunque no son compartimentos estanco, sí ponen hacen referencia a las diferentes características de las redes sociales y sus dinámicas en cada una de las áreas de estudio.

Globalmente puede decirse que la presencia de los actores económicos tiende a ser mayoritaria en las diferentes redes sociales, seguidos a una cierta distancia por los actores cuya presencia en la red social responde a un perfil institucional. Los actores sociales y aquellos que responden a un perfil técnico tienden a tener una presencia significativamente inferior. No obstante, lo anterior, hay que tener en cuenta que cada

una de las áreas presenta características diferentes y también hay por tanto diferencias importantes en la composición de la red social de sus actores relevantes (Tabla 1). Así por ejemplo en algunas áreas los actores económicos están menos presentes (Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, Catalunya Central y Matarraña – Bajo Aragón), no necesariamente porque la actividad económica no sea importante, sino simplemente porque estos están menos presentes en los diferentes órganos, estructuras o redes de cooperación supramunicipal (incluidas las de carácter informal); y, paralelamente, en esas áreas pueden haberse generado una serie de dinámicas sociales que expliquen que otros actores estén más presentes (caso de los actores sociales). De la misma manera, es también posible que otros actores tengan una presencia por su perfil no económico, pero ello no significa que no sean también actores económicos de peso incluso importante.

Por tanto, el peso de cada una de las cuatro subestructuras resultantes es un elemento a tener en cuenta a la hora de analizar los resultados para las diferentes áreas. Teniendo estas diferencias en cuenta, los datos globales han de tomarse como meras tendencias generales. Así, el valor medio obtenido en el índice E-I (0,3) denota una cierta tendencia hacia la apertura, pero tampoco puede decirse que ésta es predominante, habida cuenta de las diferencias entre áreas. Si el desarrollo territorial que se propugna en el marco del enfoque LEADER tiene entre sus prioridades una elevada articulación entre los diferentes actores, este resultado no parece poner de relieve un gran éxito de ese planteamiento. De hecho, serían de esperar niveles de apertura (como indicativo de la articulación entre actores pertenecientes a diferentes subestructuras, en este caso definidas según el criterio de tipo de actividad) muy elevados, y sin embargo estos son moderadamente bajos. Es cierto no obstante que hay variaciones significativas, por ejemplo entre las redes sociales de Catalunya Central, El Condado y Sierras de Béjar y Francia, por un lado, que presentan la mayor apertura ($E-I > 0,35$), que puede interpretarse también como de mayores logros en la articulación entre los cuatro diferentes tipos de actores; y, por otro lado, muy alejada de los valores medios, está la red social de Mariñas-Betanzos, con un nivel de apertura prácticamente nulo, lo cual denota también que buena parte de las relaciones se establecen dentro de cada uno de los colectivos (aunque sin que por ello pueda hablarse de tendencia homofílica, al menos a partir del valor global).

Ese alejamiento de los valores observados respecto de lo que sería de esperar desde el punto de vista teórico aplicado (no en función de la significación estadística),

Tabla 1: Composición de la muestra de actores según el perfil profesional predominante

	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas - Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia	X Media	Desv. Est.
Institucionales	44,4%	24,1%	9,8%	24,4%	12,8%	41,7%	30,5%	14,0%	25,2%	0,13
Técnicos	13,0%	24,1%	15,7%	13,3%	31,9%	11,7%	11,9%	22,8%	18,0%	0,07
Sociales	14,8%	24,1%	25,5%	11,1%	8,5%	13,3%	20,3%	12,3%	16,2%	0,06
Económicos	27,8%	27,8%	49,0%	51,1%	46,8%	33,3%	37,3%	50,9%	40,5%	0,10

considerando la implementación de las estrategias de desarrollo (adecuación de un mayor grado de apertura global entre los colectivos) queda patente al comparar los valores observados con los valores esperados (Figura 1). Salvo en las redes sociales de El Condado, N.O. de Murcia y Sierras de Béjar y Francia, en el resto los valores observados se alejan de lo que sería de esperar desde ese punto de vista teórico aplicado, siendo en algunos casos muy significativa la diferencia entre ambos valores, es decir, el grado de apertura es muy inferior al esperado, como ocurre en Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, Mariñas – Betanzos, o Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel). Por tanto, aunque a partir de estos datos no se pueda hablar de homofilia, sí puede decirse que las relaciones internas dentro de cada subestructura son significativamente más elevadas que las que cabría esperar, y a la inversa, las relaciones externas son mucho menores de las esperadas. En consecuencia, si identificamos las relaciones internas en cada subestructura como capital social *bonding*, y las relaciones entre subestructuras como capital social *bridging*, parece evidente que hay tendencias que podríamos considerar como preocupantes ante la falta de un mayor desarrollo de este último, sobre todo de cara al desarrollo de una red social bien articulada internamente y que pueda convertirse en un verdadero activo para el desarrollo de cada uno de los diferentes territorios (Esparcia et al., 2016).

Las apreciaciones anteriores se han planteado a partir de los valores globales observados y esperados para el conjunto de las cuatro subestructuras en cada red social. Es posible también llevar a cabo una mayor aproximación, a partir de los valores observados en cada una de ellas (Figura 2). La primera conclusión que cabe extraer es la tendencia general a niveles de apertura medios y medio-bajos en los diferentes colectivos o subestructuras sociales. En ese contexto, hay un comportamiento diferenciado por parte de los diferentes colectivos, con varias tendencias.

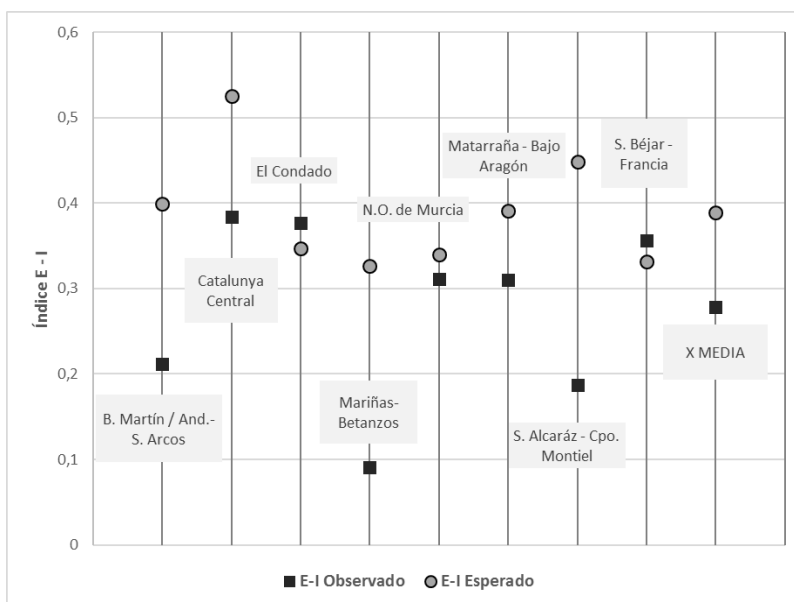
- a) **Actores económicos.** La primera característica que se observa en el gráfico es que los actores económicos son el colectivo o subestructura con un valor global más bajo de apertura ($E-I = 0,20$). La dispersión entre las áreas es relativamente elevada, lo cual denota algunas diferencias destacadas en la situación en las diferentes zonas de estudio. Son varios los tipos de comportamiento que podemos observar entre los actores económicos. En primer lugar, hay casos en los que éstos tienden a niveles de apertura muy bajos, bien en términos absolutos (índice E-I) o bien en términos comparados respecto al resto de colectivos del territorio.

Así por ejemplo Mariñas – Betanzos constituye un modelo no ya de muy limitada apertura, sino de una clara tendencia homofílica (presentando el

único valor negativo bajo de todos los observados en el conjunto de colectivos de las áreas de estudio). Es decir, dada la red social de personas relevantes en el ámbito de los procesos de desarrollo socioeconómico en el área, los empresarios o emprendedores se relacionan comparativamente más entre ellos que con el resto de actores. Es probable que la naturaleza periurbana y la elevada densidad de población, entre otros factores, contribuyan a que el grado de articulación con el resto de actores sea tan bajo. Pero no es menos cierto que, desde la perspectiva de los fundamentos del desarrollo territorial, puede hablarse de un cierto fracaso en la integración de este colectivo de actores en las estructuras de cooperación territorial (por ejemplo, el grupo de acción local). No se quiere decir con ello que los actores económicos deban formar parte del grupo de acción local, pero sí que, por ejemplo, en el marco de LEADER, sería deseable que se alcanzasen niveles de articulación con otros actores mucho mayores, y que éstos derivar, si no en redes de cooperación formal o informal, sí al menos en un conocimiento y concienciación más claros respecto de lo que son los actores relevantes en el desarrollo socioeconómico territorial.

A una cierta distancia, pero ya sin estar presentes tendencias claramente homofílicas o endogámicas estaría el colectivo de actores sociales de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, El Condado o Sierras de Béjar y Francia. El tamaño y la importancia del colectivo de empresarios o emprendedores explican parcialmente que buena parte de las relaciones se produzcan dentro

Figura 1: Grado de apertura global observado y esperado. Subestructuras según criterio de actividad predominante

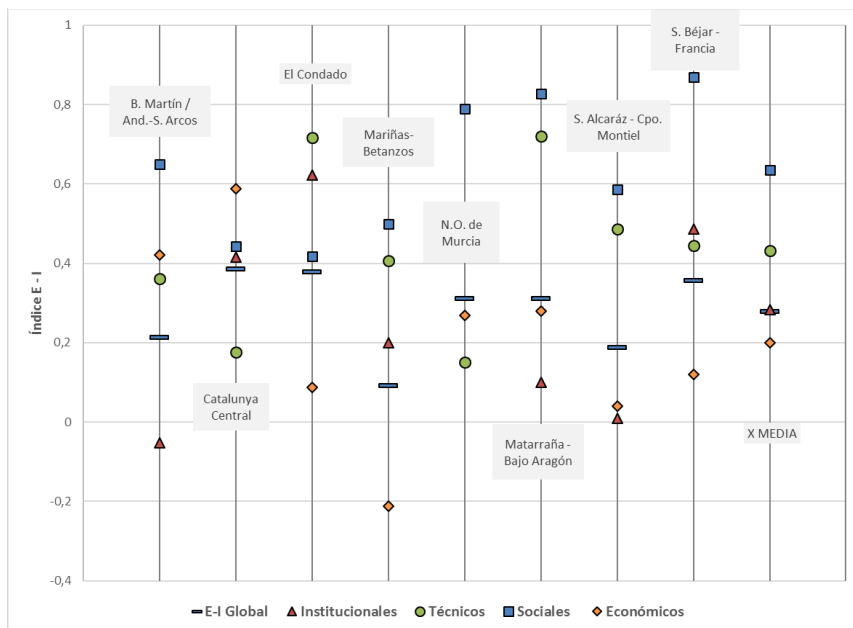


del propio colectivo; a ello puede contribuir igualmente la segmentación geográfica presente en prácticamente todos los casos citados (aspecto sobre el que se volverá más adelante). Pero es evidente que, globalmente, hay aún un margen amplio para una mayor apertura de este colectivo y su posible articulación con el resto de actores del territorio.

En el otro extremo tenemos como caso especialmente destacado el de Catalunya Central, donde es precisamente el colectivo con mayor apertura. Ello denota también una elevada articulación con el resto de colectivos, a lo cual contribuye sin duda la propia diversidad de perfiles que aúnan estos actores económicos. Este resultado pone de manifiesto igualmente una elevada permeabilidad social y el hecho de que estén ejerciendo (o al menos puedan ejercer) un papel protagonista en la articulación de la red social en su conjunto y, especialmente, puedan desarrollar labor de puentes entre otros colectivos. Este hecho se retomará al hablar de la capacidad individual de intermediación, tan importante también en la articulación de la red social y de los procesos de desarrollo territorial.

- b) **Actores institucionales.** La tendencia global de los actores institucionales tiende a ser muy similar a la que se ha señalado para los de perfil económico, con un también bajo grado de apertura ($E-I = 0,28$). Este hecho es especialmente importante porque la hipótesis de investigación con la que se

Figura 2: Grado de apertura observado en los diferentes colectivos, según criterio de actividad predominante



suele trabajar al referirse a los actores institucionales es que de éstos se espera que tengan un elevado grado de apertura, lo cual implicaría una elevada integración y articulación en la red social de sus respectivas áreas. Sin embargo, esta hipótesis se cumple relativamente poco, menos de lo esperado, y esto es especialmente significativo de cara a los procesos de desarrollo, porque sus relaciones con el resto de actores relevantes (es decir, articulación entre colectivos) está por debajo de lo que cabría esperar. Este resultado podría estar indicando que los actores institucionales tienden a pensar que las personas más válidas para los procesos de desarrollo, y con las que más relaciones se mantienen, son sobre todo el resto de alcaldes del territorio. Esta es por tanto una línea de investigación que ha de abordarse en sucesivos análisis, porque puede constituir una conclusión muy relevante a tener en cuenta de cara a una gestión local de los procesos de desarrollo más acorde con la filosofía del enfoque del desarrollo territorial.

No obstante lo anterior, hay que tener en cuenta también por qué se produce esta tendencia. Dos podrían ser las principales razones explicativas. Por un lado, la ya señalada tendencia (aunque muy ligera, pero relevante en términos comparados) hacia una mayor endogamia en las relaciones, al menos respecto a otros colectivos (podría ser el caso del área de estudio de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel o del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos). Por otro, y si atendemos a la distribución, se observa que los actores institucionales presentan una baja tendencia aperturista en aquellos territorios en los que se han desarrollado recientes estructuras institucionales de ámbito comarcal (como ocurre en las dos estructuras comarcales aragonesas, el Bajo Martín y Andorra - Sierra de Arcos por un lado, y Matarraña y Bajo Aragón por otro). Sin embargo, esta tendencia no está presente en otra zona con estructuras comarcales, pero más consolidadas, como es la Catalunya Central (con la práctica totalidad de dos comarcas incluidas en la zona de estudio, La Segarra y El Solsonès).

- c) **Actores sociales.** En la mayor parte de las áreas de estudio tienden a ser el colectivo claramente aperturista, con valores medios significativos bastante aceptables dada la configuración de estas redes sociales ($E-I = 0,64$). Tres razones pueden aducirse también a la hora de interpretar por qué los actores sociales tienden a ser más aperturistas. La primera se refiere a la propia naturaleza de su actividad, que supone que los actores sociales se vean condicionados a interactuar con otros actores, especialmente técnicos e institucionales. Así por ejemplo, a la hora de llevar a cabo actividades de tipo social, cultural o deportivo, tienen como referencia o bien la administración local (y allí está también el colectivo de técnicos) o bien, cuando las actividades tienen un ámbito supralocal, el grupo de acción local, desde el

que se suelen apoyar buen número de iniciativas surgidas desde colectivos sociales (parece lógico pensar que las mancomunidades no tengan un papel relevante en este ámbito). Por tanto, hay un condicionamiento a relacionarse con otros colectivos, vinculado a la propia sostenibilidad de sus iniciativas.

La segunda razón estriba en el tamaño y dispersión del colectivo. En prácticamente todos los casos de estudio el colectivo de actores que están presentes en la socio-red por su actividad social, suele ser bastante reducido, lo cual, unido a su dispersión en el territorio, condiciona que una buena parte de los miembros de la socio-red a los que se considera relevantes y con los que se mantienen relaciones sean los más próximos y a la vez “diferentes”, es decir, no son actores sociales. Por último, la tercera razón, relacionada con la anterior, es que si bien los actores sociales están presentes como tales en la socio-red, raramente se dedican de forma exclusiva a cuestiones sociales en su actividad diaria; por tanto, son también emprendedores, empresarios, agricultores, técnicos, profesores, etc., e incluso en algunos casos ostentan responsabilidades públicas como concejales. Es decir, se trata de un colectivo muy permeable en sí mismo y, por tanto, comparativamente más aperturista que el resto.

En este contexto, el elevado grado de apertura de los actores sociales puede tener dos lecturas diferentes. En primer lugar, debido tanto al reducido tamaño del colectivo como a su dispersión geográfica, los actores sociales se ven forzados a articularse más con sus convecinos (en ámbitos espaciales restringidos), y esto es evidentemente un aspecto muy positivo en cuanto a la articulación territorial en la escala local o supralocal inmediatamente próxima; en este caso su apertura estaría contribuyendo positivamente al capital social bonding del territorio (aunque a través de capital social bridging entre los colectivos). La segunda lectura es menos positiva, por cuanto esa elevada apertura es también consecuencia y pondría de manifiesto una también débil articulación interna en el colectivo, a escala de área de estudio al menos. En este caso puede hablarse de una contribución limitada al capital social bonding del colectivo, que también sería importante estimular en el marco de las estrategias de desarrollo territorial. Esta doble lectura, y especialmente la segunda, ha de ser tenida en cuenta por los responsables del desarrollo territorial y, en su caso, abordarse en las instancias oportunas, con el objetivo de fortalecer tanto al colectivo de actores sociales como su cohesión interna.

- d) **Actores técnicos.** La figura que habitualmente más y mejor se identifica de este colectivo es el gerente de los grupos de acción local, responsable de los correspondientes equipos técnicos. Sin embargo, en este colectivo se

incluyen también el resto de miembros de tales equipos así como los agentes de desarrollo local o figuras equivalentes que pueda haber en los diferentes municipios. Teniendo en cuenta tanto la naturaleza de sus tareas como el papel que tienen en el marco de los programas de desarrollo territorial, se trata de actores que en su trabajo diario han de interactuar con muchos otros actores, de naturaleza diversa. Por tanto, desde este punto de vista, es de esperar que se trate de un colectivo con un elevado grado de apertura. No obstante lo anterior, esa hipótesis no es aplicable a todo el colectivo de técnicos. Así, por ejemplo, si nos referimos a los agentes de desarrollo local, éstos han presentado como característica una elevada (a veces excesiva) dependencia respecto de sus superiores (alcaldes o concejales). Esta dependencia formal, lógica por otra parte, ha podido no obstante limitar la articulación interna del colectivo (que de hecho se ha señalado como uno de los principales problemas que ha debido afrontar el colectivo, especialmente hasta que se han ido desarrollando y consolidando las estructuras de cooperación, formales o informales, durante los últimos 10-15 años). En consecuencia, estamos ante un colectivo que se mueve entre dos fuerzas, por un lado, la de su propia naturaleza, como intermediarios en relaciones entre otros muchos actores (y aquí debería esperarse una elevada apertura); por otro, la que se deriva de la necesidad de su mayor articulación interna, en aras de una mayor eficacia, coordinación y coherencia de las estrategias y acciones de desarrollo en municipios vecinos. Y esto es lo que puede estar más presente en algunas de las áreas.

El valor medio que se obtiene de todas las áreas ($E-I = 0,43$) apunta parcialmente en la dirección de una combinación óptima de ambas tendencias, apertura a otros colectivos y mantenimiento de relaciones internas. La apertura implica que estos actores están presentes en las relaciones de los diferentes colectivos, por tanto, mantienen ese papel como intermediarios entre actores; y a la vez el hecho de que haya margen a las relaciones internas supone una garantía de cooperación entre los equipos de técnicos, absolutamente necesaria para la adecuada implementación de las diferentes estrategias y acciones de desarrollo.

En este contexto en las áreas de estudio hay algunas variaciones que vale la pena destacar. Así por ejemplo en el caso de El Condado y Matarraña – Bajo Aragón los técnicos mantienen una posición de apertura muy favorable y adecuada de cara a la implementación de las estrategias de desarrollo. Esa elevada apertura puede responder, además, a un destacado liderazgo en el conjunto de la red social del territorio (como se reconoce claramente en El Condado).

En los casos anteriores su relativamente elevado grado de apertura apunta no solo a una elevada permeabilidad social, sino también a que han

desarrollado especialmente su labor de cara al resto de actores, con funciones de información, coordinación y articulación que pueden resultar estratégicas en el marco de los procesos de desarrollo. En una posición algo diferente, los colectivos técnicos menos aperturistas (Catalunya Central y N.O. de Murcia) mantienen un perfil más discreto, en niveles medios, síntoma de un colectivo que desarrolla un importante trabajo que cabría calificar más de “puertas para dentro” o más centrado en aspectos específicos, que afectan a una parte limitada del resto de actores sociales.

Como conclusión, y volviendo a la pregunta que da título a este apartado, no puede decirse que las subestructuras resultantes de la tipología de actividad estén caracterizadas por el predominio de relaciones endogámicas. No obstante, en algunos colectivos (especialmente los actores económicos y, en menor medida, los actores institucionales) y áreas (Mariñas – Betanzos, Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel) sí se detectan tendencias a un grado de apertura bajo que podrían constituir un obstáculo de cara a una implementación más eficaz de las estrategias e iniciativas en el marco de los procesos de desarrollo territorial. Fomentar y trabajar en pro de una mayor permeabilidad social y una mayor articulación entre colectivos permitiría mejorar el stock de capital social *bridging* entre tales colectivos y a su vez contribuir a la sostenibilidad y fortalecimiento interno de cada uno de los colectivos y territorios (capital social *bonding*).

8.2.2. El nivel de estudios: ¿factor de diferenciación socio-relacional?

La formación, en tanto que parte del capital humano, es considerada como uno de los recursos fundamentales para el desarrollo en general, y el desarrollo territorial en particular (Caravaca y González, 2009). En las entrevistas a los actores sociales se han recogido como atributo dos tipos de información complementaria, el nivel de estudios, por un lado, y la profesión, por otro. A efectos del análisis de subestructuras sociales y de su grado de apertura se ha considerado que el nivel de estudios podía aportar resultados más fiables. Adicionalmente, a fin de evitar una elevada dispersión, los siete estratos iniciales (sin estudios, estudios primarios, estudios secundarios, diplomatura, licenciatura o grado, doctorado, y otros –escuelas taller, etc.-) se han agrupado en tres, el de estudios primarios y sin estudios (si bien en esta última son muy pocos los actores sociales que se incluían), el correspondiente a estudios secundarios (incluyendo la especialización de escuelas taller, formación profesional o similares), y el referido a estudios superiores (que con frecuencia se trata de las antiguas

diplomaturas de tres años). Incluso teniendo en cuenta esta última consideración, el peso diferencial de cada uno de estos tres estratos pone de relieve un aspecto muy positivo, dada la elevada presencia de actores sociales con niveles formativos elevados, en todas las áreas de estudio (Tabla 2). Esta distribución cabe relacionarla con el hecho de que los actores sociales que componen la sociored objeto de estudio constituyen, en gran parte, las élites en cuanto a los procesos de desarrollo socioeconómico en sus respectivos territorios. Habría por tanto una asociación positiva entre nivel formativo y la presencia de tales actores en la red social objeto de estudio.

A partir de esas consideraciones generales, la siguiente cuestión es ver cómo se distribuyen las relaciones entre las tres subestructuras o estratos. Se ha calculado por tanto el índice E-I, atendiendo a las mismas consideraciones metodológicas comentadas anteriormente.

Al margen de que las diferencias entre los valores observados y los esperados (desde el punto de vista estadístico) son muy escasas, el resultado más relevante es sin duda la clara tendencia a que el conjunto de las áreas de estudio presente niveles de apertura muy bajos entre los tres estratos o grandes subestructuras según nivel educativo (Figura 3). Hay incluso atisbos de tendencias homofílicas en algunos casos o, cuando menos, de una situación de práctico equilibrio entre las relaciones internas a cada colectivo o subestructura y las relaciones externas.

La desigualdad social asociada a la educación ha sido ampliamente estudiada, y está muy contrastada en la literatura (Lynch, and O'neill, 1994; Reay, 2006). Bourdieu por ejemplo ha dedicado una parte importante de su obra precisamente al estudio de las desigualdades sociales y la educación. Según sus planteamientos se podría hablar de un círculo vicioso que concluiría en la educación como elemento de reproducción social. Así, él investiga como elementos de tipo social (entre ellos, la estratificación social) condicionan las trayectorias escolares, y de la misma manera cómo la escuela se convierte en un instrumento de legitimación de la reproducción social y cultural (Passeron y Bourdieu, 1990). En España diferentes estudios recogen la asociación entre clase social y nivel educativo (CIDE, 1992; Martínez, 2007; Bernardi y Cebolla, 2014), destacando cómo los estudios secundarios y, sobre todo, universitarios, se asocian a mecanismos de integración, mientras que los estudios primarios o la ausencia de estudios se asocian con las situaciones de vulnerabilidad y exclusión respectivamente (Hernández et al., 2016).

Por tanto, una escasa apertura o permeabilidad social entre estratos educativos en nuestras zonas de estudio es un resultado consecuente con todo lo que señala la bibliografía, confirmando que el nivel educativo, incluso en situaciones como las de las áreas rurales desfavorecidas, sigue siendo un factor de cierta discriminación social. La mayor parte de las áreas no se alejan en sus valores globales de la media para el conjunto de las zonas de estudio ($E-I = 0,08$), con una tendencia muy clara hacia la

homofilia en Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos ($E-I = -0,12$) y, en menor medida, Sierras de Béjar y Francia y Catalunya Central ($E-I = -0,09$ y $E-I = -0,05$ respectivamente). En el resto de áreas la tendencia a una cierta permeabilidad social aparece en Matarraña-Bajo Aragón, El Condado y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, pero sin que llegue a ser ni significativa ni que pueda considerarse como suficiente.

Si se desciende a los diferentes estratos o subestructuras según niveles educativos los resultados son igualmente concluyentes¹. Independientemente de los valores globales de apertura, se repite la misma secuencia en cuanto al grado de apertura, en todas las áreas de estudio (Figura 3). Así, los actores sociales con estudios universitarios (incluyendo aquí todos los post-secundarios) son los menos permeables, e incluso los únicos que muestran claras y significativas tendencias homofílicas o endogámicas en sus relaciones. Hay algunos casos en los que se alcanzan niveles que podrían calificarse como verdaderamente preocupantes, como ocurre en el Bajo Martín y Andorra - Sierra de Arcos, por un lado, y Sierras de Béjar y Francia, por otro ($E-I = -0,46$ y $-0,42$ respectivamente).

En el extremo opuesto, los actores sociales más aperturistas son los que tienen estudios únicamente primarios. También en todas las áreas de estudio son los que presentan valores significativos de apertura, muy alejados de los actores con estudios universitarios, e incluso a distancia significativa de los actores con estudios secundarios (hay que tener en cuenta no obstante la relación entre tamaño del grupo de actores y nivel de apertura, de manera que, en este caso, cuanto menor es el número de actores en el estrato inferior, mayor tenderá a ser su grado de apertura, como ocurre en Catalunya Central, con solo dos actores con estudios primarios y un lógico índice $E-I = 1$, o en Bajo Martín / Andorra – Sierra de Arcos, con un en donde éstos suponen el 9 %, y por lo tanto es también lógico que su grado de apertura sea elevado). De la misma manera, los actores sociales con estudios secundarios se sitúan en posiciones intermedias, pero en todos los casos con valores positivos, es decir, predominio de tendencias aperturistas.

Tabla 2: Composición por niveles educativos de la muestra de actores

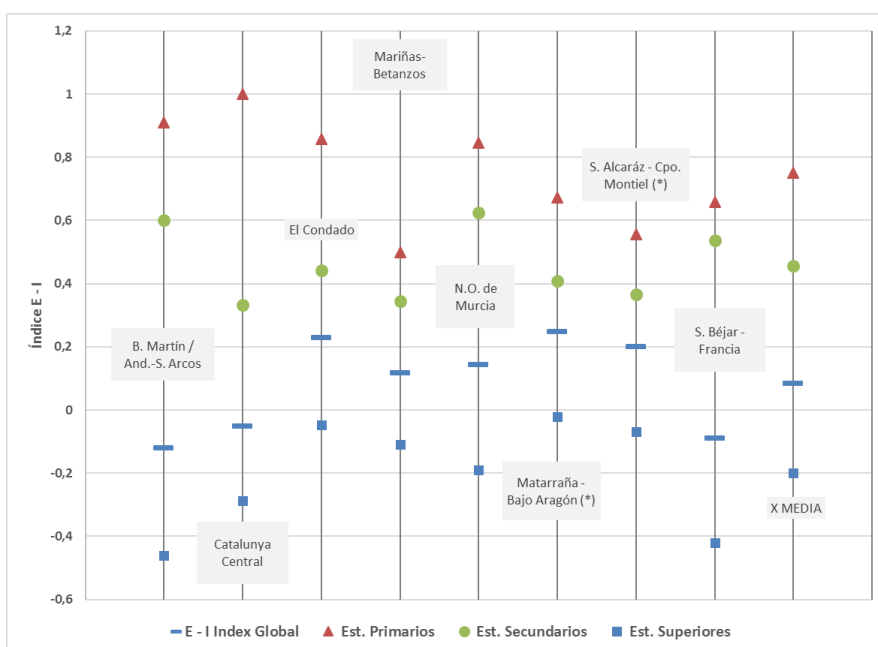
	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas - Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia	X Media
Primarios	5,6%	18,5%	2,0%	4,4%	2,1%	5,0%	10,2%	19,3%	8,4%
Secundarios	40,7%	33,3%	27,5%	28,9%	34,0%	23,3%	35,6%	24,6%	31,0%
Superiores	44,4%	29,6%	58,8%	55,6%	53,2%	61,7%	49,2%	42,1%	49,3%

¹ Los resultados pueden estar muy influenciados por el tamaño de los grupos. No obstante, J_i^2 arroja diferencias significativas en las muestras de todas las áreas de estudio con la excepción de Matarraña-Bajo Aragón y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel.

Estos resultados apuntan con cierta claridad a que efectivamente el nivel de estudios sigue siendo un factor de diferenciación social muy importante y presente (y probablemente no solo en las áreas rurales desfavorecidas). En este contexto, en el que la formación parece un claro determinante de las relaciones entre actores, destacan al menos dos resultados, en torno a cada uno de los cuales puede plantearse una hipótesis de interpretación más amplia sobre las clases sociales y las relaciones entre ellas. En primer lugar, la elevada apertura de los actores con menor formación apuntaría a que estamos ante una propensión de estas clases sociales menos formadas a ampliar su círculo de relaciones especialmente con aquellos que son diferentes, en este caso los de mayor formación; este podría interpretarse igualmente como un mecanismo de ascenso social, a través en este caso de las relaciones sociales con aquellos que están mejor posicionados.

En segundo lugar, en el grupo social con mayores niveles formativos (se podría hablar de élites) tendríamos una clara tendencia hacia el mecanismo contrario, en la medida en la que la formación se relacionaría directamente con posiciones de prestigio y, posiblemente, de poder. En este sentido las élites locales muestran una tendencia a no reconocer (o escasamente) como válidas y relevantes a personas de otro nivel formativo (o grupo social). La hipótesis que habría que investigar es si esta consideración de los diferentes como menos relevantes y válidos es una respuesta que

Figura 3: Grado de apertura observado en los diferentes colectivos, según criterio de nivel de estudios (1)



(*): Diferencias no significativas según estadístico J^2

se circunscribe exclusivamente a la cuestión de contribuir de manera significativa a los procesos de desarrollo territorial (que es lo que se está investigando en sentido estricto y es el resultado que tenemos sobre la mesa). Pero también, a partir de otras investigaciones complementarias, habría que estudiar si, adicional o paralelamente, subyace en esa respuesta un mecanismo endogámico más generalizado, de protección frente a los diferentes (no élites), que podrían estar siendo considerados como pertenecientes a una clase o grupo social inferior (aunque esta consideración no llegue a verbalizarse de manera explícita)².

No obstante, las anteriores hipótesis y posibles líneas de investigación, lo cierto es que, en el marco de las estrategias de desarrollo territorial, en las que se inscriben nuestros análisis, la limitada permeabilidad social que cabe deducir a partir de los resultados, es un factor claramente negativo, por dos razones. En primer lugar, porque podría dificultar las estrategias de cooperación entre los actores locales, especialmente por el rechazo, posiblemente más implícito que explícito, por parte de las élites a la participación de los grupos sociales con menor formación. Y, en segundo lugar, porque no se estaría avanzando en uno de los objetivos de las políticas de desarrollo con enfoque territorial, la inclusión de los colectivos más alejados de la participación social en las zonas rurales. Y aquí cabría incluir no solo a los tradicionales colectivos de jóvenes y mujeres (marginación y necesidad de inclusión que se plantea de manera explícita en los documentos oficiales), sino también a los segmentos de la población local que, sin ser marginados socialmente, si pudieran estar marginados de esos procesos de desarrollo territorial. Y desgraciadamente los resultados obtenidos apuntan a que los segmentos de población con menores niveles de formación podrían estar padeciendo una cierta marginación por parte de las élites locales.

Un último elemento a tener en cuenta sobre los resultados es el rango de variación entre los comportamientos más y menos aperturistas. Así por ejemplo las dificultades de cara a estrategias inclusivas tenderán a ser mayores cuando mayores sean esas diferencias. No obstante, salvo casos concretos en los que el número de actores en el estrato de sin estudios o estudios primarios es muy reducido, como Catalunya Central o Bajo Martín / Andorra - Sierra de Arcos (y de ahí su lógica elevada apertura en la red social), no se detectan grandes “distancias” en los respectivos índices. Cabe concluir por tanto que ese tipo de dificultades técnicas están poco presentes, y que cuando las estrategias inclusivas o bien no se producen o son muy limitadas no se debe al tamaño del grupo sino principalmente a las tendencias escasamente aperturistas, e incluso endogámicas, de las élites locales más formadas. Este aspecto habría de tenerse

² La educación y el acceso a ésta como mecanismo de defensa por parte de las élites ha sido analizado desde diferentes perspectivas en Archer, et al. (2005). Por su parte, Whitty (2001), con relación a Gran Bretaña y partiendo del reconocimiento de la estrecha relación entre educación y clase social, insiste en la insuficiente atención que se le ha prestado precisamente al impacto de la clase social sobre el éxito o fracaso en las trayectorias educativas, y la necesidad de abordar desde políticas educativas inclusivas los procesos de exclusión social que afectan a las clases trabajadoras.

muy presente de cara a las estrategias de articulación social en general, y de cooperación entre actores relevantes, en particular.

8.2.3. ¿Diferenciación social significativa por género y edad entre los actores sociales?

La edad, o generación en sentido amplio, así como el género, son otros de los elementos que tradicionalmente se suelen señalar como factores limitantes para que puedan darse unas relaciones fluidas, de manera que éstas tenderían a centrarse más entre aquellos de edad o generaciones similares, y menos entre aquellos con diferencias significativas de edad o pertenecientes a generaciones muy distantes (no estaría tan claro que ocurriese algo similar en el caso del género). En el marco de los procesos de desarrollo territorial, dos elementos serían importantes con respecto a la edad y género de los actores. En primer lugar, la incorporación o presencia tanto de jóvenes como de mujeres en estos procesos, no solo por una cuestión de inclusión de colectivos que con frecuencia están ajenos a los mismos, sino porque su aportación puede suponer un importante valor añadido, que con frecuencia no pueden aportar el resto de actores (necesidades, y enfoques nuevos, perspectiva muchas veces más amplia sobre las diferentes cuestiones, sentido diferente de los riesgos y de las oportunidades, estilos y criterios diferentes en la toma de decisiones, etc.). En segundo lugar, y teniendo en cuenta lo anterior, no solo la incorporación y presencia de jóvenes y mujeres es importante para los procesos de desarrollo. Lo es tanto o más la articulación e integración con el resto de actores, el intercambio, cooperación y trabajo conjunto, porque solo de esta forma se posibilitan sinergias entre las innovaciones y visiones de jóvenes y mujeres, por un lado, y la experiencia y visión, habitualmente más tradicional y menos abierta, de los varones de generaciones de mayor edad. Por tanto, la dimensión relacional entre generaciones y varones y mujeres adquiere una importancia estratégica, que ya se ponía de relieve, por ejemplo, desde los primeros documentos de la Iniciativa Comunitaria LEADER (Red Rural Nacional, 2011).

Respecto de la edad, se ha trabajado con cuatro grandes estratos (menores de 35 años, entre 36 y 45, entre 46 y 60, y mayores de 60), cuya composición por edad puede verse en la Tabla 3.

La primera cuestión que llama la atención es la reducida presencia generalizada tanto de jóvenes como de actores en el estrato de los de mayor edad, aspectos que influyen de manera decidida en su mayor grado de apertura (aunque hay también otros elementos explicativos). En esta tendencia hay dos excepciones. La primera y más importante es Catalunya Central, que es la zona de estudio con mayor presencia de

jóvenes, y la segunda en cuanto a presencia de mayores. Por tanto, el balance generacional es significativamente mayor que en el resto de áreas. A corta distancia se sitúa la segunda excepción, la Sierra de Béjar y Francia. En el resto, el mapa de actores está muy dominado por las generaciones de adultos entre 46 y 60 años (suponiendo más de la mitad en Matarraña – Bajo Aragón, El Condado, Mariñas – Betanzos y N.O. de Murcia, y con un peso importante en las restantes). Este predominio tan importante de las generaciones de adultos ha de tenerse en cuenta en las estrategias de desarrollo, y corregirse en la medida de lo posible, a fin de estimular una mayor incorporación de generaciones jóvenes a los procesos de desarrollo. Ciertamente esta no es una cuestión en absoluto sencilla y enlaza directamente con el contexto demográfico diverso y, por lo general, complejo, que caracteriza a cada una de las zonas de estudio.

Efectivamente la composición por edad (es decir, la proporción que supone cada uno de los estratos) es un condicionante importante de cara a los resultados. De hecho, el índice E-I se asocia de manera muy estrecha, en primer lugar, a las variaciones en la proporción de jóvenes ($r^2=0,92$); en segundo lugar, a las variaciones en el estrato de adultos entre 46 y 60 años ($r^2=0,85$) y, por último, a la de los de más de 60 años ($r^2=0,31$), siendo prácticamente insignificante la relación con las variaciones en el segmento 36-45 años. Es decir, el grado de apertura en cada una de las áreas depende especialmente de la presencia de jóvenes. Desde la perspectiva de las estrategias de desarrollo es cierto sin embargo que la composición por edades es asumida por muchos responsables y actores locales como una variable prácticamente independiente, sobre la que no es posible actuar. Siendo cierto que la mayor o menor presencia de jóvenes es un factor sobre el que es difícil actuar, es un planteamiento, en esencia, erróneo, y en realidad esconde la incapacidad del resto de actores de incorporar, mediante acciones inclusivas, a este segmento a las estrategias de desarrollo.

Sea mayor o menor el margen de maniobra que los actores locales tienen de cara a estrategias más inclusivas del colectivo de jóvenes, parece evidente que dónde sí pueden actuar es en la composición de los flujos relacionales, que también condicionan el mayor o menor grado de apertura generacional. En este sentido los resultados generales del Índice E-I ponen de relieve que (aunque en gran parte debido a la menor presencia de jóvenes), en la mayoría de las áreas de estudio globalmente predominan unas muy leves tendencias aperturistas (es decir, una ligera mayor

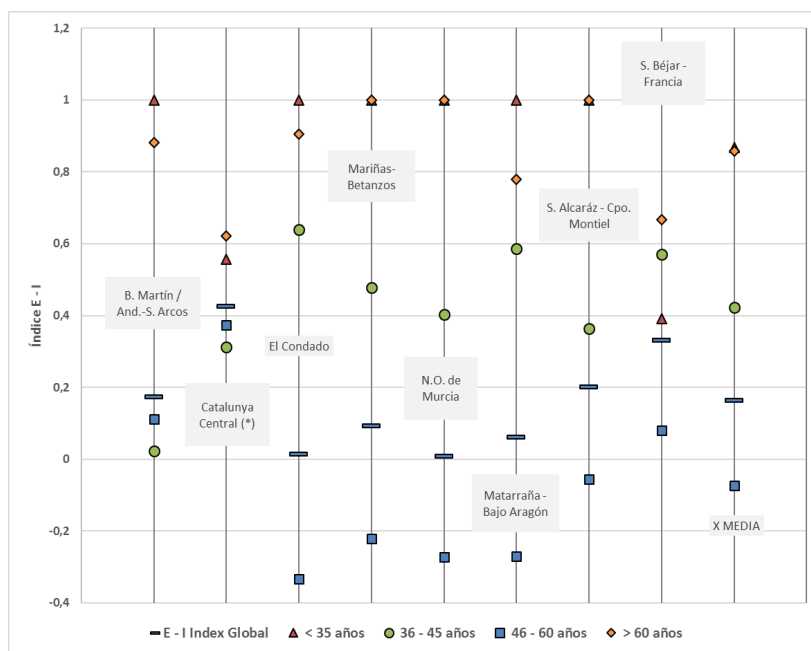
Tabla 4: Composición por edad de la muestra de actores

	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas - Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia	X Media
< 35 años	5,6%	18,5%	2,0%	4,4%	2,1%	5,0%	10,2%	19,3%	8,4%
36 - 45 años	40,7%	33,3%	27,5%	28,9%	34,0%	23,3%	35,6%	24,6%	31,0%
46 - 60 años	44,4%	29,6%	58,8%	55,6%	53,2%	61,7%	49,2%	42,1%	49,3%
> 60 años	9,3%	18,5%	11,8%	11,1%	10,6%	10,0%	5,1%	14,0%	11,3%

proporción de relaciones externas). Estas sí son importantes allí donde mayor es la presencia de jóvenes, Catalunya Central y, en menor medida, las Sierras de Béjar y Francia. Estas serían por tanto las áreas con una significativa mayor permeabilidad y articulación intergeneracional. A diferencia de estas dos áreas, en algunas otras los resultados evidencian una situación de casi práctico equilibrio entre la proporción de relaciones externas e internas (El Condado, N.O. de Murcia, Matarraña-Bajo Aragón, Mariñas-Betanzos), es decir, la apertura tiende a ser menor también allí donde menor es la proporción de jóvenes.

Por su parte, en los actores locales de mayor edad concurren al menos dos factores condicionantes. Por un lado, la tendencia a mantener relaciones sobre todo con otros actores de generaciones muy próximas, del mismo estrato de edad, con lo que cabría esperar niveles de apertura reducidos. En el lado contrario, por su parte, el limitado tamaño de este grupo de actores (aunque significativamente mayor que el de los jóvenes) supondría un condicionamiento a que una parte significativa de las relaciones fuesen externas. En el marco de estos dos factores condicionantes, los resultados ponen de relieve que estamos ante un grupo de población que no es en absoluto el menos aperturista, antes al contrario. Manifiestan comportamientos muy próximos a los más jóvenes, con un elevado grado de apertura en sus relaciones (aunque bien es cierto que se relacionan preferentemente con el segmento más próximo, el de actores

Figura 4: Grado de apertura observado en los diferentes colectivos, según criterio de edad de los actores (1)



(*): Diferencias no significativas según estadístico Ji².

locales entre 46 y 60 años). Así ocurre en zonas como Mariñas-Betanzos, El Condado, el N.O. de Murcia o la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel.

Por último, el segmento de actores no solo menos aperturista, sino también prácticamente los únicos que muestran tendencias homofílicas son los que se sitúan entre los 46 y 60 años. Este resultado es especialmente evidente en El Condado, N.O. de Murcia, Matarraña-Bajo Aragón, Mariñas-Betanzos y, en menor medida, Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel. Obviamente el peso de este segmento es un factor que influye en esta tendencia, pero los resultados ponen de relieve que la tendencia a la homofilia es claramente significativa en los cuatro primeros casos. Por tanto, esta situación habría de tenerse muy en cuenta tanto en las estrategias de desarrollo como en la interpretación de las subestructuras sociales de las áreas rurales desfavorecidas, porque este es el segmento que, por lo general, tiende a concentrar más prestigio y poder en las redes sociales (Tabla 4).

Para finalizar, parte de lo señalado hasta aquí se resume a partir de la dispersión interna del grado de apertura en cada una de las zonas de estudio. La tendencia mayoritaria está determinada por elevados niveles de dispersión interna, es decir, de diferencias importantes en el grado de apertura de los diferentes grupos de actores. Así por ejemplo ésta es muy elevada en El Condado, N.O. de Murcia, Matarraña-Bajo Aragón, Mariñas-Betanzos, con un grupo de actores caracterizado por una clara tendencia endogámica (46-60 años), y en el otro extremo los grupos de actores con tendencias marcadamente aperturistas (jóvenes y los de mayor edad). En el lado opuesto, la menor dispersión, es decir, mayor proximidad entre colectivos y, por tanto, relaciones intergeneracionales potenciales más importantes, se dan especialmente Catalunya Central, no por casualidad una de las áreas con menores desajustes en la composición por edades de los miembros de la red social. Por tanto, de todo lo anterior se extrae una conclusión clara, que la apertura y la cooperación intergeneracional es tanto mayor cuanto menores son los desequilibrios en la composición por edades de los miembros de la red social, lo cual debería al menos a reflexionar a los responsables de las estructuras de gobernanza sobre la necesidad estratégica de insistir en los mecanismos inclusivos, especialmente de los jóvenes, en las redes sociales.

Tabla 6: Relación entre la edad de los actores y su nivel de prestigio, para el conjunto de áreas de estudio (Frecuencias en %)

Edad	Prestigio (Grado Entrada)				Total
	Nulo / Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	
< 35	2,6	3,3	1,9	0,9	8,7
36 - 45	8,2	11,7	6,3	4,7	30,9
46 - 60	10,1	20,4	11,5	7,3	49,2
> 60	2,8	5,6	2,3	0,5	11,2
Total	23,7	41,0	22,0	13,3	100

El género ha sido otro de los elementos clave en los que más se ha insistido en las diferentes iniciativas de desarrollo rural con enfoque territorial, especialmente en lo que hasta ahora ha sido el programa LEADER. La necesidad de acciones inclusivas respecto de las mujeres se ha planteado a dos niveles diferentes. En primer lugar, en tanto que promotoras de iniciativas productivas, y de ahí que prácticamente ha sido casi obligatorio fomentar, incluso a través de una cierta discriminación positiva, aquellas iniciativas presentadas y lideradas por mujeres. En segundo lugar, en tanto que miembros de la comunidad local, cuya voz debía estar presente en los órganos de gestión y toma de decisiones. Por ello la Comisión Europea ha insistido en la necesidad de estrategias inclusivas de cara a los Grupos de Acción Local, especialmente en las Juntas Directivas. Como se recoge en algunas investigaciones, en el primero de los ámbitos, las mujeres como promotoras, los avances son mucho más significativos que en el segundo, las mujeres como miembros de los órganos de decisión de los Grupos de Acción Local (Red Rural Nacional, 2011; Esparcia y Serrano, 2016).

Como podía preverse la presencia de las mujeres en las redes sociales de actores relevantes está muy lejos de su presencia real en la sociedad local, aunque tampoco tienen una presencia marginal (25 % como media) (Tabla 5). En tres de las áreas ésta es más importante, El Condado, Catalunya Central y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel (con 31,4 %, 35,2 % y 32,2 % respectivamente, no siendo estadísticamente significativas las diferencias en los dos primeros casos, y casi también en el último, lo cual confirma la importancia de la presencia de las mujeres en las respectivas redes sociales).

Los resultados en cuanto a los grados globales de apertura entre hombres y mujeres para el conjunto de las redes sociales muestran una tendencia prácticamente homogénea y clara hacia la homofilia, con una mayor proporción de relaciones dentro de cada colectivo que fuera de él. Este resultado está muy condicionado por el peso tan elevado que tienen los varones en el conjunto de las redes sociales, con lo que simplemente manteniendo la proporción de relaciones en función del peso de varones y mujeres el resultado ya sería de un índice E-I negativo.

No obstante lo anterior, en varias de las áreas de estudio incluso aislando la influencia de la composición de las muestras, las tendencias homofílicas son estadísticamente significativas para los valores globales (Catalunya Central, El Condado, N.O. de Murcia y Matarraña – Bajo Aragón). Si nos atenemos a los valores observados en cada uno de los colectivos, los resultados son igualmente reveladores de dos tendencias claras, por un lado, la relación de los varones entre sí, con muy escasa apertura hacia el colectivo de mujeres (obviamente, tanto menor cuando menor es el peso de

Tabla 7: Composición por género de la muestra de actores

	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas - Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia	X Media
Varones	79,6%	64,8%	68,6%	80,0%	85,1%	80,0%	67,8%	73,7%	75,0%
Mujeres	20,4%	35,2%	31,4%	20,0%	14,9%	20,0%	32,2%	26,3%	25,0%

aquellas); y por otro lado la tendencia aperturista de las mujeres, que ante el limitado tamaño de su colectivo lógicamente han de relacionarse casi más con los varones. Pero en este caso las mujeres muestran tendencias de apertura más allá y de manera independiente al tamaño del grupo (Figura 5), y no puede decirse que respondan de manera mimética al tamaño de su colectivo y a la tendencia homofílica de los varones (la relación entre los índices correspondientes a los varones y a las mujeres ofrece como resultado $r^2 = 0,36$, cuando una respuesta mimética haría esperar una relación mucho más elevada).

Si se desciende a escala de casos concretos podemos hablar de, al menos, tres grandes modelos de comportamiento con relación a la articulación de las mujeres;

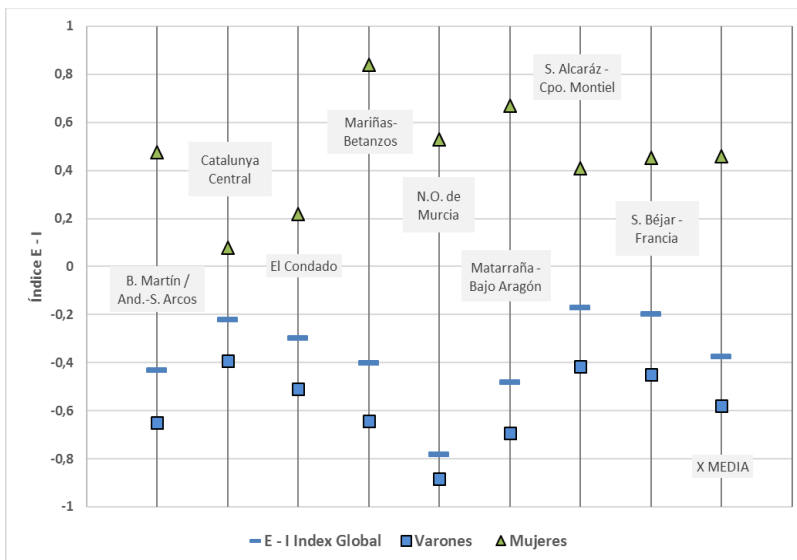
- a) El primero de ellos corresponde a Catalunya Central y, a una cierta distancia, El Condado. Catalunya Central se diferencia por presentar el comportamiento menos homofílico entre los varones, y paralelamente el menos aperturista entre las mujeres. De nuevo, el peso de ambos grupos es un factor importante (el menos desequilibrado, con casi dos tercios de varones y algo más de un tercio de mujeres), pero ello no explica que el comportamiento de los varones sea menos homofílico que el de otras áreas, y que el de las mujeres sea comparativamente menos aperturista que el de otras áreas. Por tanto, los varones están reconociendo más y participando más en las redes sociales de las mujeres. Y en cuanto a las mujeres, a diferencia de otras áreas, aquí se detectan ciertas resistencias a la articulación e integración plena en las redes sociales de los varones, y ello, lejos de ser negativo, pone de relieve que estamos ante un colectivo que ha tomado conciencia de la necesidad y utilidad de, paralelamente a trabajar en las redes sociales globales del territorio, trabajar también de manera destacada en el seno del colectivo y por la articulación del mismo.
- b) En el extremo opuesto tenemos otro modelo, cuya manifestación máxima corresponde a Mariñas-Betanzos (aunque a cierta distancia estaría también el N.O. de Murcia y Matarraña-Bajo Aragón, si bien estas dos áreas participarían solo parcialmente de estas tendencias). Aquí el colectivo de varones es especialmente homofílico (siguiendo la tendencia de muchas otras áreas), pero lo especialmente relevante es que el colectivo de mujeres relevantes gallegas son las más aperturistas de toda la muestra, con mucha diferencia respecto a las de otras áreas. Estamos por tanto ante una fuerte tendencia a la integración y articulación del colectivo de mujeres en las redes sociales de los varones, pero muy escasamente a la articulación y cooperación de las mujeres entre sí. Más allá de que pueda haber razones hasta incluso logísticas y de comunicaciones que contribuyan a explicar este comportamiento, todo apunta a que estamos también ante razones de tipo socio-cultural, que se proyectan en una muy escasa cooperación dentro del

propio colectivo (y posiblemente también escasa toma de conciencia sobre la necesidad de una mayor articulación interna).

- c) Por último, el tercer modelo se situaría entre estos dos extremos (y aquí se incluirían los casos de Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, o las Sierras de Béjar y Francia, y a una cierta distancia estaría también el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos), caracterizado por tendencias homofílicas muy claras en los varones, e igualmente muy claro el aperturismo entre las mujeres. Es decir, los varones reconocen e incluyen parcialmente las redes sociales de las mujeres, pero sin llegar a los niveles de Catalunya Central, y paralelamente éstas empiezan a reconocer la importancia del trabajo de otras mujeres y a articularse dentro del colectivo, aunque alejándose de la integración casi total en las redes de los varones que se ha señalado para Mariñas-Betanzos, y sin llegar al nivel de articulación interna del colectivo que se ha visto en Catalunya Central.

Estamos por tanto unas primeras evidencias de lo que podrían ser comportamientos diferenciados, especialmente en la forma en la que las mujeres se integran y articulan en las redes sociales de sus respectivas áreas. Estos comportamientos diferenciados parecen corresponderse a tres fases en lo que podríamos definir como proceso de maduración social del colectivo de mujeres en lo que respecta a su integración y articulación social en las redes sociales de las áreas rurales desfavorecidas en España.

Figura 5: Grado de apertura observado en los diferentes colectivos, según género de los actores



8.3. El prestigio y la actividad social en la red social: ¿elementos de diferenciación social significativa?

8.3.1. Subestructuras sociales basadas en el prestigio relacional

8.3.1.1. *Apertura versus homofilia: predominio del reconocimiento externo del prestigio relacional*

Como se ha señalado anteriormente, el planteamiento de esta investigación toma como punto de partida la definición de la red social de actores sociales que, vinculados a diferentes ámbitos sociales o institucionales, presentan una implicación y como tal tienen una relevancia en las dinámicas sociales, económicas, institucionales y, en su caso, en el marco de los mecanismos de gobernanza territorial vinculados a los Grupos de Acción Local LEADER.

Dado que puede decirse que estos actores sociales constituyen las élites vinculadas a los procesos de desarrollo y/o gobernanza territorial en cada uno de los territorios, en teoría sería esperable que la socio-red resultante se caracterizase por un elevado grado de interconexión (relaciones recíprocas, posiciones centrales, etc.). Ello significaría un éxito rotundo por parte de los programas de desarrollo territorial al haber contribuido de manera activa y decisiva a crear lazos estrechos entre un amplio grupo de actores relevantes en el territorio.

La realidad sin embargo dista mucho de esa idea, y el resultado es que pese a los avances que se han producido, esos lazos estrechos están presentes en una parte, con frecuencia reducida, de los actores locales, siendo diferentes los elementos que condicionan el que los indicadores reticulares de estas redes sociales no solo no sean más positivos (desde el diferente tipo de actividades profesionales, a factores como el territorio, la edad, el género, etc.), sino que aparezcan subestructuras sociales o territoriales, claramente diferenciadas, en función de algunos de tales elementos.

Un indicador reticular sobre el que interesa conocer en qué medida hay subestructuras sociales relevantes se refiere al grado de entrada, que nos permite valorar los diferentes niveles de prestigio en la red social. Para cada una de las áreas de estudio la distribución

se ha dividido en cuatro grandes grupos, que se identifican con i) nivel de prestigio nulo o muy bajo, ii) medio-bajo, iii) medio-alto, y iv) alto o muy alto³ (Tabla 6).

El peso o tamaño de cada una de las subestructuras resultantes condiciona, como se ha visto en los subapartados anteriores, los resultados en cuanto a la presencia o no de diferencias significativas como de los propios valores que alcanza el índice E-I. La primera tendencia significativa que deriva del peso de las diferentes subestructuras resultantes es que dos tercios de los actores tienen, como media en el conjunto de las áreas de estudio, un nivel de prestigio medio bajo o bajo (y, en algunos casos, incluso nulo). El grueso no obstante se concentra en los actores de prestigio medio bajo (con una media algo superior al 40 % entre todas las áreas), lo cual palía, aunque solo parcialmente, ese resultado general tan, en principio, negativo, y que se ve reflejado por una cuarta parte de los actores sociales con niveles de prestigio bajo o nulo.

En gran parte como consecuencia de este primer resultado se obtiene una segunda tendencia significativa, la concentración de los niveles de prestigio alto o muy alto en un reducido número de actores (con una media del 13 % entre todas las áreas, frente a algo más de una quinta parte de los actores con niveles medio altos).

Al descender al nivel de las diferentes áreas de estudio, son de destacar varias excepciones significativas a estas tendencias generales, aunque en ningún caso puede hablarse de distribución equilibrada (Figura 6). Por un lado, tenemos un grupo de áreas (Mariñas-Betanzos, N.O. de Murcia y Sierra de Alcaraz-Campo de Montiel) que destacan por el elevado peso de los actores con medio bajo, bajo o nulo prestigio (en el contexto de sus respectivas redes sociales). De la misma manera, en estas áreas hay una fuerte tendencia a una muy elevada concentración de los niveles de prestigio más elevados en un grupo aún más reducido de actores. Por tanto, éstas son las áreas con mayores desequilibrios en las subestructuras resultantes a partir de los niveles de prestigio en la red social.

Por otro lado, en otras áreas están presentes tendencias contrapuestas a las anteriores, con un peso por debajo de la media de los actores con bajo o medio bajos niveles de prestigio (especialmente en las Sierras de Béjar y Francia, Bajo Martín y Andorra-Sierra

Tabla 8: Composición por niveles de prestigio (Grado de Entrada) de la muestra de actores

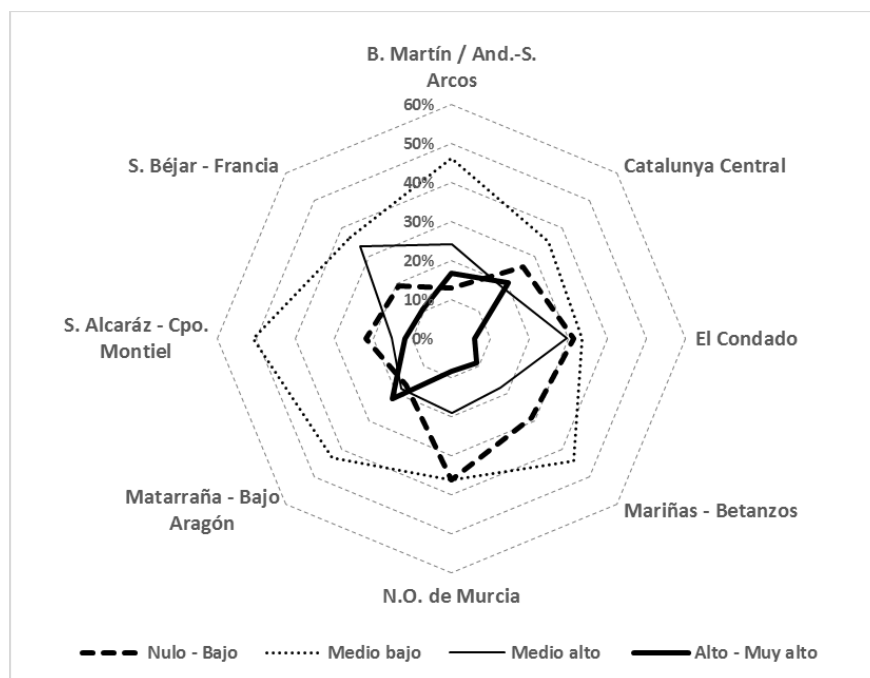
	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas - Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia	X Media
Nulo - Bajo	13,0%	25,9%	31,4%	28,9%	36,2%	16,7%	22,0%	19,3%	24,2%
Medio bajo	46,3%	35,2%	33,3%	44,4%	36,2%	43,3%	50,8%	36,8%	40,8%
Medio alto	24,1%	18,5%	29,4%	17,8%	19,1%	18,3%	15,3%	33,3%	22,0%
Alto - Muy alto	16,7%	20,4%	5,9%	8,9%	8,5%	21,7%	11,9%	10,5%	13,0%

³ La división se ha realizado a partir de la media y la desviación estándar. La media aritmética divide las muestras en dos, y a partir de ahí la suma o resta de una desviación estándar (o en su caso, media desviación estándar, en función de la varianza de la distribución) nos permite subdividir en dos cada uno de los dos grupos iniciales, siendo por tanto siempre cuatro los grupos resultantes.

de Arcos, Matarraña-Bajo Aragón y Catalunya Central); y sobre todo, en estas áreas destaca una menor concentración de los niveles de prestigio más altos es un reducido número de actores. Este segundo grupo de áreas serían por tanto las que en mayor medida se aproximarían a la hipótesis planteada anteriormente (aunque sería más apropiado decir que son las que menos se alejan), en el sentido de que en una red social perfectamente integrada y articulada, como cabría esperar en áreas con una cierta tradición de programas de desarrollo territorial. Por tanto, a tenor de estos datos, no puede decirse que los programas LEADER, en lo que respecta a articulación de los actores locales, constituyan un éxito rotundo, antes al contrario. En todo caso, este análisis ha de completarse con el referido a los niveles de apertura u homofilia entre las diferentes estructuras resultantes.

La interpretación del nivel de apertura de cada subestructura social (a partir del índice E-I) tomando como criterio básico el grado de entrada ha de llevarse a cabo con cuidado, y requiere algunas consideraciones previas. Se ha de recordar que en el índice E-I se ignora la dirección de las relaciones; pero dado que se trabaja con el grado de entrada, todas las relaciones son “recibidas” en cada una de las subestructuras. Por tanto, un grado de apertura máximo estaría indicando que ese colectivo no recibe relaciones desde dentro de la misma subestructura; y al contrario, un grado de homofilia máxima indicaría que todas las relaciones “recibidas” son internas. En

Figura 6: Peso de las diferentes subestructuras sociales derivadas del grado de prestigio relacional



términos de prestigio, el grado de apertura máximo implicaría que el reconocimiento interno es nulo; y a la inversa, el grado de homofilia máximo supondría que todo el reconocimiento es interno, que no hay reconocimiento por parte de actores pertenecientes a otras subestructuras sociales. Una estructura social en la que el reconocimiento de los actores más prestigioso es solo interno (valores negativos del índice E-I) pondría de relieve una situación muy compleja desde el punto de vista de las dinámicas sociales, caracterizada por el aislamiento y por una reducida permeabilidad social. Por el contrario, una estructura social cuyo reconocimiento es externo (valores positivos elevados del índice) pondría de relieve una mayor permeabilidad social y mayor articulación con actores de otras subestructuras sociales. Simplificando, cuanto mayor es el índice de apertura, más externo es el reconocimiento del prestigio de cada subestructura social; de la misma manera, cuanto menor es el índice, mayor importancia alcanza el reconocimiento interno de ese prestigio social.

Teniendo estas cuestiones previas en mente, los resultados ponen de relieve que en todas las áreas de estudio hay una tendencia claramente aperturista en las cuatro subestructuras, es decir, en todas ellas las relaciones y, por tanto, el reconocimiento, provienen clara y significativamente de las subestructuras restantes. Siendo esta la tendencia dominante, hay no obstante diferencias en función de cada una de ellas (Figura 7):

- a) Subestructura social de nivel de prestigio bajo o nulo. Desde el punto de vista de las dinámicas sociales estos actores tienen un papel poco relevante en las dinámicas sociales, y su escaso (a veces incluso nulo) reconocimiento proviene prácticamente siempre de actores externos (subestructuras diferentes), de mayor prestigio. Este es un aspecto que cabe valorar como positivo, en principio, pero implica también que no hay relación entre los actores del mismo grupo, y este es un elemento no tan positivo. Podría pensarse que estamos ante subestructuras de un reducido peso o tamaño y que por ello parece lógico que no haya más relaciones internas, y que prácticamente por ello todas provengan del exterior.

Sin embargo, esto no es así, al menos de forma generalizada, antes al contrario. Únicamente en el caso del Bajo Martín y Andorra-Sierra de Arcos (13 % de los actores) podría decirse que el efecto tamaño puede tener una cierta significación. Sin embargo, en la mayoría de los casos de estudio (Mariñas-Betanzos, N.O. de Murcia, Matarraña-Bajo Aragón, y Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel, con un peso de los actores que oscila entre el 17 % y el 36 %), el efecto tamaño no explica por sí solo que esa proporción de actores sociales tengan una apertura social máxima, es decir, que todas sus relaciones de entrada sean externas, provenientes de actores incluidos en subestructuras con mayores niveles de prestigio. Sin avanzar otras conclusiones, al menos lo que parece evidente es que en esta subestructura

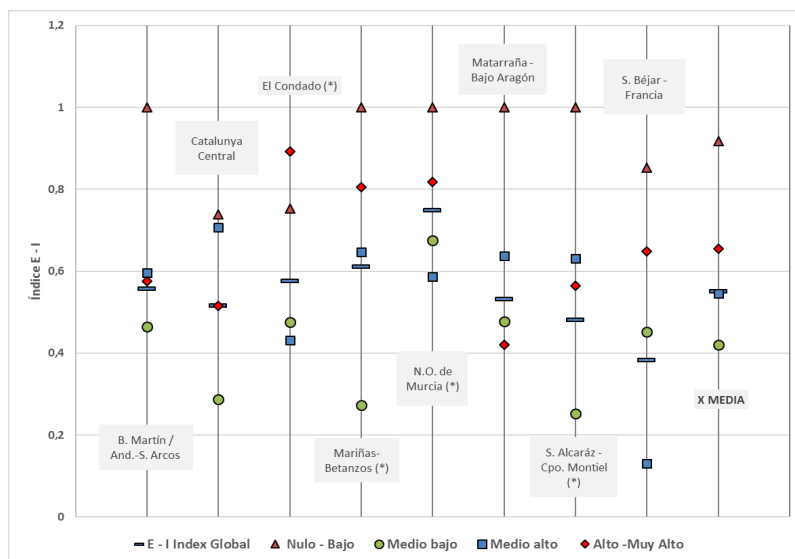
social estaríamos ante la presencia de un cierto capital social tipo *bridging*, pero un stock de capital social tipo *bonding* prácticamente inexistente, lo cual implica que, como colectivo definido por un determinado nivel de prestigio social, está dominado por el aislamiento interno, y la vinculación e integración en la red social prácticamente solo a través de actores con superior nivel de prestigio. Este hecho no es en sí negativo, y en todo caso constituye un factor que contribuye a la articulación social. Habrá no obstante que comprobar en qué medida esa articulación con el resto de actores de la red social es real, porque la duda que surge es si estamos ante actores con un número de relaciones muy reducido, y ello apuntaría en dirección contraria a lo señalado anteriormente (que estamos ante actores con posiciones marginales en la red social, con un número muy reducido de relaciones directas, y con capacidades muy limitadas de intermediación).

- b) Subestructura social de nivel de prestigio alto o muy alto. Desde el punto de vista de las dinámicas sociales, estos actores tienen el papel central. Los resultados ponen de relieve dos aspectos importantes, en consonancia con su elevado nivel de prestigio. Por un lado, y aunque no se pueda hablar de componente endogámica, sí conforman subestructuras en las que las relaciones internas son muy importantes, con una destacada componente de relaciones internas. Más allá del tamaño (que en algunos casos pueda ser un factor añadido), la razón estriba básicamente en que se trata no solo de relaciones entre iguales sino también por constituir el nivel superior en la escala de prestigio social en el territorio, en el que los actores sociales aspiran a permanecer. Por otro lado, adicionalmente, esta subestructura social es a la que la mayor parte de actores sociales externos aspira a pertenecer. Por ello tiene también una componente muy importante de relaciones externas. Los resultados en cada una de las zonas se explican, por tanto, por la combinación del dinamismo y fortaleza interno de esta subestructura, que suelen ser altos, y de las relaciones (o presión) que se deriva desde el resto de actores hacia este colectivo⁴.

⁴ Durante las entrevistas los entrevistadores detectaron que algunas de las relaciones que determinados actores decían mantener no parecían lo suficientemente sólidas, y que apenas respondían al criterio por el que se consideraba que había relación. Este proceso de validación dio como resultado que diferentes relaciones quedaran anuladas, sin ser consideradas. Respondían en casi todos los casos a actores que posteriormente han resultado formar parte de la subestructura de menor prestigio, y a relaciones con actores que forman parte de la subestructura de mayor prestigio. En realidad, los entrevistados apenas conocían o mantenían relaciones estables con la persona en cuestión (aunque fuesen con escasa frecuencia), y raramente tenían acceso real a ese actor. En todo caso estas situaciones ponían de relieve una cierta presión de los actores de menor prestigio por mostrar que mantenían relaciones y acceso directo a los actores de mayor prestigio del territorio. Este comportamiento apenas se detectó en actores de niveles de prestigio medio.

- c) Subestructura social de prestigio medio-bajo. Globalmente, este conjunto de actores se diferencia por presentar los menores niveles de apertura, es decir, en el marco de tendencias dominadas por el predominio de relaciones externas, en este caso estamos ante los actores que menor proporción tienen de este tipo de relaciones, en comparación con el resto de subestructuras. En algunas zonas de estudio la proporción de relaciones con origen interno es especialmente significativa, pudiéndose incluso hablar de un limitado reconocimiento externo (y de una comparativamente menor permeabilidad social). Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel, Mariñas – Betanzos y Catalunya Central son buenos ejemplos de esta situación. Probablemente habría que acudir a la psicología social para fundamentar una hipótesis explicativa, pero sobre ello se volverá más adelante al hablar de los flujos de relaciones entre subestructuras.
- d) Subestructura social de prestigio medio-alto. A diferencia de las tres restantes subestructuras aquí no hay una pauta característica, sino diferencias incluso muy significativas entre las diferentes áreas. Así, mientras algunas se aproximan al comportamiento de la subestructura anterior (con importantes relaciones provenientes de dentro del colectivo), casos de El Condado o N.O. de Murcia, en otras hay un reconocimiento externo más significativo (flujos de relaciones de entrada provenientes de las restantes subestructuras), como ocurre en Catalunya Central, Bajo Martín / Andorra – Sierra de Arcos, Mariñas – Betanzos, Matarraña – Bajo Aragón y Sierra de Alcaraz – Campo

Figura 7: Grado de apertura observado en subestructuras resultantes, según nivel de prestigio (grado de entrada)



(*): Diferencias estadísticamente significativas (test de K-S).

de Montiel. Hay un tercer tipo de comportamiento caracterizado por una reducida apertura, es decir, por recibir una parte significativa de relaciones desde dentro de la propia subestructura, mucho más incluso que en la subestructura de prestigio medio-bajo. Este es el caso de Sierras de Béjar y Francia, en donde incluso las subestructuras de nivel de prestigio medio-bajo y medio-alto invierten la tendencia en cuanto a predominio de las relaciones. De hecho, esta subestructura de prestigio medio-alto en Sierras de Béjar y Francia es la que tiene una proporción de relaciones internas más significativa (y, por ello, la que más próxima está a las pautas endogámicas).

8.3.1.2. *Flujos de relaciones entre subestructuras: ¿procesos de ascenso en la jerarquía de prestigio social?*

En los párrafos anteriores se ha llevado a cabo una primera lectura. Dada la importancia que tiene el grado de entrada, así como el índice E-I como indicador de las diferencias entre subestructuras sociales, esa lectura puede completarse, y para ello puede acudir a otro indicador sencillo, pero clarificador, la densidad de relaciones (número de conexiones presentes respecto del total posible), todo ello para cada uno de las subestructuras. Este tipo de análisis por densidades en función de los flujos de relación entre subestructuras puede ser especialmente clarificador, sobre todo teniendo en cuenta que en este caso se refieren a un indicador referido al prestigio relacional, medido a través de las relaciones de entrada (Tabla 7)⁵. Pueden extraerse varias ideas importantes.

- a) El grado máximo de apertura está solo presente en subestructuras que agrupan a los actores con menores niveles de prestigio (Figura 7). Aunque pudiera pensarse que estamos ante grupos muy reducidos y que ello explicaría que los actores se relacionen solo con externos, esto no es así de forma generalizada, al contrario. Solo en el caso del Bajo Martín y Andorra-Sierra de Arcos (13 % de los actores) podría decirse que el posible efecto tamaño puede tener una cierta significación. Sin embargo, en el resto de los casos (Mariñas-Betanzos, N.O. de Murcia, Matarraña-Bajo Aragón, y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, con un peso de los actores que oscila entre

⁵ A mayor densidad más importantes son las relaciones que, con origen en cada subestructura (fila), tienen como destino cada una de las cuatro subestructuras (columna). La densidad de las relaciones internas queda reflejada en las diagonales.

el 17 % y el 36 %), el efecto tamaño no explica por sí solo que esa proporción de actores sociales tengan una apertura social máxima, es decir, que solo se relacionen con actores de subestructuras con mayores niveles de prestigio.

La conclusión por tanto es tan clara como contundente, porque estamos ante actores que ocupan posiciones verdaderamente marginales en la red social, y que probablemente, además, tienen un muy reducido número de contactos directos. Y este podría ser un indicio que nos lleve a plantear como hipótesis de interpretación que estos actores, que han sido considerados como actores relevantes en la red social, cuentan realmente poco, y pese a que puedan ser considerados como actores relevantes en el contexto socioeconómico e institucional de los territorios rurales de estudio, no puede decirse que formen parte de las élites de la sociedad local (al menos en términos relacionales). Una cuestión diferente es que puedan albergar otros recursos en el contexto de la red social, como sería por ejemplo la capacidad de intermediación, aspecto que se analiza en otros apartados.

- b) Los resultados anteriores, combinados con la densidad de relaciones entre las cuatro subestructuras, ponen de relieve que una buena parte de aquellas que agrupan a los actores sociales con menor nivel de prestigio constituyen

Tabla 10: Matriz de densidades por niveles de prestigio (Grado de Entrada) de la muestra de actores

B. Martín / And.-S. Arcos	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0	0.027	0.064	0.074
Medio bajo	0	0.042	0.111	0.222
Medio alto	0	0.043	0.083	0.274
Alto -Muy Alto	0	0.062	0.197	0.236

Catalunya Central	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0.027	0.045	0.071	0.175
Medio bajo	0.023	0.067	0.111	0.163
Medio alto	0.043	0.084	0.111	0.200
Alto -Muy Alto	0.013	0.072	0.145	0.182

El Condado	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0.025	0.051	0.121	0.375
Medio bajo	0.026	0.077	0.201	0.471
Medio alto	0.029	0.078	0.133	0.422
Alto -Muy Alto	0.021	0.157	0.267	0.667

Mariñas- Betanzos	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0	0.023	0.058	0.231
Medio bajo	0	0.037	0.069	0.200
Medio alto	0	0.050	0.089	0.250
Alto -Muy Alto	0	0	0.094	0.167

N.O. de Murcia	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0	0.048	0.052	0.206
Medio bajo	0.014	0.029	0.092	0.368
Medio alto	0.020	0.072	0.111	0.361
Alto -Muy Alto	0.015	0.103	0.333	0.333

Matarraña - Bajo Aragón	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0	0.065	0.145	0.300
Medio bajo	0.015	0.080	0.255	0.385
Medio alto	0.018	0.091	0.200	0.406
Alto -Muy Alto	0.023	0.151	0.336	0.532

S. Alcaráz - Cpo. Montiel	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0	0.013	0.051	0.099
Medio bajo	0	0.032	0.093	0.176
Medio alto	0	0.048	0.153	0.254
Alto -Muy Alto	0	0.071	0.143	0.381

S. Béjar - Francia	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0.027	0.026	0.057	0.227
Medio bajo	0.048	0.100	0.193	0.397
Medio alto	0.048	0.145	0.292	0.465
Alto -Muy Alto	0	0.087	0.132	0.533

indicios de diferentes modelos de ascenso social, al menos a través de la jerarquía de prestigio social (Tablas 8-10). Así, en un primer modelo, cuyos exponentes más claros son el N.O de Murcia Mariñas-Betanzos, la subestructura social de actores de menor prestigio se caracteriza por “volcarse” de manera prioritaria sobre la de actores de mayor prestigio. Es decir, hay una fuerte tendencia a la concentración de relaciones en esta última (columna derecha). Por su parte, un segundo modelo estaría constituido por el caso de Catalunya Central, donde esta tendencia, aun estando presente, es menos intensa, y hay una significativa mayor dispersión desde cada una de las estructuras hacia las restantes, así como una menor concentración de relaciones en el nivel superior.

Es decir, al menos desde esta componente relacional, los actores sociales establecen relaciones más progresivas en la escala de prestigio social, manteniendo una proporción de relaciones significativa en los niveles inmediatamente superiores, a diferencia del modelo anterior en el que prácticamente desde todos los niveles las relaciones se dirigían preferentemente al nivel superior (más claramente cuanto menor es el nivel de prestigio social), considerando comparativamente menos los niveles intermedios. Por tanto, puede decirse que el modelo de Catalunya Central se caracteriza por una mayor permeabilidad social que el modelo del N.O. de Murcia y Mariñas - Betanzos, que es mucho más polarizado en torno a los actores de mayor prestigio en la social.

- c) Un tercer modelo lo constituye el caso de Matarraña – Bajo Aragón, donde la subestructura de mayor prestigio no responde al patrón de muy elevada apertura, siendo precisamente el grupo social con un comportamiento menos aperturista (Figura 7). Para interpretar adecuadamente este resultado, y analizar con más detalle qué factores pueden explicar este comportamiento hay que tener en cuenta el efecto tamaño del grupo. Efectivamente, más de una quinta parte de los actores (22 %) forman parte de la subestructura de prestigio alto o muy alto. Por tanto, cuanto mayor es el tamaño del grupo mayores son las opciones para relacionarse dentro de él, máxime cuando se trata de los actores con mayor prestigio. Y la elevada densidad de relaciones internas dentro de este grupo de máximo prestigio (prácticamente la más alta de toda la muestra, junto con la de Sierras de Béjar y Francia), confirma la fortaleza de estas relaciones internas, y por tanto es comprensible que su nivel de apertura social sea comparativamente más bajo (y ni siquiera contrarrestado por relaciones externas muy importantes, especialmente con los dos niveles medios).

En este mismo caso, en principio sería de esperar que el resto de los actores mostrasen un comportamiento similar al descrito para otras áreas, es decir, que intentasen relacionarse con los de mayor prestigio, más aún si se tiene

en cuenta el comparativamente elevado tamaño del colectivo, con lo que las opciones de relacionarse serían, en teoría, elevadas. Es decir, el tamaño del grupo, además de facilitar una mayor proporción de relaciones internas, sería también un factor de atracción para individuos que no pertenecen a él. Y esto último no ocurre en la medida en la que sería de esperar. La clave está, por un lado, en la elevada densidad de relaciones dentro de cada una de las subestructuras (relaciones internas, como puede verse en las diagonales de las diferentes matrices de las Tablas 8-10), con la excepción de la subestructura que agrupa a los actores con menor nivel de prestigio; y, por otro lado, en la elevada interacción desde las subestructuras de prestigio medio bajo, medio alto y alto con todas las demás.

Es decir, en Matarraña – Bajo Aragón el grupo social con menores niveles de prestigio tiene un comportamiento a mitad de camino entre los dos modelos señalados anteriormente, de ascenso claro y sostenido en la escala de relaciones sociales. Pero el resto de subestructuras sociales se diferencian de los modelos anteriores por presentar un nivel de interacción mucho más destacado. Lo llamativo y novedoso es que estamos ante relaciones que, aunque siempre en el marco de la jerarquía de prestigio social, son muy intensas en los niveles intermedios. Así por ejemplo los actores de mayor prestigio “emiten” relaciones muy intensas con los de menos prestigio (hecho que no se observa en ninguna otra red social), e igualmente intensas con los de prestigio medio bajo y medio alto. Es decir, la comparativamente menor apertura podría dar la sensación de que estamos ante un grupo social con tendencia endogámica, cuando en realidad no es así, sino que se caracteriza por ser un colectivo especialmente dinámico e inclusivo.

- d) En cuanto a los actores sociales que podrían identificarse como las élites territoriales, una lectura literal de los resultados (Figura 7) llevaría a señalar que estamos ante tendencias aperturistas destacadas en prácticamente todos los casos (siendo especialmente significativas en El Condado, Mariñas-Betanzos y N.O de Murcia). Sin embargo, hay que ser cuidadosos con la interpretación, porque estamos precisamente ante un fenómeno, si no contrario, sí al menos bastante diferente. Para una correcta interpretación hay que tener en cuenta la naturaleza que las relaciones externas se refieren a grado de entrada, es decir, relaciones “recibidas” desde otros actores, como puede apreciarse en las tablas o matrices de densidades.

Un vistazo rápido a estas matrices de densidad por grupos pone de relieve que efectivamente los actores sociales de mayor prestigio “reciben” una proporción de relaciones respecto de las posibles comparativamente mucho más elevada. Por tanto, no estamos ante una apertura real desde esta subestructura social, sino solo ante el hecho de que esta es la subestructura con la que todos los demás tienden a mantener relaciones. Desde el punto

de vista de la dinámica en las estructuras sociales estamos ante el comportamiento, ya señalado en otros apartados, de ascenso social a través del intento de establecer puentes con individuos de una clase o estructura superior, en este caso de mayor prestigio.

- e) El Condado constituye otro modelo de comportamiento. Comparte de Mariñas – Betanzos y del N.O. de Murcia la fuerte capacidad de atracción de relaciones de los actores que forman parte de la subestructura de mayor prestigio; por ello esta subestructura aparenta ser la más aperturista (porque es la que más relaciones “recibe” desde el resto de subestructuras). Sin embargo, también comparte con Matarraña – Bajo Aragón el fuerte dinamismo social de los actores de mayor prestigio, que “emiten” relaciones muy importantes a todo el resto de actores, aunque obviamente más a medida que se asciende en la jerarquía social de prestigio.
- f) Por su parte, las subestructuras caracterizadas por niveles de prestigio medio bajos, y en algunos casos, medio altos, tienen un comportamiento característico en prácticamente todas las redes sociales. Sin que pueda hablarse en ningún caso de homofilia, son las que muestran tendencias menos aperturistas en sus respectivas redes sociales (Figura 7). Estos resultados pueden interpretarse en el sentido de que estos actores sociales se tienden a sentir relativamente cómodos entre sus iguales, al no tener la presión que se derivaría de las posiciones marginales, y al contar en los niveles inmediatamente superiores con un entorno amplio de relaciones. Por ello en estos colectivos no se detecta una presión tan directa e intensa sobre la subestructura de mayor prestigio social. Así por ejemplo los actores en subestructuras de prestigio medio en Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, Bajo Martín / Andorra – Sierra de Arcos, Mariñas – Betanzos, e incluso en Catalunya Central, tienden a dar un contenido amplio a sus relaciones en sus mismos grupos. Obviamente, en ningún caso le son ajenas las ya citadas tendencias a ascender en la escala de la jerarquía de prestigio relacional.

La combinación de los resultados sobre apertura social y densidad de relaciones dentro y entre subestructuras nos permite apuntar varias conclusiones en cuanto a tendencias características en cada una de tales subestructuras:

- 1) Subestructuras sociales que agrupa a los actores de menor prestigio relacional:
 - a) tiende a mantener muy escasas, e incluso nulas relaciones internas. No habría por tanto proceso de construcción de capital social, debido sobre todo a que estos actores tienen un muy débil stock de capital social que aportar;

- b) probablemente como respuesta a esa debilidad en cuanto al stock de capital social interno, muestran tendencias a establecer vínculos directos con los niveles superiores en la jerarquía de prestigio relacional.
- 2) Subestructuras sociales que agrupan a actores con niveles medios de prestigio relacional:
- a) muestran una elevada tendencia a las relaciones internas: su capital relacional es mayor, y probablemente también su proximidad social, con lo que ello estimula este tipo de relaciones entre semejantes; estas constituyen una base adecuada para el fortalecimiento del capital social tipo *bonding*.
 - b) Sus tendencias de ascenso social, también presentes, están más distribuidas en la jerarquía de prestigio social, teniendo también como referencia a actores que se sitúan en las subestructuras sociales inmediatamente superiores (por ejemplo, entre las de niveles de prestigio medio bajo como origen y medio alto como destino, y ésta última tiene a su vez como destino la de prestigio alto). Sin embargo, ello no evita que sus referencias principales o mayoritarias sigan estando igualmente, como en el caso anterior, en las subestructuras que agrupan a los actores de mayor prestigio.
- 3) Subestructuras sociales que agrupan a actores con los niveles más elevados de prestigio relacional (los que constituyen las principales élites en el marco de los actores relevantes en cada una de las áreas de estudio):
- a) Comparativamente concentran la mayor “presión” relacional desde el resto de subestructuras.
 - b) Muestran un esperable importante nivel de interacción interna, alcanzando siempre la mayor densidad de relaciones en comparación con el resto de subestructuras sociales.

8.3.2. Subestructuras sociales basadas en la actividad social y el acceso potencial a los recursos

8.3.2.1. Predominio de tendencias aperturistas en la actividad social de los actores: ¿factor potencial de articulación social?

El complemento al prestigio en la red social, que venía definido por el reconocimiento del resto de actores, es la actividad social de estos actores, cuyo indicador más sencillo y claro es el grado de salida. Es evidente que, aunque se trate de aspectos complementarios, la funcionalidad social que ponen de relieve cada uno de ellos es diferente. En sentido estricto, desde el punto de vista relacional lo interesante del grado de salida es que pone de relieve con cuánta gente se relaciona (o dice relacionarse) cada uno de los actores, y por tanto es un indicador de su actividad e inserción social en la red, e incluso más, de la capacidad que, al menos, tiene de acceder a otros recursos. Desde este punto de vista el grado de salida permite una aproximación complementaria al stock de capital relacional tipo *bonding* (cuando estas relaciones de salida se quedan dentro del mismo colectivo), y *bridging* (cuando tales relaciones se establecen con otros colectivos), aunque en determinadas circunstancias pueda hablarse también de capital relacional tipo *linking* (con relación a determinados actores de otros colectivos).

La composición de la muestra de actores, es decir, la distribución de éstos según nivel de actividad social (atendiendo a cuatro principales agrupamientos o subestructuras sociales), permite detectar algunas diferencias entre las áreas de estudio. La primera cuestión a destacar es que no hay tendencias claramente homogéneas. Así por ejemplo, si nos atenemos al peso que tiene la subestructura que agrupa a los actores con muy baja (e incluso nula) actividad social, en algunas áreas ésta supone una proporción muy elevada de actores (Mariñas – Betanzos, Sierras de Béjar y Francia, o las dos áreas aragonesas, Matarraña – Bajo Aragón y Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos). En estos casos el peso tan importante de esta subestructura social (que incluye a actores menos activos, con posiciones algo marginales, con reducida interacción social y, por

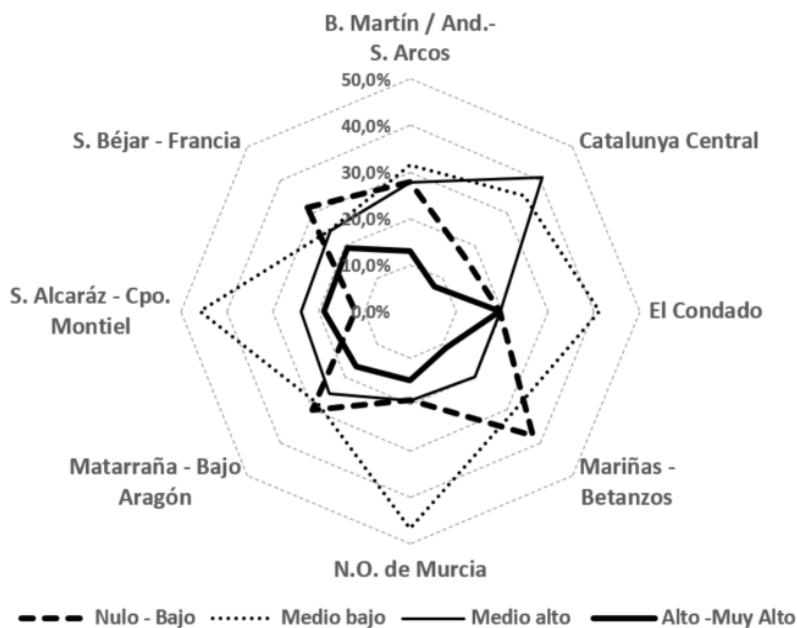
Tabla 15: Composición de la muestra de actores según su nivel de actividad social (Grado de Salida)

	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas - Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia	X Media
Nulo - Bajo	27,8%	16,7%	19,6%	37,8%	19,1%	30,0%	11,9%	31,6%	24,3%
Medio bajo	31,5%	35,2%	41,2%	31,1%	46,8%	28,3%	45,8%	24,6%	35,6%
Medio alto	27,8%	40,7%	19,6%	20,0%	19,1%	25,0%	23,7%	24,6%	25,1%
Alto -Muy Alto	13,0%	7,4%	19,6%	11,1%	14,9%	16,7%	18,6%	19,3%	15,1%

ello, con mayores dificultades de acceso a los recursos), puede suponer una dificultad añadida para que la red social sea eficaz y verdaderamente operativa. De hecho, el efecto inmediato es que en estas áreas rurales las redes sociales más dinámicas y con mayor capacidad de dinamización quedan limitadas, por la reducida inserción y capacidad de acceso de una parte de los actores sociales que la componen. Por otro lado, la situación es más favorable en aquellas otras áreas en las que esta subestructura tiene un menor peso en el conjunto de la red social (Catalunya Central y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel).

El contrapunto a esta subestructura es aquella que agrupa a los actores más activos y con mayores posibilidades de acceso a recursos en sus respectivas redes sociales. En principio sería deseable que la proporción de actores en esta subestructura fuese muy elevada, porque ello redundaría positivamente en la dinámica de la propia red social.

Figura 8: Peso de las diferentes estructuras sociales derivadas del grado de actividad social y acceso potencial a recursos (Grado de salida)



Esto ocurre en áreas como la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, y sobre todo en El Condado y las Sierras de Béjar y Francia (en cuyas redes sociales los actores más activos suponen casi un 20 %). Sin embargo, en el lado opuesto, en una red social en la que los actores con una elevada actividad social y/o acceso a recursos suponen una proporción muy baja, pueden aparecer bloqueos, ralentización de los flujos de comunicación y en definitiva dificultar la cohesión y la dinámica de la red social. Este podría ser el caso de Catalunya Central (en donde las subestructuras que concentran actores con actividad y capacidad media de acceso a los recursos suponen más de $\frac{3}{4}$ del total).

Conocido el peso de cada una de las cuatro subestructuras, la primera cuestión que nos planteamos en este apartado es en qué medida los actores de estas subestructuras tienen un comportamiento más o menos aperturista. Al recoger el grado de salida precisamente las relaciones que emiten los diferentes actores, el índice E-I para las cuatro subestructuras refleja bastante bien en qué medida los actores en cada una de ellas dirigen su actividad social y acceden (o pueden hacerlo) a los recursos relacionales bien de su propio grupo o bien hacia grupos diferentes. Según lo anterior, puede plantearse la hipótesis de que los actores sociales tienden a dirigir sus relaciones hacia aquellos actores o grupos de actores más activos. Por tanto, a efectos de interpretación de los resultados:

- a) La subestructura que agrupa a los actores más activos tenderá a tener un grado de apertura bajo, al centrar sus interacciones en mayor medida con los de su mismo grupo, los más “semejantes”;
- b) En consecuencia, según la hipótesis anterior, sería de esperar que en el resto de subestructuras el nivel de apertura sea creciente cuanto menor es la actividad social y acceso potencial a los recursos (menor grado de salida medio); es decir, de obtenerse este resultado se cumpliría que los actores menos activos tienden a buscar sus –reducidas- relaciones en actores más activos, por tanto, de otras subestructuras “diferentes”.

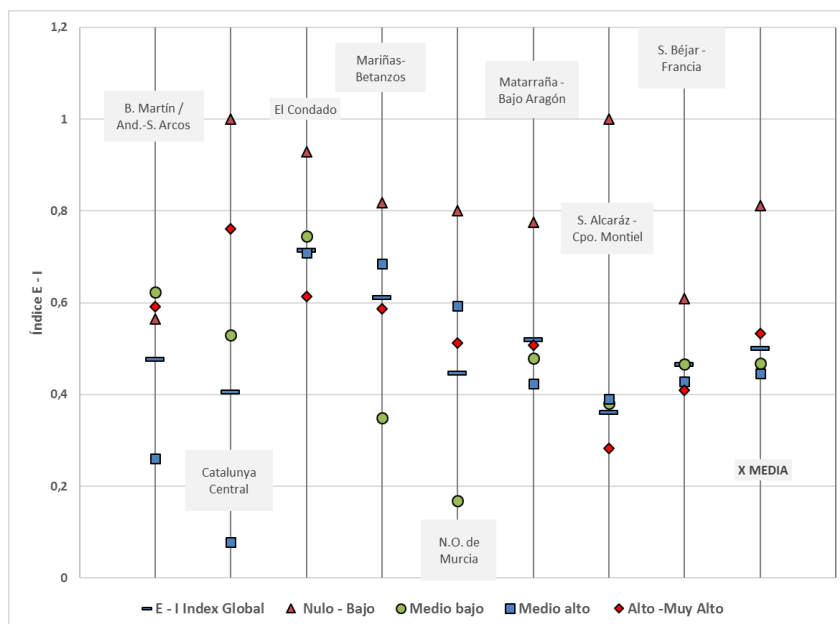
No hay que olvidar que el nivel de apertura estará no obstante condicionado, además, por el tamaño de cada una de las subestructuras en términos tanto de número de actores como de grado de salida acumulado por sus integrantes.

Los resultados ponen de relieve que en el conjunto de las redes sociales predominan las tendencias aperturistas, es decir, las relaciones hacia otras subestructuras (Figura 9). Pero es necesario descender en detalle, atendiendo a la hipótesis y planteamientos anteriores. En primer lugar, se confirma que los actores menos activos son también, como parecía lógico y era de esperar, los más aperturistas. Esto ocurre de manera muy clara y con mucha diferencia respecto del resto de subestructuras en casi todos los casos (con la única excepción del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos). Este resultado parece lógico tanto desde el punto de vista de las aspiraciones de posicionamiento social que puedan tener actores menos activos o con menos

posibilidades de acceso a recursos, pero es también una consecuencia de la estructura de la red en la que se insertan. Efectivamente, al tratarse de los actores con posiciones más marginales, sus relaciones se han de dirigir casi como única opción hacia otros actores mejor posicionados que, por tanto, forman parte de otras subestructuras sociales (grupos de actores con mayor nivel de actividad social e inserción en la red). Por esta razón no es extraño que los resultados del índice E-I pongan de relieve una apertura muy elevada (entre 0,8 y 1) en prácticamente todos los colectivos menos activos en cada una de las redes sociales. Solo en las Sierras de Béjar y Francia el grado de apertura es algo inferior (0,6), pero siempre dentro de la misma tendencia.

En segundo lugar, si nos vamos al otro extremo, respecto de las subestructuras que agrupan a los actores más activos, los resultados no permiten confirmar la hipótesis que se ha planteado anteriormente. Esta señalaba que parecería lógico que sus relaciones de salida se centren en los que también son más activos (lo cual implicaría un comportamiento o tendencia endogámica, característica muy presente en las élites sociales). Sin embargo, tal como se ha enunciado, esto no ocurre de forma significativa en ninguno de los casos de estudio. El área que más se aproxima es la de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel (con un valor del índice E-I en torno a 0,3), pero aun así se aleja de un comportamiento endogámico (para lo cual serían necesarios valores negativos). Por tanto, puede decirse que los actores más activos orientan una parte importante de sus relaciones hacia grupos de actores con menor nivel de actividad y

Figura 9: Grado de apertura observado en subestructuras resultantes según nivel de actividad social y acceso potencial a recursos (Grado de Salida)



acceso a los recursos. Ateniéndonos exclusivamente a estos resultados, la interpretación que podría extraerse es doble, negativa una y positiva la otra. Por un lado, este comportamiento podría suponer una limitación a una mayor eficacia potencial en las redes sociales (al no centrar sus interacciones con los “semejantes”, los también más activos); sin embargo, por otro, supone también la confirmación de que actores con posiciones probablemente menos centrales también son reconocidos como elementos valiosos en el contexto de estas redes sociales, y esto sin duda es positivo desde el punto de vista de una mayor articulación en el seno de cada red social.

8.3.2.2. *Pese a la diversificación, predominio del elitismo en flujos de relaciones*

Los resultados anteriores se refieren exclusivamente al indicador grado de salida (o relaciones emitidas), y permiten una primera aproximación al balance entre las relaciones que se quedan en cada una de las subestructuras y las que se emiten fuera de ellas. Según ese planteamiento, comparando las relaciones internas con las externas esos resultados son coherentes, pero hay que descender en detalle para completar el análisis. La idea básica es que las relaciones internas no se comparen solo con el conjunto de las relaciones externas (que en realidad es la agrupación de todas las relaciones con las restantes tres subestructuras), sino que éstas se desagreguen a nivel de todas las subestructuras. Las matrices de densidad nos permiten una aproximación complementaria, descendiendo a ese detalle, al informarnos sobre la relación entre las conexiones existentes (entre cada par de subestructuras) y las máximas posibles (Tablas 12-15). Por tanto, completando la anterior, la cuestión específica que aquí nos planteamos es cuál es la densidad de relaciones (presentes respecto de las posibles) entre cada una de las cuatro subestructuras. El indicador se ha calculado con origen y destino, de manera que podemos precisar desde donde y hacia donde se dirigen las relaciones.

Del análisis de las matrices de densidad se confirma que, efectivamente, la suma de flujos externos siempre es más significativa que los internos (razón por la que en todos los casos el índice E-I arrojaba valores positivos, es decir, tendencias aperturistas). Descendiendo a nivel de las diferentes subestructuras, pueden extraerse varias conclusiones:

- a) Subestructuras que agrupan a los actores más activos y con mayor acceso potencial a recursos: sus relaciones internas (endogámicas) alcanzan las mayores densidades, con casos especialmente significativos en los que ésta

se sitúa entre el 50 % y 60 % (Catalunya Central y Matarraña y Bajo Aragón, si bien en las Sierras de Béjar y Francia prácticamente se llega también al 50 %), es decir, una proporción que cabe calificar como muy elevada tratándose de este tipo de redes sociales. Este resultado pone de relieve que, por un lado, se trata de redes sociales con un significativo nivel de actividad social y, por otro, que los miembros más activos muestran claras preferencias a dirigir sus relaciones también hacia los más activos. Recordemos que, aunque no se deben asociar de manera mimética un elevado grado de actividad social con la pertenencia a las élites de prestigio social, sí hay una tendencia positiva y significativa que pone de relieve que esa asociación tiende a producirse.

Por otro lado, las relaciones con otras subestructuras suelen ser también muy importantes, especialmente con la subestructura que agrupa a los actores con un nivel de actividad medio alto. A partir de ahí, si descendemos en la escala, en algunos casos hay una fuerte ruptura con el resto de subestructuras (N.O de Murcia, Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel), lo que indicaría que estamos ante comportamientos más elitistas. Sin embargo, en otros casos esa densidad de relaciones o bien se mantiene en niveles comparativamente elevados (Sierras de Béjar y Francia, Matarraña y Bajo Aragón, El Condado), o bien esa densidad de relaciones es incluso mayor (Catalunya Central). Los resultados respecto de estos últimos casos apuntarían por tanto a un modelo más permeable desde el punto de vista social, o al menos con tendencia a plantear interacciones más diversificadas entre actores de las diferentes subestructuras sociales.

- b) Subestructuras que agrupan a actores sociales menos activos y con menor acceso potencial a recursos: la densidad de relaciones, como parece lógico, es muy baja (por debajo del 5 %), prácticamente testimonial. Aunque pudiera hablarse en algún caso de un ligero crecimiento a medida que las relaciones se dirigen hacia grupos de actores más activos (El Condado, N.O de Murcia), éste no es apenas significativo. Es más, como en parte se ha planteado en párrafos anteriores, se confirma que en algunas áreas las relaciones se dirigen más hacia los actores de la subestructura inmediatamente superior en el nivel de actividad (Sierras de Béjar y Francia, Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos). Globalmente, los resultados obtenidos sobre la densidad de relaciones en este segmento coinciden con los derivados de otros indicadores en poner de relieve que en estas socioredes rurales efectivamente hay un grupo de actores que, pese a tratarse de actores en principio relevantes en el territorio, ocupan posiciones no solo marginales, sino que incluso su nivel de integración y articulación en la red social es escaso, e incluso deficiente. Y tal como se ha señalado, este hecho no cabe interpretarlo sino como una debilidad interna en el stock de capital relacional de las redes de actores rurales que, en algunos casos, puede contribuir a bloqueos o ralentización de determinados procesos de cambio.

En definitiva, parece lógico pensar que allí donde la permeabilidad en las relaciones es mayor, es también mayor el potencial para la movilización del stock de capital social interno. En lo que respecta al indicador que se ha analizado en este apartado, la actividad social, las posibilidades de contrarrestar esa debilidad residen en la capacidad que tengan los actores sociales más activos de “capturar” y mantener desde el punto de vista de las relaciones a aquellos actores con niveles más bajos de actividad. Puede decirse por tanto que se constituyen en elementos críticos en tanto que potenciales articuladores del capital relacional interno en sus respectivos territorios. Catalunya Central, Matarraña y Bajo Aragón, o las Sierras de Béjar y Francia, están, en principio, en mejor posición para que esto sea posible, tanto porque las relaciones de aquellos más activos son cuantitativamente mucho más importantes, sino porque éstas se extienden a prácticamente todo el espectro social. En otros casos, bien por la baja densidad de relaciones, como por el alejamiento respecto de actores menos activos (asociado frecuentemente a un mayor elitismo) (Maríañas – Betanzos, N.O de Murcia, Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel) las dificultades son claramente mayores.

Tabla 17: Matriz de densidades por actividad social y acceso potencial a recursos (Grado de Salida) de la muestra de actores

B. Martín / And.-S. Arcos	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0.033	0.034	0.019	0.010
Medio bajo	0.042	0.055	0.098	0.092
Medio alto	0.033	0.098	0.171	0.162
Alto -Muy Alto	0.102	0.176	0.276	0.286

Catalunya Central	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0	0.006	0.020	0
Medio bajo	0.035	0.047	0.053	0.092
Medio alto	0.086	0.105	0.123	0.148
Alto -Muy Alto	0.167	0.368	0.205	0.500

El Condado	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0.011	0.019	0.030	0.090
Medio bajo	0.067	0.026	0.086	0.195
Medio alto	0.150	0.119	0.101	0.190
Alto -Muy Alto	0.150	0.205	0.220	0.222

Maríañas - Betanzos	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0.011	0.013	0.026	0
Medio bajo	0.055	0.066	0.016	0.014
Medio alto	0.105	0.040	0.056	0.044
Alto -Muy Alto	0.082	0.100	0.178	0.200

N.O. de Murcia	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0.014	0.010	0.025	0.063
Medio bajo	0.010	0.045	0.056	0.123
Medio alto	0.049	0.045	0.083	0.317
Alto -Muy Alto	0.079	0.084	0.222	0.310

Matarraña - Bajo Aragón	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0.029	0.075	0.033	0.089
Medio bajo	0.065	0.151	0.118	0.265
Medio alto	0.167	0.208	0.243	0.360
Alto -Muy Alto	0.272	0.388	0.407	0.578

S. Alcaráz - Cpo. Montiel	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0	0	0	0
Medio bajo	0	0.026	0.053	0.054
Medio alto	0.031	0.042	0.126	0.149
Alto -Muy Alto	0.026	0.057	0.162	0.245

S. Béjar - Francia	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto -Muy Alto
Nulo - Bajo	0.056	0.075	0.032	0.030
Medio bajo	0.087	0.170	0.112	0.071
Medio alto	0.111	0.204	0.203	0.234
Alto -Muy Alto	0.237	0.305	0.370	0.464

Tabla 18: Matriz de densidades por subestructuras según niveles de actividad social y acceso potencial a recursos (Grado de Salida). Catalunya Central (1)

		4 2	3 2 3 3 4 4	2 1 1 4 2 3 4 4 3	1 2 1 2 4 1 1	2 2	4 3	3 3 3 4	1 2 1 4 5 5	2 5 5	1 1 3 5
		1 0 3 7 5 4 6 9 0	5 9 1 9 8 8 0 3 5 2	1 7 6 4 2 7 7 0 3	3 6 2 4 6 6 5 9 1 8 9 2 4 1 7 4 1 2 8 2 0 3	5 8 3 4	0 0 1 0 1 0 1 5 3 2 2 0	1 4 3 1 4 4 5 1 2 4	5 4 4 1		
41	47-E					1					
20	33-S										
3	31-S										
37	11-E								1		
25	40-ES			1							
34	21-I						1				
36	29-T										
49	08-ES									1	
40	51-S										
5	37-T		1								
29	34-T									1	
11	02-E										1
19	41-E	1									1
48	25-S		1								1
28	28-E										
30	19-I										1
43	30-ES		1								
45	07-IS										
32	24-ES		1								
1	18-TI										
7	20-IE		1								
16	39-ES										
24	27-SE										
12	35-S										
27	45-I										
47	01-ES										
10	54-ES										
13	38-T										
23	09-SI										
26	04-IT		1								
2	10-SI										
4	05-T	1									
6	12-S										
46	03-ETI	1									
35	16-T										
9	53-I										
31	36-S	1									
38	22-TI										
39	26-T										
42	06-I										
14	15-IS	1									
21	48-ES	1									
17	32-T										
44	14-SI										
51	42-I										
52	43-S										
8	52-TS										
22	17-I										
50	23-S										
53	44-ES										
15	50-E										
18	46-TS										
33	49-TS										
54	13-I										

(1): De arriba abajo y de izquierda a derecha los bloques se corresponden respectivamente con la subestructura social formada por actores con grado de entrada nulo o bajo, medio bajo, medio alto y alto o muy alto.

8.4. Subestructuras socio-territoriales: El peso histórico del territorio frente a las nuevas estructuras de cooperación (LEADER)

8.4.1. La diversidad de estructuras territoriales en las áreas de estudio

Uno de los principales objetivos iniciales en la filosofía LEADER era avanzar en la articulación de las sociedades locales, precisamente para afrontar los graves efectos que la crisis de la agricultura y ganadería tradicionales había tenido sobre las sociedades agropecuarias tradicionales. La definición de los territorios LEADER y la puesta en marcha de las estructuras de cooperación entre actores fue vista, al menos en las primeras fases, como una excelente oportunidad para profundizar en la “idea de comarca”, especialmente allí donde ésta apenas existía y donde los vínculos de la población con el territorio no pasaban de la identificación con el propio municipio.

LEADER tiene por tanto una importante dimensión territorial. Con frecuencia muchos investigadores han afirmado que efectivamente el programa estaba contribuyendo a esa cohesión territorial. Pero los análisis se basan, en muchos casos, en la distribución de inversiones en los diferentes municipios, o en el municipio de procedencia de los miembros de las juntas directivas, entre otros indicadores. Sin embargo, no disponemos de información de cuáles son las redes sociales que, en gran parte vinculadas a LEADER y a los procesos de desarrollo territorial, se han podido generar y/o desarrollar, que son probablemente un indicador más fiel de esa posible cohesión territorial.

Otro aspecto que se ha de tener en cuenta para valorar la cohesión territorial derivada de las redes sociales de actores relevantes es que, habitualmente, las áreas LEADER, raramente se restringen a lo que tradicionalmente entendemos como comarca. Los requisitos de la Comisión Europea en cuanto a masa crítica han supuesto, en prácticamente todos los casos, definir ámbitos territoriales que a grandes rasgos se corresponden con lo que habitualmente son, al menos, dos comarcas. Adicionalmente, son también frecuentes los ajustes territoriales con lo que es nos solemos encontrar

con territorios LEADER que incorporan municipios de comarcas tradicionalmente no vinculados a las que constituyen el núcleo central.

El escenario de análisis viene por tanto determinado por dos o más unidades o subestructuras territoriales, y consecuentemente en este apartado trasladamos la pregunta que nos hemos venido formulando hasta aquí. Es decir, cuál es el balance entre, por un lado, las relaciones internas dentro de cada una de estas subestructuras territoriales (comarcas) y, por otro, las relaciones entre las habitualmente dos subestructuras o comarcas que componen las áreas de estudio. En algunos casos la definición de subestructuras no es tan clara, como ocurre en el N.O de Murcia y El Condado, y ahí se han realizado agrupaciones que no se corresponden con la idea de comarca, pero justificadas desde el punto de vista territorial y socioeconómico. En el caso de Murcia, tras diferentes pruebas, se ha decidido trabajar con dos grandes agrupaciones, la correspondiente a los municipios centrales del área (Bullas, Caravaca y Cehegín) y el resto de municipios. En el caso de El Condado se han diferenciado tres subáreas, las correspondientes a la capital funcional del territorio (Santisteban), el municipio que tradicionalmente ha estado menos vinculado con El Condado (Vilches), y el resto de municipios. En Catalunya Central tenemos municipios y actores de cuatro comarcas, si bien los de dos de ellas tienen una presencia testimonial (7 actores, el 13 %, residentes en el Bages y L'Anoia). Por ello se han mantenido los análisis con la red completa y, por tanto, con cuatro subestructuras, pero igualmente se han llevado a cabo análisis dejando al margen esos municipios y trabajando con las dos comarcas principales (la Segarra y el Solsonès).

A diferencia de otros tipos de subestructuras aquí apenas cabe hablar de pautas características. Los contextos territoriales, demográficos y socioeconómicos son muy diversos y explican la diversidad con la que nos encontramos. Por lo general la mayor concentración de actores en unas comarcas respecto de otras dentro de cada área de estudio suele responder y reflejar la distribución de población y actividades económicas (caso del Bajo Aragón respecto de la comarca del Matarraña, del Campo de Montiel respecto del resto del territorio, o del Solsonès respecto de la Segarra) y, en algunas ocasiones, puede estar reforzado por una mayor tradición de organización y articulación de los actores sociales (como ocurre por ejemplo en Andorra – Sierra de Arcos respecto del Bajo Martín). En el caso de las Sierras de Béjar y Francia el mayor grado de concentración de población y actividades económicas no se corresponde con la presencia de actores sociales en la sociored resultante. La razón principal estriba en que Béjar tiene un tipo de actividades económicas relativamente dinámicas y unos actores que, por un lado, están en gran parte al margen del enfoque territorial del desarrollo y, por otro, restringen su ámbito de actuación, sobre todo, al propio municipio de Béjar, sin apenas presencia en instrumentos de cooperación comarcal.

Tabla 21: Distribución de la muestra de actores por comarcas o subestructuras territoriales

Comarca	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central (*)	El Condado	Mariñas - Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia
1	40,7%	31,5% (36,2%)	35,3%	55,6%	72,3%	30,0%	28,8%	64,9%
2	59,3%	55,6% (63,8%)	43,1%	44,4%	27,7%	70,0%	57,6%	14,0%
3		7,4%	21,6%				13,6%	21,1%
4		5,6%						
	1: Bajo Martín 2: And. S. Arcos	1: Segarra 2: Solsonès 3: Anoiá 4: Bagés	1: Santisteban 2: Condado (sin Sant. ni Vilches) 3: Vilches	1: Mariñas 2: Betanzos	1: Bullas, Caravaca, Cehegin 2: Resto mun.	1: Matarraña 2: Bajo Aragón	1: Sierra Alcaraz 2: Campo de Montiel 3: Llano	1: S. Francia 2: S. Béjar 3: Comarca de Guijuelo

Comarca	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central (1)	El Condado	Mariñas - Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia	S. Béjar - Francia (2)
1	40,7%	31,5% (36,2%)	35,3%	55,6%	72,3%	30,0%	28,8%	64,9%	42,1%
2	59,3%	55,6% (63,8%)	43,1%	44,4%	27,7%	70,0%	57,6%	14,0%	57,9%
3		7,4%	21,6%				13,6%	21,1%	
4		5,6%							
	1: Bajo Martín 2: And. S. Arcos	1: Segarra 2: Solsonès 3: Anoiá 4: Bagés	1: Santisteban 2: Condado (sin Sant. ni Vilches) 3: Vilches	1: Mariñas 2: Betanzos	1: Bullas, Caravaca, Cehegin 2: Resto mun.	1: Matarraña 2: Bajo Aragón	1: Sierra Alcaraz 2: Campo de Montiel 3: Llano	1: S. Francia 2: S. Béjar 3: Comarca de Guijuelo	1: ADRISS 2: ASAM

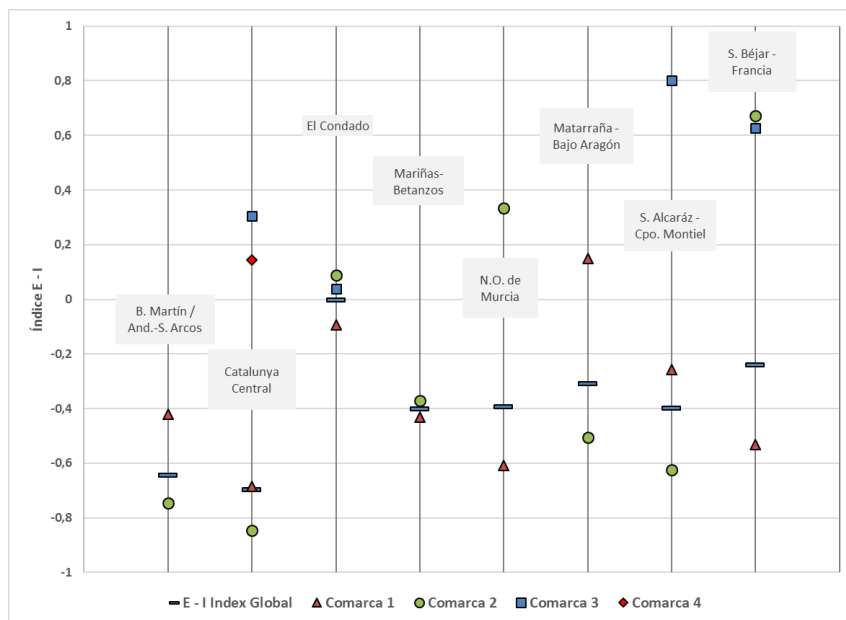
(1): Entre paréntesis se contabilizan únicamente las dos comarcas principales, la Segarra y el Solsonès.

(2): Se contabilizan no las comarcas, sino las dos redes sociales que prácticamente se solapan sobre el conjunto del territorio LEADER.

Teniendo en cuenta que la distribución de actores entre las diferentes subestructuras territoriales, la pregunta es que nos venimos planteando es en qué medida están presentes las tendencias aperturistas o endogámicas entre los actores que componen cada una de las redes sociales. De haberse avanzado en la línea de los planteamientos teórico-conceptuales de LEADER, sería de esperar un elevado grado de apertura relacional, es decir, de interconexiones entre los actores de las diferentes subestructuras territoriales de cada área de estudio.

La primera cuestión importante para analizar los resultados se refiere a si, para cada área de estudio, estamos ante una distribución que muestra diferentes estadísticamente significativas. Como se recoge en la Tabla 8 los resultados para el test de Kolmogorov-Smirnov es que, con la única excepción de El Condado, en todas las demás áreas de estudio estamos ante una distribución que sí ofrece diferencias estadísticamente significativas. Es decir, los actores sociales de las diferentes subestructuras territoriales tienen comportamientos claramente diferenciados.

Figura 10: Grado de apertura observado en las subestructuras territoriales de las áreas de estudio



B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas - Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia
1: Bajo Martín	1: Segarra	1: Santisteban	1: Mariñas	1: Bullas,	1: Matarraña	1: Sierra Alcaraz	1: S. Francia
2: And. S. Arcos	2: Solsonès	2: Condado (sin Sant. ni Vilches)	2: Betanzos	Caravaca, Cehegin	2: Bajo Aragón	2: Campo de Montiel	2: S. Béjar
	3: Anoia	3: Vilches		2: Resto mun.		3: Llano	3: Comarca de Guijuelo
	4: Bagés						

La segunda cuestión fundamental es la respuesta a la pregunta sobre el grado de apertura o integración (entendiendo por tal una elevada interrelación entre las subestructuras). Para responder a ello se tienen en cuenta los resultados del índice E-I sobre el grado de apertura – endogamia en las diferentes subestructuras territoriales. Utilizamos también los resultados que se derivan de la matriz de densidades (Tabla 12), que indican la proporción de relaciones presentes respecto de las posibles en cada uno de los bloques de la matriz. Otro de los valores añadidos de las tablas de densidades es que, a diferencia de los resultados del índice E-I, sí se considera la dirección de los flujos de relaciones. Indican por tanto cuestiones diferentes, pero claramente complementarias, y son muchos los casos en los que se observa una asociación clara entre pautas endogámicas (es decir, predominio de las relaciones internas a cada comarca o subestructura territorial sobre las externas), y densidades significativamente más elevadas en esas relaciones internas (es decir, las que tienen como origen y destino la misma comarca). Así por ejemplo vamos a encontrar un conjunto de territorios caracterizados por esa combinación de pautas endogámicas y proporción relativamente elevada de relaciones con origen y destino es estas áreas (principalmente Bajo Martín, Andorra – Sierra de Arcos, la Segarra, el Solsonès, Bajo Aragón, Sierra de Alcaraz, Campo de Montiel, Mariñas, Betanzos, y Sierra de Béjar). Sin embargo, estas pautas han de situarse en su propio contexto territorial, pudiendo diferenciar varios modelos de comportamiento.

8.4.2. Los comportamientos endogámicos: presentes en todas las subestructuras territoriales

A este modelo responden tres áreas de estudio, Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, Mariñas – Betanzos y Catalunya Central. Es decir, en todas comarcas de cada área de estudio predominan las relaciones internas sobre las externas, lo cual pone de relieve que estamos ante dinámicas comarcales y no tanto dinámicas de territorio LEADER, al menos en lo que a la red social de actores relevantes se refiere. En todos estos casos concurren densidades de relaciones comparativamente elevadas con origen y destino en las propias comarcas. La única salvedad que cabe introducir es, en Catalunya Central, si se consideran los actores de los municipios del Bages y l’Anoia, que tienen un comportamiento ligeramente aperturista, pero en todo caso este sigue siendo mucho menor del que cabría esperar teniendo en cuenta los condicionamientos territoriales, culturales, históricos, administrativos, e incluso el propio sentido de pertenencia y los vínculos funcionales con otras áreas que no con la Segarra o el Solsonès.

Volviendo a lo más importante de este modelo, caracterizado por comarcas que desde el punto de vista de las relaciones sociales de actores relevantes tienen comportamientos endogámicos, dos son las posibles interpretaciones, en todo caso complementarias. En primer lugar, podría hablarse del fracaso de la filosofía LEADER en uno de sus objetivos principales, la articulación de actores a escala supracomarcal, de área LEADER. Ciertamente cabría esperar que, dado que estamos hablando de las élites vinculadas a los procesos de desarrollo territorial, su nivel de articulación fuese significativamente mayor. Puede decirse por tanto que parte de estas élites ciertamente pueden estar en contacto de manera ocasional, con motivo por ejemplo de su pertenencia al grupo de acción local de LEADER; pero esa pertenencia no parece que vaya más allá que de cuestiones formales y ocasionales, sin que trascienda y se proyecte en un fortalecimiento de las relaciones entre los actores sociales de una y otra comarca. Por tanto, estaríamos ante un déficit de capital relacional *bridging*, lo cual puede suponer un serio obstáculo si realmente se considera y desea hacer del área LEADER un proyecto de desarrollo territorial compartido.

Hay no obstante una segunda interpretación, bastante más positiva. Los resultados ponen de relieve que las relaciones son, principalmente, dentro de la comarca, es decir, que estamos ante un elevado stock de capital social *bonding*. Este hecho es positivo por cuando supone que estamos ante una sociedad local muy articulada, y que es, en consecuencia, la escala comarcal la que realmente constituye una referencia a efectos relacionales, al menos entre los actores sociales relevantes que componen las élites locales (pero presumiblemente mucho más en el caso del resto de la población de cada comarca). En las dos comarcas catalanas estamos ante procesos históricos muy consolidados de identificación de la población con su comarca, y por tanto es un resultado perfectamente lógico. En las dos comarcas aragonesas estos procesos de identificación con la comarca son mucho más recientes, y no alcanzan la intensidad que en el caso catalán. Sin embargo, en ambos casos están también presentes las propias características socioeconómicas (claramente divergentes en las dos comarcas aragonesas) así como la propia configuración territorial y unos vínculos funcionales divergentes, que explican que estemos ante subestructuras territoriales con dinámicas propias y en gran parte independientes. Por tanto, aquí lo artificial es una delimitación LEADER que, en cumplimiento de los requisitos de los programas, obliga a trabajar juntos a territorios que en ocasiones no tienen demasiados elementos en común, más allá de cumplir una serie de indicadores de ruralidad.

Por su parte, en las dos comarcas gallegas, aunque pueda hablarse de una cierta identificación territorial, el hecho importante que marca que estemos ante comportamientos endogámicos es que se trata de dos comarcas con diferencias socioeconómicas, con dinámicas productivas también diferentes, y con una impronta urbana y suburbana en Mariñas que la mantiene en gran parte de espaldas a su vecina Betanzos, más rural (de ahí que los flujos de relaciones sean algo más importantes desde Betanzos a Mariñas que en dirección inversa). Las relaciones sociales reflejan sobre todo la escasez de capital social *bridging* (de relaciones intercomarcales), casi más

que, en este caso, una fortaleza de capital social *bonding* o de cohesión relacional intracomarcal.

La reflexión a la que ello nos puede llevar es, dada esta clara separación entre las dos subestructuras territoriales, si lo más adecuado sigue siendo continuar condicionando a estos territorios a diseñar y trabajar en el marco de unas estrategias de desarrollo conjuntas que, en este contexto, pueden estar condenadas a ser únicamente una referencia totalmente general con la función básica de obtener unos fondos, pero con serias dificultades para convertirse en estrategias realmente articuladas y coherentes territorialmente.

8.4.3. Entre el aperturismo y la homofilia: el papel de la atracción funcional y relacional interna

Otros comportamientos diferenciados En este grupo se incluyen áreas de estudio caracterizadas por comportamientos divergentes, endogámico en una comarca y aperturista en la otra. Los casos más claros son los de Matarraña – Bajo Aragón y Sierras de Béjar y Francia. Los contextos y las razones que explican estos resultados son sin embargo parcialmente diferentes. En el caso de Matarraña – Bajo Aragón, la primera de las comarcas tiene un comportamiento algo más aperturista que la segunda, que sí muestra una tendencia claramente endogámica. Las principales razones estriban en la combinación, por un lado, de la distribución de los actores sociales entre ambas comarcas (70 % en Bajo Aragón y 30 % en Matarraña) y, por otro, en las características socioeconómicas y territoriales. Respecto de esto último, el Bajo Aragón es una comarca no solo muy dinámica desde el punto de vista económico, sino con claros vínculos funcionales en torno a su capital, Alcañiz. Esta atracción funcional de la capital comarcal, y de la propia comarca, se extiende, e incluso va más allá de la comarca del Matarraña, muy próxima y desde la que hay una relativamente buena accesibilidad.

Por tanto, teniendo en cuenta la combinación de distribución de la muestra de actores y atracción económico-funcional, es lógico que en el Bajo Aragón las relaciones internas sean significativamente más importantes respecto de las externas, y a la inversa que en Matarraña, sin que las relaciones internas dejen de ser importantes (porque hay un sentimiento de identidad comarcal muy desarrollado), predominen los vínculos externos con el Bajo Aragón. Y todo ello tiene un reflejo nítido en la red social de los actores relevantes. Baste añadir, por último, que la densidad de relaciones en las comarcas de Matarraña y Bajo Aragón son las más altas de todas las áreas de estudio, tanto las que tienen como origen y destino cada una de las propias comarcas,

como las que se orientan hacia la comarca vecina. En conjunto ponen de relieve que estamos ante unas comarcas con una fuerte articulación social tanto interna (capital relacional *bonding*) como externa (capital relacional *bridging*).

El caso de las Sierras de Béjar y Francia es diferente. Aquí tenemos en realidad tres subestructuras territoriales, la comarca de la Sierra de Béjar, por un lado, la comarca de la Sierra de Francia por otro y, finalmente, los municipios de la Comarca de Guijuelo. La distribución de la muestra de actores es un primer elemento a tener en cuenta, aunque como veremos actúa en sentido inverso al que se ha podido ver en otras áreas. Efectivamente, en otras áreas donde la muestra de actores relevantes es muy reducida (Bages y l'Anoia, o el área que hemos denominado el Llano de Albacete, en Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel), se ha detectado una tendencia claramente aperturista, es decir, de predominio de vínculos externos bien con las otras subestructuras territoriales del área de estudio o bien con otras áreas o núcleos externos. Sin embargo, en el caso de la comarca de la Sierra de Béjar (14 % de los actores) estamos ante la tendencia inversa, un comportamiento claramente endogámico. Este es perfectamente lógico teniendo en cuenta un hecho fundamental, que estamos en un área que, a diferencia de las mencionadas anteriormente, incluye un núcleo urbano muy importante, que centraliza la actividad económica y las relaciones funcionales de buena parte del territorio. Por tanto, los actores sociales de Béjar y su comarca se relacionan más entre ellos, en primer lugar, porque están en la capital económica, administrativa y el principal centro funcional de ambas comarcas y, en segundo lugar, porque pese a ser comparativamente menos, los actores de la comarca de Béjar tienen un peso relacional muy destacado, y seguramente varios de ellos constituyan una de las referencias relacionales más destacadas en el conjunto del territorio.

Este potencial en cuanto a retención o atracción de relaciones funcionales (y sociales) en Béjar, junto a la presencia de varios actores con posiciones muy destacadas en la red social, es el que explica que la comarca vecina, la Sierra de Francia (al igual que los municipios de la Comarca de Guijuelo que participan del área LEADER), muestren un comportamiento tan claramente aperturista, especialmente en el caso de la Sierra de Francia (en contra de lo que cabría esperar teniendo en cuenta que reúne al 65 % de los actores de la red social). Por otro lado, al elevado potencial de atracción de Béjar, se une el hecho de que ni en la Sierra de Francia ni en la parte de la Comarca de Guijuelo haya núcleos urbanos capaces de contribuir de forma decidida a una mayor articulación (y cohesión) de la red social en su territorio. De la misma manera, aun pudiendo ser importante la presencia de actores relevantes, la atracción y el prestigio relacional de aquellos localizados en la comarca de la Sierra de Béjar condiciona a que parte de las relaciones tiendan a orientarse a esta comarca.

Estos resultados quedan confirmados por la densidad de relaciones presentes sobre las posibles. Así por ejemplo la comarca de Béjar presenta, como es de esperar a tenor de lo señalado anteriormente, una de las densidades más altas entre todas las áreas de

estudio en cuanto a flujos con origen y destino en la propia comarca. A partir de ahí muestra más vínculos con los municipios más próximos y accesibles, de la comarca de Guijuelo, y no con los municipios menos accesibles de la Sierra de Francia. En este último caso la densidad de relaciones más importante ese con origen y destino en la propia comarca, pero a no demasiada distancia estarían las relaciones con destino en la comarca de Béjar, por la elevada capacidad de atracción de esta ciudad, por las posiciones centrales y de prestigio que ocupan sus actores sociales, y paralelamente por la debilidad tanto del sistema de núcleos como del sistema de actores, tal como se sugería anteriormente.

8.4.4. Entre el aperturismo y la homofilia: el papel de la atracción funcional y relacional externa

Este es un modelo diferenciado del anterior en el hecho de que una buena parte de la atracción funcional y relacional la ejerce un gran centro externo. El ejemplo más claro de este modelo es la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel. Para entender este modelo hay que tener en cuenta que en el área de estudio se ha llevado a cabo una división en subestructuras que va más allá de la diferenciación geográfico-histórica entre la Sierra de Alcaraz, por un lado, y el Campo de Montiel, en el que se incluirían el resto de municipios, por otro. De este grupo de municipios se han separado, conformando una tercera subestructura (que hemos denominado el Llano), los más próximos a la capital provincial y localizados al sur de la carretera nacional, porque históricamente sus vínculos lo han sido directamente con la capital provincial y no con el Campo de Montiel, con el que se le vincula más recientemente (los resultados de la matriz de densidades confirman que los flujos entre el Campo de Montiel y el Llano son especialmente débiles). Y es justamente esta tercera subestructura, el Llano, la que muestra un comportamiento más aperturista, por dos razones. En primer lugar, por una cuestión básicamente metodológica, el reducido número de actores (14 %) y por tanto la limitada masa crítica para comportamientos endogámicos (recordemos no obstante que en Catalunya Central con una proporción menor de actores el grado de apertura de los pertenecientes al Bagés y l'Anoia es mucho menor); en segundo lugar, y más importante, que realmente estamos ante un grupo de actores vinculados con redes sociales externas al área de estudio, como corresponde con un territorio con vínculos funcionales prácticamente nulos tanto con el Campo de Montiel como con la Sierra de Alcaraz.

Por su parte, estas dos comarcas sí muestran comportamientos endogámicos (siguiendo el mismo patrón que se ha señalado para las áreas de estudio del Bajo

Martín y Andorra – Sierra de Arcos, y Catalunya Central). No cabría hablar en este caso tanto de un sentimiento de identidad con la comarca (a excepción tal vez de la Sierra de Alcaraz), sino sobre todo de dos realidades socioeconómicas y geográficas diferenciadas que hacen que los actores de cada una de las comarcas tiendan a relacionarse principalmente con los de su propia comarca (sobre todo en la Sierra de Alcaraz, en la que la proporción de relaciones con origen y destino en el propio territorio es la más alta en toda el área de estudio). De nuevo, podría decirse que LEADER, con una elevada componente de artificialidad en cuanto a la delimitación del territorio de actuación, no ha conseguido generar unas redes sociales intercomarcales lo suficientemente sólidas. Ha de recordarse no obstante que, más allá de la capitalidad histórica de Alcaraz sobre todo el territorio, los vínculos funcionales entre ambas comarcas han sido muy débiles, y por tanto que LEADER partió prácticamente de cero. Adicionalmente las autoridades locales llevan a cabo esfuerzos reforzando esta delimitación territorial como marco de actuación y referencia para actuaciones que van más allá de LEADER (a través de la mancomunidad de servicios o de la propia fundación SACAM, constituida por los ayuntamientos del territorio).

A tenor de estos esfuerzos y de los resultados hasta la fecha obtenidos, parece evidente que alcanzar elevados niveles de cohesión y articulación en las redes sociales de ámbito intercomarcal constituye un proceso de largo plazo y que va mucho más allá de los órganos de cooperación al estilo de grupo de acción local o de la mancomunidad de servicios. Precisa, además de todo ello, de vínculos sociales, económicos, culturales y, en definitiva, de carácter funcional, entre las diferentes subestructuras territoriales o comarcas que integran los hasta ahora territorios LEADER.

8.4.5. Modelos ligados a una limitada tradición comarcal

Las dos áreas de estudio restantes, El Condado y el N.O de Murcia, no responden a ninguno de los modelos anteriores, por sus especiales características en cuanto a las subestructuras territoriales. El Condado constituye en sí mismo una comarca, si bien tradicionalmente el municipio de Vilches no ha sido considerado como parte de la misma. Si consideramos tres subáreas, el propio municipio de Vilches; la capital histórica y funcional de la comarca, Santisteban del Puerto; y el resto de la comarca, los resultados ponen de relieve diferencias muy escasas, con un ligero predominio de las relaciones internas (endogamia) en el caso de Santisteban, consecuencia de que reúne más de un tercio de los actores, de que éstos son muy relevantes y ocupan posiciones centrales, y de la tendencia más importante a relacionarse entre aquellos que ocupan posiciones de mayor relevancia. El resto de la comarca (sin Vilches) muestra, en consecuencia, una mayor apertura, por sus vínculos con actores de Santisteban; por último, Vilches tiene un comportamiento muy similar (muy próximo

al equilibrio entre relaciones internas y externas), aunque por una razón diferente, que es la dinámica prácticamente independiente que tradicionalmente ha tenido respecto del resto de la comarca. Pese a ello las relaciones externas, con el resto de la comarca, empiezan a ser relevantes, a lo cual está contribuyendo el intenso esfuerzo de articulación que se viene desarrollando desde hace años en el marco de LEADER.

Si se analiza la matriz de densidades (Tabla 12), las comparativamente elevadas densidades de relaciones en los dos municipios más importantes de la comarca (Santisteban y Vilches) confirma la concentración de actores y la importancia que tienen las redes locales en ambos casos, en gran parte debido al tamaño de tales municipios y la localización en ellos de una parte muy importante de los actores sociales. Por otro lado, esta matriz de densidades permite confirmar que estamos ante dos dinámicas diferenciadas en El Condado, la de Vilches, por un lado, y la del resto de la comarca por otro (aunque dominada por Santisteban); no obstante lo anterior, los actores de Vilches muestran una aún muy ligera (y probablemente reciente) tendencia a orientar parte de sus relaciones con actores de Santisteban (más incluso que en dirección inversa).

Por su parte, el N.O de Murcia es otro caso en el que no se puede hablar de comarcas como tal, sino en todo caso partes de cuatro comarcas, en torno a una comarca principal. La subdivisión que aquí se ha hecho incluye por un lado a los municipios centrales de la verdadera comarca del N.O de Murcia (Bullas, Caravaca y Cehegín) y, por otro, al resto de municipios, siendo conscientes de que no constituyen una subunidad territorial. Por tanto, puede hablarse de coherencia territorial (y funcional) especialmente en los tres municipios citados que, por otra parte, reúnen a más del 70 % de los actores sociales de la sociored. Los resultados no son por tanto sorprendentes: una proporción significativamente mayor de relaciones internas en el núcleo central del área de estudio, tanto por ser la zona más dinámica como por pertenecer a ella la mayor parte de actores, entre ellos los que ocupan posiciones más relevantes. En el otro lado, una proporción que no llega al tercio de los actores, dispersos por varios núcleos de población (con carácter periférico desde el punto de vista territorial en lo que constituye el área de estudio), escasamente conectados tanto los núcleos como los propios actores sociales. Consecuentemente, en este segundo caso predominan las tendencias aperturistas frente a las muy intensamente endogámicas de la primera zona.

Por tanto, tanto la endogamia relacional en la zona central como la mayor apertura de los actores en el resto de municipios responden y son resultado, principalmente, de la distribución de éstos en el territorio, así como de la propia estructura territorial del sistema de núcleos. Aunque ciertamente pueda haber una identificación de los actores sociales con su territorio, no puede hablarse, como en otros casos, de una red social asociada al hecho comarcal; estamos, sobre todo, ante actores que se vinculan e identifican con sus propios municipios, y básicamente la concentración de actores, población y actividades en los tres municipios centrales explica que éstos tengan un

comportamiento endogámico desde el punto de vista relacional. LEADER estaría teniendo un doble efecto. Por un lado, reforzando el papel ya de por sí central de estos tres municipios; por otro, y de manera mucho más lenta e incluso accesoria, supondría un estímulo a los vínculos de los actores del resto de municipios con los de los municipios centrales. A tenor de las entrevistas se deduce, además, que previamente a LEADER tales vínculos estaban menos presentes, y también que sin LEADER los vínculos actuales seguramente serían menos significativos.

Tabla 22: Matriz de densidades entre los actores pertenecientes a las diferentes subestructuras territoriales

B. Martín / And.-S. Arcos	B. Martín	And.-S. Arcos
B. Martín	0.115	0.022
And.-S.Arcos	0.034	0.157

Catalunya Central	Segarra	Solsonès
Segarra	0.246	0.022
Solsonès	0.006	0.148

N.O. de Murcia	Centro (1)	Resto mun.
Centro (1)	0.083	0.027
Resto mun.	0.066	0.077

Mariñas - Betanzos	Mariñas	Betanzos
Mariñas	0.060	0.014
Betanzos	0.038	0.076

(1): Bullas, Caravaca y Cehegín

Matarraña - B. Aragón	Matarraña	B. Aragón
Matarraña	0.278	0.146
B. Aragón	0.142	0.187

El Condado	Santisteban	Resto Condad.	Vilches
Santisteban	0.219	0.096	0.030
Resto Condado	0.124	0.089	0.041
Vilches	0.091	0.058	0.236

Sierra Alcaraz - C. Montiel	S. Alcaraz	Cpo. Montiel	Llano Alb.
S. Alcaraz	0.158	0.035	0.051
Cpo. Montiel	0.017	0.083	0.004
Llano Alb.	0.059	0.022	0.036

Sierras de Béjar y Francia	S. Béjar	S. Francia	Com. Guijuelo
S. Béjar	0.209	0.078	0.137
S. Francia	0.081	0.107	0.052
Com. Guijuelo	0.133	0.063	0.129

Tabla 23: Subestructuras según diferentes criterios atributivos, a partir del índice E-I (*)

Indicadores	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariña- Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia	
TIPO DE ACTOR	E - I Index (Observado)	0,212	0,384	0,377	0,091	0,311	0,31	0,187	0,356
	E - I Index (Esperado)	0,399	0,526	0,347	0,327	0,34	0,391	0,449	0,332
	P-valor (p < 0,05)	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀
	% Conexiones Externas	61%	69%	69%	55%	66%	66%	59%	68%
	E - I Index Act. Institucionales	-0,052	0,416	0,623	0,2	0,478	0,1	0,01	0,486
	E - I Index Act. Técnicos	0,362	0,176	0,717	0,407	0,15	0,721	0,486	0,444
	E - I Index Act. Sociales	0,649	0,443	0,417	0,5	0,789	0,828	0,586	0,87
	E - I Index Act. Económicos	0,421	0,588	0,088	-0,212	0,269	0,28	0,04	0,12
Test de Kolmogorov-Smirnov	H ₁	H ₀	H ₁	H ₁	H ₁	H ₀ (1)	H ₀ (1)	H ₁	
EDAD	E - I Index (Observado)	0,172	0,424	0,013	0,091	0,008	0,061	0,2	0,33
	E - I Index (Esperado)	0,276	0,493	0,151	0,214	0,204	0,124	0,259	0,436
	P-valor (p < 0,05)	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀
	% Conexiones Externas	59%	71%	51%	55%	50%	53%	60%	67%
	E - I Index Act. < 35 años	1	0,556	1	1	1	1	1	0,392
	E - I Index Act. 36 - 45 años	0,023	0,312	0,64	0,478	0,403	0,586	0,364	0,571
	E - I Index Act. 46 - 60 años	0,111	0,373	-0,333	-0,221	-0,273	-0,271	-0,055	0,08
	E - I Index Act. > 60 años	0,882	0,622	0,905	1	1	0,78	1	0,667
Test de Kolmogorov-Smirnov	H ₁	H ₀	H ₁	H ₁	H ₁	H ₁	H ₁	H ₀ (1)	
GÉNERO	E - I Index (Observado)	-0,434	-0,222	-0,299	-0,403	-0,782	-0,483	-0,173	-0,2
	E - I Index (Esperado)	-0,329	-0,071	-0,122	-0,345	-0,482	-0,349	-0,112	-0,211
	P-valor (p < 0,05)	H ₀	H ₁	H ₁	H ₀	H ₁	H ₁	H ₀	H ₀
	% Conexiones Externas	28%	39%	35%	30%	11%	26%	41%	40%
	E - I Index Act. Varones	-0,65	-0,391	-0,508	-0,643	-0,882	-0,694	-0,415	-0,448
	E - I Index Act. Mujeres	0,474	0,077	0,218	0,84	0,529	0,669	0,409	0,453
	Test de Kolmogorov-Smirnov	H ₁	H ₀ (1)	H ₀	H ₁	H ₁	H ₁	H ₁	H ₁
	NIVEL DE ESTUDIOS	E - I Index (Observado)	-0,121	-0,051	0,229	0,117	0,143	0,247	0,2
E - I Index (Esperado)		0,039	0,055	0,142	0,168	0,114	0,301	0,347	0,041
P-valor (p < 0,05)		H ₁	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₁
% Conexiones Externas		44%	48%	62%	56%	57%	62%	60%	46%
E - I Index Act. Est. Primarios		0,909	1	0,857	0,5	0,846	0,672	0,556	0,659
E - I Index Act. Est. Secundarios		0,6	0,333	0,443	0,345	0,625	0,409	0,366	0,538
E - I Index Act. Est. Superiores		-0,461	-0,287	-0,048	-0,108	-0,189	-0,022	-0,068	-0,421
Test de Kolmogorov-Smirnov		H ₁	H ₁	H ₁	H ₁	H ₁	H ₀	H ₀	H ₁
GRADO DE ENTRADA	E - I Index (Observado)	0,556	0,515	0,576	0,61	0,748	0,531	0,48	0,382
	E - I Index (Esperado)	0,377	0,494	0,429	0,39	0,419	0,432	0,334	0,435
	P-valor (p < 0,05)	H ₁	H ₀	H ₁	H ₁	H ₁	H ₁	H ₀	H ₀
	% Conexiones Externas	78%	76%	79%	81%	87%	77%	74%	69%
	E - I Ind. Act. G.E Nulo - Bajo	1	0,738	0,753	1	1	1	1	0,852
	E - I Ind. Act. G.E Medio bajo	0,465	0,287	0,476	0,273	0,676	0,478	0,252	0,452
	E - I Ind. Act. G.E Medio alto	0,596	0,707	0,432	0,647	0,586	0,638	0,631	0,131
	E - I Ind. Act. G.E Alto -Muy Alto	0,576	0,516	0,892	0,805	0,818	0,42	0,565	0,649
Test de Kolmogorov-Smirnov	H ₀ (1)	H ₀	H ₁	H ₁	H ₁	H ₀ (1)	H ₁	H ₀ (1)	
GRADO DE SALIDA	E - I Index (Observado)	0,475	0,404	0,714	0,61	0,445	0,519	0,36	0,465
	E - I Index (Esperado)	0,488	0,379	0,459	0,448	0,401	0,504	0,395	0,511
	P-valor (p < 0,05)	H ₀	H ₀	H ₁	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀
	% Conexiones Externas	74%	70%	86%	81%	72%	76%	68%	73%
	E - I Ind. Act. G.S Nulo - Bajo	0,565	1	0,929	0,818	0,8	0,775	1	0,608
	E - I Ind. Act. G.S Medio bajo	0,623	0,529	0,745	0,349	0,169	0,479	0,381	0,467
	E - I Ind. Act. G.S Medio alto	0,26	0,079	0,709	0,684	0,593	0,423	0,39	0,429
	E - I Ind. Act. G.S Alto -Muy Alto	0,592	0,761	0,613	0,586	0,512	0,508	0,283	0,409
Test de Kolmogorov-Smirnov	H ₀	H ₀ (1)	H ₀ (1)	H ₀	H ₀	H ₀	H ₀ (1)	H ₀	
COMARCAS	E - I Index (Observado) (a)	-0,646	-0,697 (-0,861)	-0,004 (-0,645)	-0,403	-0,395	-0,31	-0,4	-0,242
	E - I Index (Esperado) (a)	-0,01	0,189 (-0,056)	0,311 (-0,31)	0,01	-0,182	-0,146	0,153	0,048
	P-valor (p < 0,05) (a)	H ₁	H ₁ (H ₁)	H ₁ (H ₁)	H ₁	H ₁	H ₁	H ₁	H ₁
	% Conexiones Externas	82%	15,2% (6,9%)	49,8% (17,7%)	30%	30%	35%	30%	38%
	E - I Index Act. Comarca 1 (a)	-0,421	-0,684 (-0,778)	-0,094 (-0,786)	-0,432	-0,609	0,148	-0,257	-0,531
	E - I Index Act. Comarca 2 (a)	-0,745	-0,845 (-0,899)	0,088	-0,37	0,333	-0,506	-0,623	0,672
	E - I Index Act. Comarca 3 (a)		0,304 (-)	0,038 (0,038)				0,8	0,628
	E - I Index Act. Comarca 4		0,143 (-)						
	Test de Kolmogorov-Smirnov	H ₁ (2)	H ₁ (3)	H ₀	H ₁ (2)	H ₁	H ₁	H ₁	H ₁
	Identificación de las comarcas o subáreas	1: Bajo Martín 2: And. S. Arcos	1: Segarra 2: Solsonès 3: Anoia 4: Bagés	1: Santisteban 2: Condado (sin Sant. ni Vilches) 3: Vilches	1: Mariñas 2: Betanzos	1: Bullas, Caravaca, Cehegin 2: Resto mun.	1: Matarraña 2: Bajo Aragón	1: Sierra Alc. 2: Campo de Montiel 3: Llano	1: S. Francia 2: S. Béjar 3: Comarca de Gujuelo

(*): Los test estadísticos están referidos a la distribución de actores en las diferentes categorías.

(a): Para las comarcas catalanas los resultados entre paréntesis se refieren solo a la red social de La Segarra y el Solsonès. En El Condado, entre paréntesis se han considerado dos subáreas, El Condado sin Vilches, y Vilches.

(1): Diferencias estadísticamente significativas según el test Ji^2 .

(2): Diferencias estadísticamente no significativas según el test Ji^2 .

(3): Diferencias estadísticamente no significativas según el test Ji^2 cuando se trabaja con las dos comarcas principales, La Segarra y Solsonès.

Capítulo 9.

Subestructuras socio-relacionales emergentes de las redes sociales: caracterización de grupos cohesivos y sus principales elementos articuladores

9.1. La definición de grupos cohesivos y la caracterización de las subestructuras socio-relacionales

Como se ha señalado anteriormente, el análisis de *Factions* o facciones constituyen una buena aproximación metodológica a la definición de grupos cohesivos presentes en una red social. Esta aproximación presenta una serie de características:

- a) En las subestructuras o grupos resultantes se maximiza la similitud en cuanto a las pautas relacionales de y entre los miembros que las componen, en nuestro caso entre los actores sociales.
- b) Paralelamente, se maximizan las debilidades relacionales (agujeros estructurales) con todos aquellos miembros de la red social que no forman parte de la subestructura en cuestión, sino de otras subestructuras.
- c) Se tiene en cuenta la dirección de las relaciones, tan importante en nuestro análisis de redes sociales (a diferencia del supuesto de mutualidad presente en otras aproximaciones metodológicas para la definición de grupos cohesivos). En general, tener en cuenta la dirección de las relaciones permite no solo definir el grupo cohesivo o subestructura, sino también qué grado de similitud o disimilitud hay respecto del resto de subestructuras, discriminando entre relaciones de entrada y de salida en la matriz de densidades de cada zona de estudio.
- d) Permite controlar el número de grupos cohesivos, que será variable en función de los intereses y objetivos de la investigación, así como del grado de significación que se obtenga en sucesivos análisis.

Desde el punto de vista conceptual esta aproximación recoge la idea de que los grupos resultantes se corresponden con subestructuras sociales caracterizadas por una elevada densidad de relaciones internas, pero también por la presencia de agujeros estructurales entre ellas. Los resultados no solo permiten identificar grupos o subestructuras sociales actuales o potenciales, sino que también nos informan de las relaciones entre ellas que, en determinados casos, pueden constituir potenciales aliados o enemigos en el marco de la estructura social (Hanneman y Riddle, 2005).

De lo anterior se deduce que los grupos cohesivos resultantes (facciones) constituirán verdaderos stocks de capital social *bonding* en función de su grado de cohesión relacional (definida por la densidad de sus relaciones). Por tanto, detectar cuáles son los grupos especialmente cohesivos en cada una de las redes sociales puede tener implicaciones. Así, por un lado, este conocimiento puede ser relevante para las estrategias de articulación de actores que se puedan diseñar desde los propios territorios y, por otro, para las medidas o acciones que se puedan diseñar para ser

implementadas con el apoyo o a partir de la cooperación de los actores en el seno de estos grupos cohesivos. En consecuencia, la identificación de estos grupos tiene un papel estratégico desde el punto de vista de la implementación de estrategias de desarrollo territorial.

Para definir cuáles son los grupos cohesivos relevantes, el procedimiento metodológico implica que previamente es necesario fijar el número de grupos o facciones que se desea obtener. En nuestro caso, tras diferentes ensayos prueba-error realizados, y dado que el tamaño de nuestras redes sociales es muy similar, se ha considerado que ocho grupos cohesivos o subestructuras puede ser una solución razonable. Un menor número hace que la significación global vaya decreciendo, porque se obtienen agrupamientos grandes que incluyen muchas variaciones internas. Por otro lado, como se verá a continuación, con este número de grupos cohesivos el procedimiento metodológico tiende a aislar y agrupar en uno o varios grupos a aquellos actores que tienen pautas muy diferentes respecto del resto, pero también entre ellos mismos. Es decir, constituyen subestructuras que podemos definir como residuales o al menos con un carácter marginal en cuanto a las pautas relacionales. Con un menor número de grupos, y con este tamaño de red social, estos actores aparecerían incluidos en otros grupos generando “ruido” y distorsiones con el resultado de una pérdida de significación y de claridad. Por tanto, el planteamiento metodológico que se ha seguido responde con bastante fidelidad a las precauciones que se ha de tener a la hora de llevar a cabo la delimitación y definición de grupos cohesivos a partir de la técnica de *Factions* (Borgatti et al., 2013)¹.

En la Tabla 1 pueden verse las matrices de densidad obtenidas para las ocho estructuras relacionales de las zonas de estudio. La información en principio más interesante, en función de los objetivos de este apartado, es la que tenemos en las correspondientes diagonales, que expresa en qué medida cada una de esas subestructuras es cohesiva internamente, es decir, cuál es el grado de similitud en cuanto a las pautas relacionales de los miembros incluidos en ellas. Cuanto mayor es la densidad, mayor es la similitud relacional interna y cabe deducir que mayor la cohesión entre los miembros de ese grupo, de ahí el concepto de grupo cohesivo. Por

¹ Adicionalmente, para comprobar la robustez de cada una de las soluciones se ha repetido la prueba empezando con diferentes configuraciones (manteniendo el número de iteraciones, pero diferentes puntos de partida para la división), hasta comprobar que los resultados son prácticamente los mismos. Ello significa que la definición obtenida es lo bastante sólida como para considerar que refleja con suficiente precisión la situación en la red social (Borgatti et al., 2002). Recordemos igualmente que la medida de ajuste que se utiliza es la de *Hamming*, basada en el número de errores (considerando como tal la ausencia de relación dentro de cada grupo y la presencia de relación entre grupos). La proporción de relaciones “correctas” obtenida es en todas las zonas de estudio bastante alta, superior al 80 %, es decir, se trabaja con una elevada bondad de ajuste. Por su parte, la medida de ajuste *Phi*, basada en la correlación entre, por un lado, los resultados obtenidos y, por otro, una distribución ideal con relaciones presentes solo dentro de cada grupo y ausentes entre ellos, ofrecía unos grupos cohesivos menos realistas y no suficientemente significativos (con correlaciones bajas, de entre 0,3 y 0,5 en las áreas con subestructuras sociales aparentemente más claras).

otro lado, tal como se ha señalado, el método de *Factions* además de obtener grupos en los que se maximicen las relaciones internas, se minimizan igualmente las externas. En consecuencia, allí donde la densidad de relaciones externas es inexistente o muy baja, estamos ante una diferenciación muy clara entre esas subestructuras, es decir, estaríamos ante agujeros estructurales entre subestructuras sociales. Como se puede ver en la Tabla 1 esta es la situación más frecuente en todas las áreas de estudio. La densidad de relaciones no siempre es cero o se sitúa en valores insignificantes. En algunos casos, sin alcanzar valores altos, si pone de relieve que estamos ante tendencias relativamente claras de alianzas entre grupos cohesivos (hemos considerado como tales los casos más claros aquellos con $D \geq 0,25$). Ejemplos de este tipo es la alianza de varias de las subestructuras en Sierras de Béjar y Francia y, sobre todo, en Matarraña y Bajo Aragón. En otros casos, con densidades algo más bajas, también se apuntan tendencias de potenciales alianzas, aunque menos significativas, como ocurre con varias de las subestructuras en Catalunya Central y en El Condado de Jaén.

Tabla 1: Análisis de *Factions*: Matriz de densidades entre los grupos cohesivos resultantes (1)

		Bajo Martín y Andorra - Sierra de Arcos							
(a)	(b)	1	2	3	4	5	6	7	8
1	5ª	0.33	0.03	0.00	0.07	0.15	0.00	0.00	0.06
2	8ª	0.00	0.23	0.00	0.00	0.08	0.00	0.00	0.04
3	4ª	0.08	0.03	0.37	0.05	0.04	0.11	0.08	0.00
4	3ª	0.07	0.00	0.14	0.38	0.07	0.05	0.00	0.09
5	2ª	0.04	0.06	0.10	0.16	0.41	0.00	0.00	0.09
6	6ª	0.03	0.06	0.11	0.05	0.00	0.33	0.03	0.00
7	7ª	0.00	0.00	0.06	0.00	0.02	0.06	0.27	0.04
8	1ª	0.06	0.02	0.13	0.07	0.16	0.04	0.04	0.48

		Catalunya Central							
(a)	(b)	1	2	3	4	5	6	7	8
1	3ª	0.40	0.06	0.02	0.03	0.03	0.14	0.21	0.22
2	2ª	0.04	0.48	0.00	0.03	0.05	0.00	0.02	0.04
3	6ª	0.02	0.05	0.27	0.00	0.07	0.00	0.08	0.00
4	8ª	0.03	0.06	0.00	0.05	0.09	0.00	0.03	0.00
5	1ª	0.03	0.05	0.06	0.09	0.60	0.02	0.01	0.02
6	7ª	0.03	0.00	0.00	0.04	0.07	0.20	0.05	0.03
7	5ª	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.39	0.04
8	4ª	0.12	0.06	0.05	0.00	0.00	0.03	0.18	0.40

		El Condado							
(a)	(b)	1	2	3	4	5	6	7	8
1	4ª	0.40	0.00	0.16	0.07	0.13	0.07	0.07	0.00
2	8ª	0.04	0.20	0.13	0.00	0.07	0.03	0.03	0.05
3	1ª	0.09	0.00	0.54	0.04	0.07	0.02	0.06	0.03
4	2ª	0.00	0.03	0.13	0.43	0.03	0.08	0.11	0.10
5	5ª	0.00	0.00	0.24	0.08	0.33	0.00	0.11	0.00
6	7ª	0.03	0.00	0.19	0.03	0.00	0.27	0.08	0.00
7	6ª	0.07	0.00	0.17	0.11	0.00	0.06	0.33	0.04
8	3ª	0.08	0.05	0.21	0.13	0.04	0.04	0.04	0.43

		N.O. de Murcia							
(a)	(b)	1	2	3	4	5	6	7	8
1	8ª	0.05	0.03	0.07	0.00	0.00	0.09	0.11	0.00
2	5ª	0.00	0.27	0.03	0.00	0.03	0.02	0.00	0.00
3	1ª	0.00	0.06	0.43	0.00	0.07	0.05	0.05	0.06
4	6ª	0.00	0.00	0.00	0.20	0.04	0.03	0.06	0.07
5	7ª	0.00	0.00	0.10	0.00	0.20	0.11	0.06	0.03
6	4ª	0.06	0.05	0.10	0.11	0.00	0.33	0.06	0.00
7	2ª	0.03	0.00	0.14	0.03	0.03	0.04	0.43	0.02
8	3ª	0.00	0.00	0.08	0.00	0.00	0.02	0.05	0.40

		Bajo Aragón - Matarranya							
(a)	(b)	1	2	3	4	5	6	7	8
1	1ª	0.57	0.28	0.06	0.35	0.28	0.05	0.13	0.25
2	4ª	0.22	0.50	0.06	0.28	0.21	0.07	0.09	0.17
3	6ª	0.08	0.09	0.27	0.19	0.09	0.03	0.00	0.11
4	2ª	0.17	0.21	0.06	0.57	0.25	0.04	0.07	0.20
5	3ª	0.18	0.14	0.15	0.22	0.53	0.09	0.09	0.16
6	7ª	0.05	0.11	0.00	0.16	0.07	0.10	0.04	0.04
7	8ª	0.00	0.02	0.00	0.13	0.11	0.00	0.10	0.00
8	5ª	0.11	0.09	0.02	0.21	0.20	0.00	0.02	0.49

		S. Alcaráz - Campo de Montiel							
(a)	(b)	1	2	3	4	5	6	7	8
1	3ª	0.36	0.02	0.02	0.06	0.00	0.00	0.05	0.05
2	6ª	0.00	0.21	0.02	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00
3	4ª	0.14	0.00	0.36	0.00	0.00	0.04	0.00	0.14
4	5ª	0.06	0.02	0.00	0.29	0.02	0.00	0.10	0.02
5	8ª	0.02	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	0.03	0.00
6	7ª	0.06	0.00	0.00	0.04	0.00	0.02	0.05	0.02
7	2ª	0.05	0.06	0.00	0.08	0.03	0.02	0.39	0.03
8	1ª	0.05	0.05	0.02	0.00	0.00	0.04	0.04	0.46

		Sierras de Béjar y Francia							
(a)	(b)	1	2	3	4	5	6	7	8
1	3ª	0.56	0.16	0.21	0.23	0.11	0.14	0.17	0.17
2	1ª	0.08	0.67	0.37	0.07	0.03	0.02	0.14	0.11
3	2ª	0.00	0.16	0.64	0.05	0.06	0.00	0.10	0.06
4	5ª	0.18	0.17	0.24	0.40	0.03	0.03	0.14	0.17
5	7ª	0.07	0.06	0.23	0.00	0.30	0.00	0.10	0.07
6	8ª	0.06	0.10	0.10	0.08	0.00	0.17	0.00	0.04
7	6ª	0.02	0.14	0.07	0.03	0.00	0.00	0.37	0.04
8	4ª	0.10	0.19	0.25	0.07	0.04	0.02	0.11	0.47

(1): Se han mantenido las matrices en el orden resultante del Análisis de *Factions* (a). No obstante, en la segunda columna se indica el orden, siendo 1º el de mayor densidad y 8º el de menor densidad (b). Este orden es el que se va a seguir para en el análisis de los grupos cohesivos significativos.

Por su parte, en las relaciones entre grupos cohesivos se resaltan aquellas más significativas (en negrita y subrayado, $D \geq 0,25$) y aquellas otras que, aun siendo menos significativas, pueden evidenciar determinadas tendencias relacionales (en negrita, $D \leq 0,25 \geq 0,1$).

El resumen sobre las relaciones internas, es decir, la fortaleza de los diferentes grupos cohesivos (diagonales de las matrices de densidad) se recoge en la Tabla 2. En 2a se han extraído las densidades siguiendo el orden de los diferentes grupos cohesivos, en los análisis correspondientes a cada área de estudio; en 2b se han ordenado de mayor a menor, y en 2c se presenta el peso acumulado tras esta ordenación. De esta forma puede verse con claridad, por un lado, la importancia que tienen cada una de las subestructuras o grupos cohesivos, y cuáles son las subestructuras verdaderamente

cohesivas y cuáles apenas son relevantes en cuanto a su cohesión o similitud interna. Por otro lado, pueden compararse fácilmente las pautas entre las diferentes áreas de estudio, por ejemplo, si las subestructuras tienden a ser más o menos cohesivas, si hay una mayor concentración de la cohesión alta en un reducido número de subestructuras o si, por el contrario, no hay grandes diferencias entre unas subestructuras y otras.

Tabla 2: Densidad de relaciones en los grupos cohesivos resultantes

a) Densidad de relaciones en cada grupo cohesivo, según matriz de densidades

	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas- Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia
1	0,33	0,40	0,40	0,37	0,05	0,57	0,36	0,56
2	0,23	0,48	0,20	0,13	0,27	0,50	0,21	0,67
3	0,37	0,27	0,54	0,20	0,43	0,27	0,36	0,64
4	0,38	0,05	0,43	0,15	0,20	0,57	0,29	0,40
5	0,41	0,60	0,33	0,27	0,20	0,53	0,00	0,30
6	0,33	0,20	0,27	0,33	0,33	0,10	0,02	0,17
7	0,27	0,39	0,33	0,25	0,43	0,10	0,39	0,37
8	0,48	0,40	0,43	0,30	0,40	0,49	0,46	0,47
Σ =	2,80	2,79	2,93	2,00	2,31	3,13	2,09	3,58

b) Grupos cohesivos ordenados de mayor a menor densidad

	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas- Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia
1º	0,48	0,60	0,54	0,37	0,43	0,57	0,46	0,67
2º	0,41	0,48	0,43	0,33	0,43	0,57	0,39	0,64
3º	0,38	0,40	0,43	0,30	0,40	0,53	0,36	0,56
4º	0,37	0,40	0,40	0,27	0,33	0,50	0,36	0,47
5º	0,33	0,39	0,33	0,25	0,27	0,49	0,29	0,40
6º	0,33	0,27	0,33	0,20	0,20	0,27	0,21	0,37
7º	0,27	0,20	0,27	0,15	0,20	0,10	0,02	0,30
8º	0,23	0,05	0,20	0,13	0,05	0,10	0,00	0,17
Σ =	2,80	2,79	2,93	2,00	2,31	3,13	2,09	3,58

c) Densidad acumulada

	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas- Betanzos	N.O. de Murcia	Matarraña - Bajo Aragón	S. Alcaráz - Cpo. Montiel	S. Béjar - Francia
	0,48	0,60	0,54	0,37	0,43	0,57	0,46	0,67
	0,89	1,08	0,97	0,70	0,86	1,14	0,85	1,31
	1,27	1,48	1,40	1,00	1,26	1,67	1,21	1,87
	1,64	1,88	1,80	1,27	1,59	2,17	1,57	2,34
	1,97	2,27	2,13	1,52	1,86	2,66	1,86	2,74
	2,30	2,54	2,46	1,72	2,06	2,93	2,07	3,11
	2,57	2,74	2,73	1,87	2,26	3,03	2,09	3,41
	2,80	2,79	2,93	2,00	2,31	3,13	2,09	3,58

La primera conclusión que puede extraerse es una doble heterogeneidad respecto de los grupos cohesivos resultantes. En primer lugar, en cuanto a la cohesión global en cada una de las redes, con diferencias muy significativas entre estructuras de red social especialmente cohesivas (Sierras de Béjar y Francia y Matarraña y Bajo Aragón) frente

a otras con niveles bastante modestos (Mariñas – Betanzos, Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, y N.O. de Murcia). Muy estrechamente relacionado con el grado de cohesión global, en segundo lugar, la heterogeneidad se manifiesta en las pautas de distribución interna, con diferencias entre estructuras de red con una elevada concentración de cohesión en un reducido número de grupos cohesivos y, por tanto, más subestructuras muy poco cohesivas (casos de Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, Matarraña y Bajo Aragón, e incluso puede incluirse aquí a Catalunya Central), y otras estructuras en las que prácticamente todos los grupos resultantes presentan un nivel de cohesión relevante (Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, El Condado y, en menor medida, Mariñas - Betanzos).

Estamos por tanto ante diferentes modelos en lo que respecta a la presencia y distribución de pautas cohesivas dentro de las diferentes estructuras sociales relacionales. Combinando las dos variables, nivel de cohesión global, por un lado, y grado de concentración o dispersión de la cohesión dentro de cada estructura relacional, la siguiente distribución constituye una primera aproximación:

		Concentración cohesión (en reducido número grupos)	
		Alta	Media - Baja
Cohesión global	Alta	- Sierras de Béjar y Francia Matarraña y B. Aragón Catalunya Central	El Condado B. Martín y And. - S. Arcos
	Media - Baja	S. Alcaraz y Campo de Montiel N.O. Murcia	Mariñas - Betanzos

Esta primera aproximación puede completarse con un análisis de la distribución de los actores sociales en función del grado de cohesión. En la Figura 1 se plantea esta distribución en cuatro grandes grupos. En primer lugar, las que podemos considerar como muy cohesivas ($D \geq 0,5$). En estos grupos suelen compartirse muchas características socioeconómicas, sociodemográficas y/o territoriales, como se verá más adelante, y constituyen los núcleos relacionales fundamentales en las diferentes estructuras sociales, y en su seno encontramos a los actores que concentran mayores niveles de prestigio y poder en la red social. En segundo lugar, se han definido lo que hemos denominado estructuras moderadamente cohesivas ($D \geq 0,25 \leq 0,49$), donde las pautas anteriores están presentes con menor intensidad, pero sobre todo aún constituyen claramente una estructura coherente de actores con vínculos y características relacionales evidentes.

Esto último ya no ocurre en los dos tipos de grupos cohesivos restantes. Así, un tercer tipo se ha definido como grupos “poco cohesivos” ($D \geq 0,1 \leq 0,24$). Mantienen algunas relaciones, débiles, con otros miembros de la red, y entre ellos éstas o bien

son igualmente débiles o bien están incluso ausentes. Desde el punto de vista estructural el grado de cohesión que alcanzan estos grupos no permite considerarlos como verdaderos grupos cohesivos. Por último, en cuarto lugar, se han definido grupos “nada o insignificamente cohesivos” ($D < 0,1$). Suelen corresponder a grupos de actores con un carácter prácticamente residual o marginal, con frecuencia incluyendo actores que pueden incluso no tener relaciones entre ellos, o en todo caso presentan unas pautas de aislamiento bastante notables. Por tanto, no constituyen en realidad un grupo, sino lo que podríamos denominar “actores-residuales” en la estructura relacional.

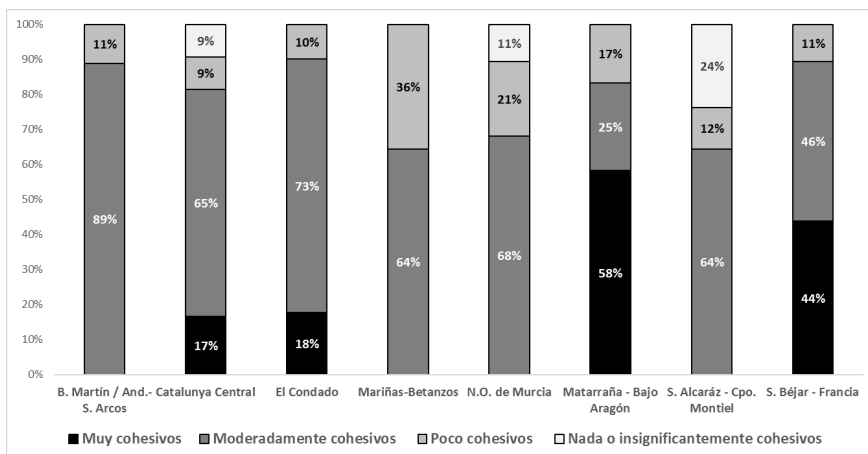
La distribución de los actores sociales en estos cuatro grandes grupos cohesivos, en cada una de las estructuras relacionales, da una idea más precisa de las diferentes pautas que están presentes (Figura 1). Destacan los casos de Matarraña y Bajo Aragón y Sierras de Béjar y Francia como las áreas con mayor proporción de actores en estructuras muy cohesivas, lo cual es especialmente importante en cuanto stock de capital social *bonding*. Este resultado se ve reforzado por otro no menos importante, como es el hecho de que ninguno de los restantes grupos puede calificarse, en ninguno de las dos áreas, como nada o insignificamente cohesivos (si bien en Matarraña y Bajo Aragón hay dos grupos prácticamente en el límite). Si nos atenemos a la tipología señalada anteriormente, en Sierras de Béjar y Francia estaríamos ante siete estructuras relacionales que podemos definir como claramente cohesivas, y seis en el caso de Matarraña y Bajo Aragón (Tablas 1 y 2).

Por su parte, la estructura reticular de Catalunya Central coincide con los casos anteriores en tanto que al menos está presente un grupo especialmente cohesivo (si bien un segundo grupo está muy próximo a poder tener la misma calificación); y por otro lado le diferencia en que aparece un grupo con un grado de cohesión insignificante, con un carácter claramente residual. Por tanto, también aquí tendríamos seis grupos claramente cohesivos, aunque con diferencias significativas entre ellos. El Condado es un caso parecido, si bien los desequilibrios entre el grupo más y menos cohesivo son menores que en Catalunya Central, con menor cohesión en los grupos especialmente cohesivos, con más grupos claramente cohesivos (siete) y con mayor cohesión global en el conjunto de la red. La red menos desequilibrada en cuanto a cohesión entre los diferentes grupos es sin duda la del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos. Pese a tener una cohesión global inferior a todas las áreas citadas anteriormente, presenta menores diferencias en el grado de cohesión de los siete grupos que podemos considerar como claramente cohesivos (suponiendo casi el 90 % de los actores).

Las tres áreas restantes (N.O. de Murcia, Mariñas – Betanzos y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel) se diferencian relativamente bien de todas las anteriores, con tres características: niveles de cohesión global claramente inferiores, presencia de un número más elevado de grupos con cohesión insignificante o muy escasa, y ausencia de grupos muy cohesivos. No obstante, como veremos más adelante, los que se

definen como moderadamente cohesivos permiten diferenciar subestructuras relacionales muy claras y que responden a criterios bien definidos (agrupan en los tres casos en torno a dos tercios de los actores).

Figura 1: Distribución de los actores sociales según grado de cohesión de las subestructuras o grupos resultantes (1)



(1): Leyenda. Facciones muy cohesivas: densidad > 0,5; Moderadamente cohesivas: 0,25 – 0,5; Poco cohesivas: 0,1 – 0,24; nada o insignificamente cohesivas: < 0,1.

* * *

En el apartado anterior se han presentado resultados en cuanto al grado de cohesión de cada uno de las ocho diferentes *Factions* o grupos cohesivos con los que se está trabajando, y se ha establecido una primera tipología en función principalmente del grado de cohesión interno, definido por la densidad de relaciones dentro de cada uno de ellos. Se ha señalado, y esto es importante para el análisis que se va a llevar a cabo en el presente apartado, que aquellas estructuras relacionales con $D < 0,25$ no

constituyen verdaderos grupos cohesivos, sino que principalmente agrupan a actores en posiciones habitualmente marginales (hay excepciones en las que se trata de actores con posiciones relevantes, pero con pautas de relaciones personales muy dispares). Lo habitual es que mantengan algunas relaciones entre ellos o con otros actores, aunque suelen ser relaciones débiles (en cuyo caso se les ha calificado como poco cohesivos), e incluso puede corresponder a actores sin apenas relaciones entre ellos, con lo que la técnica de *Factions* lo que está haciendo es unir en un grupo residual a aquellos actores que presentan pautas muy diferenciadas de todos los demás, pero que en absoluto responden a la idea de grupo cohesivo (y que han sido calificados como nada o insignificamente cohesivos).

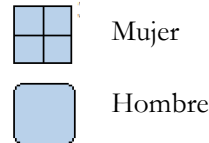
Para analizar con detenimiento el papel y características de las estructuras relacionales que sí responden a la idea de grupo cohesivo, en este apartado no se van a tener en cuenta todos aquellos grupos en los que $D < 0,25$. Por tanto, a continuación se lleva a cabo un primer análisis individualizado y caracterización de cada una de las estructuras relacionales, teniendo en cuenta la presencia de características atributivas de los actores que componen cada una de las subestructuras o grupos cohesivos. Las características atributivas han sido utilizadas anteriormente para caracterizar, desde otra perspectiva complementaria, las diferentes subestructuras resultantes, como es el perfil profesional predominante de los actores, el nivel de estudios, la edad, el género y el territorio o comarca-subcomarca a la que pertenecen. En cuanto a las variables reticulares, se van a tener en cuenta principalmente la centralidad de grado (tanto de entrada como de salida) y la centralidad de intermediación (incluyendo la centralidad de flujo de intermediación). La cercanía (de entrada y de salida) se utilizará igualmente, si bien con el objetivo de matizar los resultados referidos a la centralidad de grado. Ciertamente los conceptos implícitos son diferentes, e incluso complementarios. Sin embargo, se ha comprobado que el posicionamiento de los actores sufre pocas variaciones entre uno y otro indicador, y que en el caso de la cercanía los resultados eran menos restrictivos. Por ello no va a constituir uno de los indicadores básicos en el análisis relacional².

El análisis que sigue seguirá, por lo general, la misma estructura. Así, para cada una de las subestructuras socio-relacionales detectadas, en primer lugar, se lleva a cabo una

² Por su propia definición la cercanía es, en teoría, un indicador más completo que la propia centralidad de grado, al medir la distancia global de cada nodo respecto de todos los restantes, y no solo la de los actores con los que se mantiene una relación directa. Por definición, permite definir mejor en qué medida un nodo o actor es más influyente, o en su caso influenciado. En algunos análisis ha resultado ser el indicador más adecuado (Molina et al., 2002). Sin embargo, en nuestros análisis el indicador de cercanía, si bien permitía diferenciar relativamente bien un muy reducido número de actores influyentes o influenciados, discriminaba muy poco en todas las posiciones intermedias, ofreciendo incluso una perspectiva global de grado de cercanía global medio-alto para la mayor parte de los actores. Dadas las especiales circunstancias de las redes sociales en áreas rurales, con costes de transacción elevados, se ha preferido utilizar más aquellos indicadores que permitían discriminar más claramente el grado de centralidad de los diferentes actores. Ver Molina et al. (2002).

caracterización en función de las mencionadas características atributivas (edad, género, nivel de estudios, perfil socio-profesional y territorio). En segundo lugar, se hace un repaso a las principales funciones los vínculos de los actores con las diferentes actividades, sean estas de tipo social, económico, político-institucional o técnico-gestor. Con este análisis se evidencian las razones por las que los actores de la muestra han sido considerados como relevantes en el contexto del desarrollo territorial. Este análisis pretende ser más una justificación de la presencia de los actores en la muestra; es una forma de presentar, a través de tales actores, las actividades y los procesos socioeconómicos y las dinámicas en las que están inmersas cada una de las áreas analizadas. Finalmente, en tercer y último lugar, se hace un breve repaso a los resultados reticulares, con especial atención tanto a la estructura interna en cada grupo cohesivo (elementos relaciones que permiten explicar su mayor o menor grado de cohesión), como a la contextualización del grupo cohesivo con relación a la socio-red y al papel, posicionamiento y funciones relacionales que en este contexto tienen los actores más centrales.

El análisis de cada una de los grupos cohesivos se apoya, por un lado, en un grafo representando los actores y sus relaciones dentro de la propia subestructura. Sin embargo, se incluyen, allí donde es relevante, otros grafos para expresar situaciones específicas en las que puedan estar implicados determinados actores o que ayuden a entenderlos con mayor propiedad. En particular se ha recurrido a grafos referidos a relaciones personales de determinados actores y en determinadas subestructuras socio-relacionales.



Los grafos referidos a cada una de las subestructuras siguen todos ellos la misma tipología, teniendo en cuenta tres aspectos:

- El tamaño de los nodos representa la centralidad de grado de entrada;
- Las relaciones unidireccionales se representan en color negro y con trazo fino, mientras que las relaciones diádicas recíprocas se representan en negro y con trazo grueso;
- Cada nodo está representado siempre bajo la forma de un cuadrado, aunque se diferencia siempre entre varones y mujeres, de la siguiente forma:

Por su parte, los grafos adicionales que recogen cuestiones específicas, como redes personales de uno o varios actores, siguen las siguientes reglas de presentación:

- Se introduce el color, representando cada uno de ellos una subestructura. La escala de colores se ha mantenido en todos los grafos de forma que, por ejemplo, el color rojo representa a actores del primer grupo cohesivo, el que







obtiene el mayor nivel de cohesión; el color verde claro representa actores del segundo grupo cohesivo, es decir, el que obtiene el segundo valor en cuanto a grado de cohesión, etc. La estructura de colores se recoge en la imagen. Este orden en los grupos difiere del obtenido en el análisis de Factions; no obstante, la correspondencia entre el orden derivado del análisis de Factions y el orden que aquí hemos introducido se recoge en la Tabla 2. De esta forma a la hora de ir analizando las diferentes subestructuras siempre se sabrá que el orden de cualquier grupo cohesivo 5º corresponde a su posición en cuanto a grado de cohesión (identificable además por el color, en el caso de que el grafo lo incluya).

- b) Siempre que no se diga lo contrario, el tamaño de cada nodo representa la centralidad de grado de entrada. Sin embargo, en ocasiones se utiliza otros indicadores, como la centralidad de grado de salida o la centralidad de intermediación.
- c) Los tipos de relaciones siguen la misma pauta señalada anteriormente en lo que se refiere al trazo (fino para relaciones unidireccionales, grueso para las díadas recíprocas); sin embargo, aquí se añade el color, y éstas últimas se representan en azul para una mejor diferenciación.

Se incluyen, para cada una de las zonas de estudio, grafos conjuntos, siguiendo las siguientes reglas:

- a) Se representan todos los actores, clasificados siempre en subestructuras, siguiendo la pauta señalada anteriormente. Las relaciones entre actores mantienen igualmente lo señalado en el punto anterior.
- b) Se recogen un total de cinco grafos, para cada zona de estudio, que representan, en cada caso con su leyenda específica:
 - a. La distribución territorial de los actores, diferenciando principalmente comarcas (dado que en la mayor parte de los casos, cada una de las zonas LEADER suele incluir el equivalente a dos comarcas, y en ocasiones, municipios de una tercera o incluso una cuarta comarca. Allí donde no hay una estructura comarcal, y que el área de estudio se identifica con una sola comarca (casos del Noroeste de Murcia y de El Condado de Jaén), se ha tenido en cuenta la procedencia de los

GRUPOS COHESIVOS
(según nivel de cohesión, de mayor a menor)

	Grupo cohesivo 1º
	Grupo cohesivo 2º
	Grupo cohesivo 3º
	Grupo cohesivo 4º
	Grupo cohesivo 5º
	Grupo cohesivo 6º
	Grupo cohesivo 7º
	Grupo cohesivo 8º

- actores a los principales municipios (dado que casi siempre éstos suelen concentrar la mayor parte de los actores).
- b. La edad de los actores, distribuidos en cuatro grandes intervalos: menores de 35 años; entre 36 y 45 años; entre 46 y 60 años; y mayores de 60 años. La información disponible permite una mayor desagregación, pero se ha comprobado que esa estructura de edades más detallada no ofrecía prácticamente elementos adicionales o complementarios de análisis.
 - c. Niveles de estudio, distribuidos en los tres principales: primarios, estudios de secundaria, y estudios superiores. También aquí el nivel de desagregación disponible es mayor (por ejemplo, la categoría de “sin estudios”, o la diferenciación entre diplomatura, licenciatura y doctorado). Sin embargo, la información adicional que ofrecía esta desagregación tampoco resultaba especialmente relevante, y allí donde se ha considerado que sí lo era, se ha señalado convenientemente. Únicamente no se ha hecho diferenciación a los escasos casos de actores en la categoría de “sin estudios”, por cuanto, además de no aportar una información especialmente relevante, de haberlo hecho, para los actores participantes en la muestra el anonimato podía quedar comprometido.
 - d. Género. En este caso no se ha seguido la misma convención señalada anteriormente, porque al utilizar colores para cada una de las subestructuras la cruz insertada en el cuadrado podía no diferenciarse suficientemente. Por ello se han introducido figuras geométricas distintas.
 - e. Perfiles socio-profesionales, atendiendo a las cuatro grandes categorías que se les ha asignado a los actores sociales (entre paréntesis la inicial que se utiliza en el identificador de cada actor): Político-institucional (I), técnico-gestor (T), social propiamente dicha (S), y económico-empresarial (E). El interés que tienen estas categorías nos ha llevado a mantenerlo también en el identificador de cada uno de los actores sociales, de modo que el número recoge el actor y las iniciales se refieren a las categorías señaladas.

Cada una de estas categorías hace referencia a la actividad por la que el actor en cuestión es considerado como relevante en la red social, pudiendo no coincidir con su principal actividad profesional con la que constituya su medio de vida. Así por ejemplo, un actor calificado como político-institucional (I), indica que en la red social es reconocido y valorado por esa actividad, aunque, como ocurre en la mayor parte de los casos, obviamente la política no constituya su medio de vida. Por otra parte, la relevancia de un actor puede responder a más una actividad y tipología de actividades, como ocurre, por ejemplo, con emprendedores que, además, participan

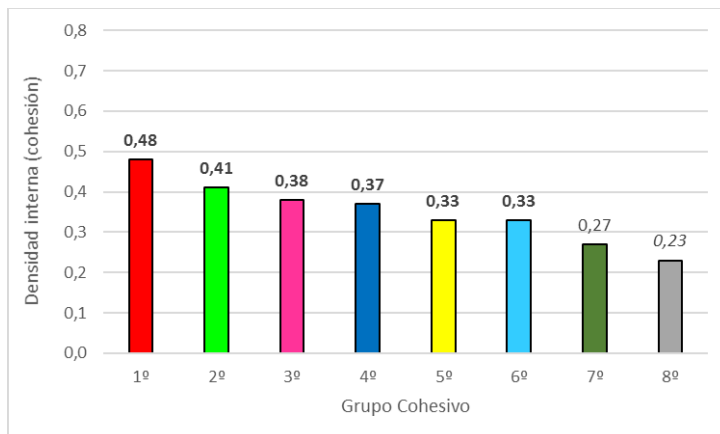
en movimientos cívicos u organizaciones de apoyo social, o actores que son relevantes tanto en el ámbito de la vida político-institucional como en el social o empresarial. Adicionalmente, cuando un actor responde a más de una actividad o tipología, el orden en el que éstas aparecen indica el orden de importancia de tales actividades a la hora de ser reconocidos como actores relevantes.

Este apartado, que en su mayor parte está centrado en el análisis de las subestructuras socio-relacionales, finaliza con algunos breves análisis de aquellos casos en los que las relaciones entre subestructuras han resultado ser especialmente altas, pese a que la técnica de *Factions* ofrece grupos de actores muy similares entre sí, y muy diferentes con el resto. Es decir, las relaciones externas están, pese a ello, también presentes, a veces de forma muy significativa.

9.2. Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos (Teruel)

Ésta es una red muy interesante desde el punto de vista de las subestructuras cohesivas resultantes, con siete grupos considerados significativos, y el último muy próximo también a serlo. La característica atributiva, absolutamente determinante, de las subestructuras resultantes es el territorio. De las siete subestructuras, todas ellas están compuestas por actores sociales de una u otra comarca, pero en ninguna de ellas aparecen actores de ambas comarcas. Solo si consideramos la última de las subestructuras resultantes (la menos cohesiva y con un grado de cohesión que no consideramos relevante), encontramos actores de ambas comarcas, pero que incluso no mantienen relaciones directas entre los de una y otra comarca. Tiene por tanto un carácter residual en tanto que grupo cohesivo (lo cual no significa que estos actores no puedan tener una cierta centralidad).

Figura 2: Grupos cohesivos en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos



Previo al análisis más detallado de las subestructuras o grupos cohesivos más relevantes puede resultar útil una breve caracterización a partir de los principales atributos. Al papel determinante del **territorio**, ya comentado, hay que añadir las variables sociodemográficas. Por un lado, tenemos la edad. La red social del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos presenta un elemento positivo, su reducido

envejecimiento (solo cinco actores sociales mayores de 60 años -9 %-, y con papeles por lo general modestos). Sin embargo, ello no implica que estemos ante una red que pueda calificarse como joven, por cuanto la presencia de actores jóvenes, de menos de 35 años, es prácticamente testimonial (apenas el 6 %). Un elemento de cierta estabilidad, pero solo a medio plazo, deriva del significativo peso que tienen los actores entre 45 y 60 años, tanto desde el punto de vista cuantitativo como sobre todo de la centralidad de los actores.

La presencia de **mujeres** es limitada en el conjunto de la red social (20 %). Sin embargo, lo destacable no es tanto su cantidad como su localización (prácticamente todas ellas en la comarca de Andorra – Sierra de Arcos) y las posiciones que ocupan. Si nos atenemos a su nivel de prestigio, puede verse que salvo en tres casos en los que tienen posiciones periféricas, en todos los demás ocupan posiciones de cierta centralidad, e incluso aparecen algunas relaciones recíprocas entre ellas, lo cual es muy importante. Pero incluso más que las relaciones entre el colectivo de mujeres y las posiciones que éstas puedan ocupar, lo que tiene una importancia estratégica es que constituyen puentes para un gran número de potenciales relaciones entre actores, como puede verse al comparar la red social compuesta solo por varones con la red completa: buena parte de las relaciones en la comarca de Andorra – Sierra de Arcos se ven seriamente afectadas. Así por ejemplo, si se analizan los *key players* de la red social, la desaparición de algunos de estos actores mujeres (41-TS y, en menor medida, 53-I), provocarían una cierta fragmentación en la red social (Borgatti y Dreyfus, 2006), al menos a corto plazo (obviamente los algoritmos no incorporan la capacidad de reacción que tendría la red social de recomponer las relaciones, pero es evidente que ésta no sería posible, en su caso, más que a medio o largo plazo).

Por su parte, la situación general en cuanto a la distribución de los actores sociales según intervalos de **edad** se caracteriza por el predominio absoluto de aquellos con edades comprendidas entre los 46 y 60 años (44 %) y los 36 y 45 años (41 %). Tanto los actores sociales de mayor edad, con más de 60 años, como los más jóvenes, con menos de 35 años, tienen una presencia muy escasa (9 y 6 % respectivamente). De esta distribución el aspecto que en principio cabe calificar como más negativo es la escasa presencia de actores sociales jóvenes que, si bien no aportan la experiencia de aquellos dentro de los grupos de edad superiores, si suelen ser, como está muy demostrado, los más innovadores o al menos los más abiertos a la introducción de innovaciones. El aspecto que compensa, aunque sea parcialmente, este fuerte desequilibrio, es la importancia que tiene el grupo de actores sociales con edades entre los 36 y 45 años. A la hora de valorar su presencia en los diferentes grupos cohesivos cabe resaltar que los pocos actores sociales más jóvenes no ocupan posiciones centrales en ninguno de los grupos cohesivos. En el único en el que uno de ellos tiene una posición de cierta relevancia (grupo número 6) ésta se asocia a la formación universitaria y, probablemente también, a la importante implicación en la vida social, así como al papel técnico que tiene el actor en cuestión. Por su parte, los actores

mayores de 60 años tampoco tienen papel protagonista desde el punto de vista de la centralidad en ninguno de los grupos cohesivos.

En cuanto a la **formación**, un aspecto muy positivo es el predominio de actores con estudios superiores. En este contexto, dos de los grupos cohesivos están formados única y exclusivamente por actores con este tipo de formación (5 y 8); en algún otro caso, sin ser mayoría, los actores sociales con formación superior sí tienen una posición predominante en cuanto a prestigio (grupo 3). Pero ello no permite en modo alguno deducir que allí donde hay actores sociales con estudios superiores, sean éstos siempre los que adquieren las posiciones dominantes. Así por ejemplo, dos de los grupos cohesivos están claramente dominados por actores con menor formación, incluso uno de los actores de mayor prestigio y con mayor poder en la red social cuenta únicamente con estudios primarios (grupos número 1 y 4). A efectos de posición central en la red social, y especialmente de dominancia en las relaciones dentro de cada grupo cohesivo, el perfil socioprofesional tiende a tener una influencia más significativa. Por ello, son los actores con una importante implicación en actividad político-institucional los que tienden a ostentar las posiciones más centrales.

9.2.1. Andorra: Centralidad relacional y sinergias a partir del liderazgo técnico, institucional y social

Un análisis individualizado de las principales subestructuras cohesivas resultantes permite extraer algunas particularidades de interés. La subestructura más cohesiva (número 8, $D = 0,48$) la constituyen un conjunto de ocho actores sociales (algo menos del 15 % de los actores, pero reúnen algo más del 17 % de lo que de manera simple podríamos denominar capacidad de cohesión global presente en la red). Hay varias características que introducen cierta homogeneidad y permiten explicar la conformación de esta subestructura, con estos actores sociales.

En primer lugar hay que destacar el elevado nivel formativo, por cuanto todos ellos cuentan con estudios superiores y, en segundo lugar, su distribución territorial. No se trata únicamente de que todos ellos pertenezcan a la comarca de Andorra-Sierra de Arcos, sino que, además, la mayor parte provienen del municipio de Andorra (siete de los ocho que componen la subestructura, mientras que el restante se localiza a 20 minutos de Andorra). Por tanto, prácticamente cabe identificar a esta como una subestructura socio-relacional del municipio de Andorra. Hay otras variables que permiten matizar la caracterización de esta subestructura, como la ausencia de mujeres, o el predominio de edades entre los 46 y 60 años, si bien algo más de una tercera parte se sitúan entre los 36 y 45 años, lo cual, teniendo en cuenta las características

demográficas de éstas áreas, es un aspecto relativamente positivo, porque aún a experiencia con una cierta juventud. En cuanto a los perfiles socio-profesionales, hay una cierta heterogeneidad, combinándose actores con actividades político-institucionales, técnicas o sociales como fuente de relevancia en la red social.

Como es sabido los actores político-institucionales en Aragón tienen en los consejos comarcales un importante ámbito de proyección. Si a ello se le suma la presencia, frecuente, de cargos electos en la Diputación Provincial, el resultado es que muchos actores con este perfil adquieren una cierta relevancia en las redes sociales básicamente por esa dedicación política, pese a que muchos de ellos, la mayoría, tengan obviamente su propia ocupación laboral. En todo caso, la presencia en instituciones supramunicipales es en las comarcas aragonesas una de las principales fuentes de relevancia, mucho más incluso que en el propio grupo de acción local. Es el caso de uno de los actores institucionales, vinculado al Partido Socialista Obrero Español, que además de concejalía en su municipio, ha tenido desde 2007 hasta 2011 aquí su principal ámbito de proyección (35-IS). La vertiente social es también fuente de relevancia, por cuanto este actor se vincula con cuestiones organizativas y de gestión de la Junta Local de la Semana Santa.

Por su parte, el segundo de los actores con este perfil político-institucional (30-I) está vinculado al Partido Popular, pero a diferencia del anterior, su proyección ha ido mucho más allá del consejo comarcal. En efecto, además de concejal, ha estado presente en el consejo comarcal durante más de 10 años, y parte de esta actividad se ha compaginado con su presencia en la Diputación Provincial y en las Cortes de Aragón, además de ocupar cargos de relevancia dentro del partido. Por tanto, se trata de un actor que, más allá del posicionamiento relacional, que se verá a continuación, lo importante es que constituye un stock de capital social de tipo *bridging* y, sobre todo, *linking*, fundamental. Esto es así al tener que compartir una organización que establecer o intercambiar relaciones con actores de otras comarcas, y a la vez al tener una buena vía de acceso al propio gobierno regional (especialmente en las épocas en las que éste ha estado en manos del Partido Popular).

Otros actores deben su relevancia a su vinculación al ámbito de la cultura y la educación (32-S y 48-S). Además del ejercicio –pasado o presente– de la docencia en educación secundaria, ambos desarrollan actividades que van más allá del ámbito educativo y participan en movimientos cívico-culturales, que van desde la escuela de padres hasta desarrollar un papel muy activo en el Centro de Estudios Locales. Otros actores desarrollan igualmente actividades de tipo social, aunque éstas no sean la fuente principal de relevancia en la red de actores. Lo habitual es que se trate de actores que, desde puestos de tipo técnico, gestionen o estén implicados en actividades socio-culturales, educativas o deportivas (37-TS, 41-TS, 46-TS y 47-T). Así, entre estos actores están responsables durante un largo periodo de organismos como el Patronato de Cultura y Turismo, la universidad popular, la casa de cultura, el Parque Cultural del Río Martín (Rojo, 19??), el Centro de Estudios Ambientales de Andorra, el área de

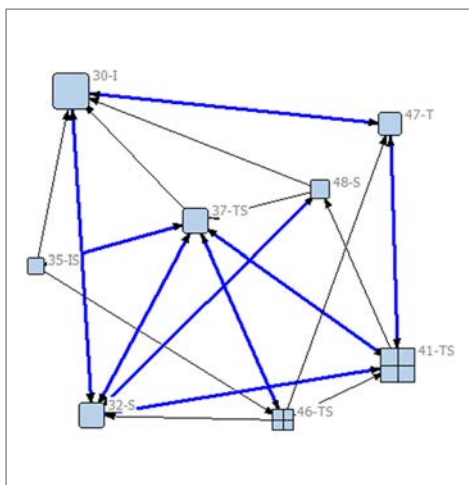
cultura y turismo en el organismo comarcal, o el ejercicio de la docencia en la universidad popular.

Se trata de un grupo cohesivo que tiene, por tanto, dos subgrupos con clara homogeneidad en cuanto a actividades, en el que el análisis relacional pone de relieve las complementariedades, tanto entre los propios actores técnico-sociales como, en menor medida, entre éstos y responsable políticos. Las nueve díadas recíprocas y la tríada completa son una muestra clara de estas complementariedades, y el hecho de que todos los actores participen al menos de una de estas díadas refleja que en el seno del grupo hay una integración y articulación relativamente buena. La estructura relacional pone también en evidencia el liderazgo de varios actores, bien de tipo principalmente técnico (41-TS, 37-TS) o bien social (32-S). No es sorprendente que los actores político-institucionales ocupen una posición discreta, al menos en lo que a las relaciones internas se refiere.

Cuestión diferente es cuando se ponen a los actores y sus relaciones en el contexto de la red social. Así, hay actores cuyo nivel de reconocimiento y su liderazgo interno (con un elevado número de relaciones diádicas) no se proyecta de igual manera en un contexto más amplio, y de ahí que su nivel de prestigio global menos relevante (37-TS). En otros casos, con el mismo número de relaciones diádicas dentro de la subestructura, ese liderazgo interno sí tiene una mayor proyección externa, llegando a tener un importante papel como puente con otros grupos, sobre todo en la comarca de Andorra – Sierra de Arcos (41-TS). En general se puede hablar de un doble liderazgo en el conjunto de la red social, técnico-social por un lado (41-TS) y político-institucional por otro (30-I), como puede verse en sus redes personales. En un segundo nivel se sitúan ya otros actores, a los que no cabe atribuirles la función de liderazgo, sino únicamente posiciones de prestigio relacional y, por tanto, de una centralidad medio-alta (32-S, 37-TS y 47-S).

Como es frecuente en muchos actores en nuestras redes sociales en áreas rurales, encontramos desajustes (o funciones diferenciadas según actores) entre el prestigio relacional, por un lado (indicador grado de entrada), con el nivel de actividad, integración y acceso a recursos relacionales dentro de la

Figura 9.2.1: Grupo cohesivo núm. 8 (Andorra – Sierra de Arcos) (D = 0,48)



propia red (grado de salida); es decir, aquellos actores con concentran mayor nivel de prestigio no suelen coincidir con los que tienen un mayor nivel de articulación y acceso a los recursos relacionales³. En nuestro caso este desajuste, o diferenciación de funciones, es muy destacado en el actor de mayor prestigio, con claras funciones de liderazgo político-institucional (30-I). Sin embargo, se sitúa en posiciones muy modestas en cuanto a actividad en la red social y acceso a los recursos relacionales en esta red social. Como consecuencia, su capacidad de intermediación entre actores, siendo importante, no puede calificarse como especialmente importante. A diferencia del caso anterior, cuando se unen dos funciones relacionales (como el liderazgo y posiciones de prestigio definidas por su grado de entrada) con un posicionamiento también importante en cuanto a integración y acceso a otros miembros de la red social (grado de salida medio-alto), el resultado es una importante capacidad de intermediación, tanto directa como en el conjunto de la red social (indicadores de centralidad de intermediación y centralidad de flujo de intermediación) (41-TS).

Una elevada capacidad de intermediación puede alcanzarse también por la proximidad y acceso a actores muy centrales, y así ocurre con actores que tienen un bajo nivel de prestigio (48-S). En este caso, estamos ante un actor que es poco reconocido como especialmente relevante en la red social, pero que desde su posición en el ámbito de la educación tiene acceso a un gran número de actores, por lo que tiene una capacidad de intermediación destacada. Es interesante destacar que esta capacidad es significativa si hablamos de intermediar entre sus contactos directos, pero lo es aún mayor si nos referimos a actores con los que no necesariamente tiene relación directa. Es ésta por tanto una de las grandes ventajas de ser un actor con un importante grado de salida, con conocer y tener acceso a un gran número de actores.

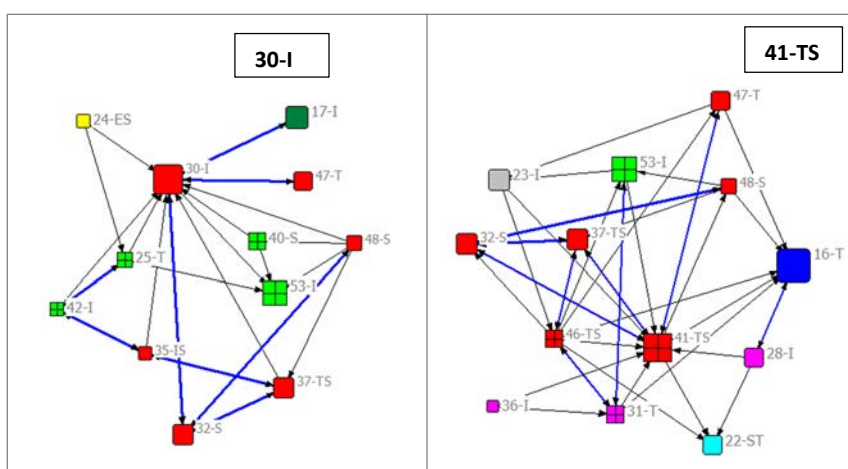
También se puede tener un gran potencial relacional sin alcanzar niveles máximos de centralidad de grado, y con una cierta cercanía a actores centrales. Así por ejemplo, con niveles medio-altos tanto de prestigio (grado de entrada) como de acceso a recursos relacionales (grado de salida) y de cercanía a y desde actores centrales, es posible tener una gran capacidad de intermediación (47-T). Esto hace que actores no especialmente significados, puedan ser en realidad muy poderosos por esta función de intermediación en la red social, como ocurre en este caso desde la actividad y posición de responsabilidad en un recurso ambiental especialmente reconocido y valorado en la comarca como es el Parque Cultural del Río Martín.

En conjunto, el grupo cohesivo goza de un excelente posicionamiento teniendo en cuenta el relevante papel que los actores técnicos tienen en las dinámicas socioeconómicas territoriales, y es especialmente positivo que conformen, junto a

³ Como se irá viendo en las diferentes áreas de estudio y sus correspondientes subestructuras socio-relacionales, este tipo de desajuste (o disociación de las dos funciones que ponen de relieve el grado de entrada y el grado de salida) va a ser una constante en nuestras redes sociales, siendo precisamente la excepción el que las máximas posiciones en ambos indicadores de centralidad de grado tiendan a coincidir en los mismos actores.

otros actores y perfiles, el grupo más cohesivo de esta zona de estudio. Por último, también hay que destacar la presencia de mujeres en este grupo cohesivo. Ambas comparten el perfil mixto técnico-social, y una de ellas constituye uno de los dos actores clave en cuanto a nivel de prestigio y función de puente con otros grupos de actores de la comarca.

Figura 9.2.2: Red personal de los actores 30-I y 41-TS



9.2.2. Andorra: primer núcleo político-institucional y sindical de orientación política de izquierda. Centralidad y liderazgo en la red social

La segunda subestructura en cuanto al nivel de cohesión está muy próxima a la anterior (número 5, $D = 0,41$). Tanto el número de actores como la proporción de cohesión global que reúnen están ligeramente por debajo del 15 %. Comparte con la anterior la procedencia territorial siendo todos los actores no solo de la misma comarca, sino también concentrados en el municipio de Andorra (siete de los ocho miembros, y solo uno de ellos del vecino Ariño). Se trata de un grupo de actores también con un elevado nivel formativo (seis de ellos con estudios superiores, entre los cuales la mitad a nivel de licenciatura y los tres restantes con estudios universitarios de ciclo corto); la edad media es relativamente baja (con dos tercios de los actores con edades comprendidas

entre 36 y 45 años). Esta combinación entre formación y cierta juventud constituye un importante potencial desde el punto de vista de los procesos de desarrollo.

Dos características diferencian a este conjunto de actores de otros grupos cohesivos. En primer, la presencia de mujeres, que suponen la mitad de los actores y hacen de este grupo el más equilibrado de en toda la zona de estudio. En segundo lugar, el perfil socio-profesional, con más de la mitad de los actores caracterizados por un perfil político-institucional y, más concretamente, en torno al PSOE e IU. Puede por tanto ser definido como como el grupo cohesivo joven, andorrano, progresista e incluso desde el punto de vista del género.

La mayor parte de los actores que responden total o parcialmente a un perfil político-institucional tienen una larga trayectoria, algunos con presencia institucional desde finales de los años 90, aunque la mayor parte se han incorporado durante los últimos 10-12 años. Varios de estos actores han ocupado u ocupan cargo de concejal, han estado al frente de la alcaldía. En el ámbito municipal algunos de ellos han estado o están presentes en lo que ha sido uno de los instrumentos para el desarrollo local del municipio más importantes, la Sociedad Municipal para el Desarrollo de Andorra (SOMUDAN)⁴, que ámbito regional, como el Instituto Aragonés de la Juventud. Otros miembros del grupo cohesivo han sido parlamentarios tanto en las Cortes de Aragón como en Congreso de los Diputados. Adicionalmente, varios de estos actores han ostentado u ostentan cargos orgánicos en sus respectivas formaciones políticas a nivel provincial o regional.

Por último, y dada la orientación política de todos ellos (PSOE e IU), no es de extrañar que, tratándose Andorra-Sierra de Arcos de una comarca con una importante base en la minería del carbón (Rubio, 2013), también entre los actores con un perfil político-institucional haya algunos vinculados con la tradición sindical, incluso con arraigo en los movimientos sindicales de los años 80 (Alquézar, 19??). Por tanto, actores de esta subestructura cohesiva reúnen una importante tradición de participación cívica, de presencia político-institucional a muchos niveles, y hasta de tradición en cuanto a movilización sindical. Esta es sin duda una característica que diferencia a estos actores del resto de grupos cohesivos del área de estudio (en la medida en la que, adicionalmente, ha contribuido a catalizar buena parte de la estrategia frente a los

⁴ <http://somudan.es/es/inicio/>. Los resultados que ha obtenido este instrumento ((bajo la forma de sociedad mercantil) han sido valorados como positivos, sobre todo desde el punto de vista social, como lo ponen de relieve algunas informaciones (ver recuadro). No obstante, en fechas recientes ha entrado en fase disolución, no sin polémica entre los grupos políticos locales, debido a la aplicación de la nueva normativa del gobierno del Partido Popular, que obliga a la disolución de este tipo de entidades cuando se sumandos periodos de pérdidas: ([http://imagenes.diariodeteruel.es/noticia/78793/la-disolucion-del-somudan-no-se-iniciara-hasta-el-22-de-febrero](http://imagenes.diariodeteruel.es/noticia/78793/la-disolucion-del-somudan-no-se-iniciara-hasta-el-22-de-febrero;)); <http://www.lacomarca.net/no-diga-negligencia-diga-somudan/> [Acceso: 21-03-2017].

efectos de la crisis derivada del declive de la minería, en parte con ayudas de los programas MINER)⁵.



Los microcréditos del Somudan de Andorra generan al menos 36 empleos y consolidan otros 85

viernes, 16 de agosto de 2013

La Sociedad Municipal para el Desarrollo de Andorra (Somudan) acaba de agotar los 500.000 euri línea de microcréditos que lanzó en 2011 para ayudar a la supervivencia de pequeñas empresas permitido generar al menos 36 empleos y mantener otros 85. Pese a que no hay previstos nuevos en el corto plazo, la empresa pública seguirá financiando proyectos en la medida en que vaya amortizando préstamos concedidos.

El Somudan inició esta línea de créditos a mediados de 2011, presupuestando una bolsa de 300.000 euros. El éxito de la iniciativa obligó el año pasado al consejo de administración a prorrogar las ayudas, partida con 200.000 euros más dirigidos a empresas de entre uno y 25 trabajadores con una facturación superior a los 3 millones de euros que tuvieran intención de invertir. Además de ayudar a las autónomas y pequeñas y medianas empresas que necesitaban financiación para iniciar o ampliar su negocio, también la posibilidad de utilizar el dinero para hacer frente a pagos inmediatos (nóminas y proveedores) o para cobrar por sus bienes o servicios facturados. En la prórroga se limitó esta cantidad a 300.000 euros por lo que el grueso se destina a nueva inversión.

Los fondos han ido a parar a 35 empresas diferentes, y han permitido el mantenimiento de 85 empleos y la creación de, al menos, 36 nuevos puestos de trabajo, generando un volumen de inversión que ronda los 10 millones de euros.

Pese a que se han terminado los fondos, el Somudan seguirá concediendo microcréditos en la medida en que vaya cobrando amortizaciones de deuda, por lo que "el dinero estará circulando constantemente", explicó la presidenta del Somudan, Silvia Quílez.

<http://bajoaragon.portaldetuciudad.com/es-es/noticias/los-microcreditos-del-somudan-de->

⁵ <http://www.iaf.es/paginas/actuaciones-plan-miner-2015>;
<http://somudan.es/es/noticias/convocada-ayuda-miner-2015/> [Acceso: 26-11-2015]

La presencia de algunos de estos actores en el ámbito supramunicipal también es destacada, empezando lógicamente en el consejo comarcal, pero también hay presencia en la Junta Directiva del grupo de acción local (Asociación para el Desarrollo Integral del Bajo Martín y Andorra-Sierra de Arcos), así como en otros organismos de

No obstante, no todos los actores responden solo a ese perfil político-institucional. Uno de ellos ha tenido una destacada presencia y representación en instituciones públicas en épocas pasadas, de donde proviene gran parte de su prestigio y a lo que está ligada su presencia en la red social. Por ello, si bien desde el punto de vista profesional se vincula a actividad económica en el sector de servicios de asesoría, y no estar en primera línea política, consideramos en primer lugar la verdadera fuente de centralidad en la red social en primer lugar (49-IE). El resto son actores con perfil técnico (25-T) y social (26-S y 40-S). En el primer caso se trata de un actor vinculado a actividades de promoción y desarrollo económico en la citada sociedad municipal, con labores por tanto especializadas en promoción económica. Por su parte, los actores sociales están vinculados al sindicalismo minero. Uno de ellos tiene un papel relevante, primero por asumir tareas de máxima responsabilidad sindical en el municipio de Andorra y, en segundo lugar, por la representación de una organización tal significada en la comarca y en la región como es el del colectivo Mujeres del Carbón de las cuencas de Aragón, muy activo también a nivel nacional⁶. El segundo de los actores sociales se vincula igualmente a tareas de representación sindical en la minería, de las que deriva el importante papel que tiene en la red social.

Es evidente por tanto que estamos ante un grupo claramente cohesivo, no tanto por la simple cuestión territorial de procedencia del mismo municipio de prácticamente todos los actores, sino sobre todo por el hecho de que todos ellos se articulan (desde posiciones en parte diferentes pero igualmente complementarias), en torno a los procesos de desarrollo local y de promoción económica y del empleo asociados a la actividad minera y a las alternativas (que se vienen planteando bajo la forma de programas e iniciativas de reindustrialización).

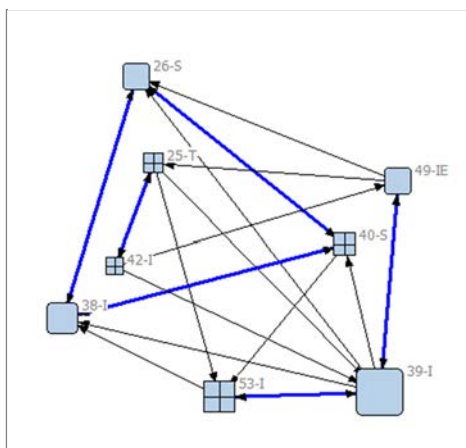
Desde el punto de vista de la estructura reticular, las seis relaciones diádicas recíprocas son una muestra de esta articulación, aunque es igualmente reseñable que hay también una cierta fragmentación, con al menos tres grupos de actores. Por un lado, un actor técnico y su superior jerárquica (25-T y 42-I). Por otro, unas relación político-sindical entre tres actores, que de hecho forman una tríada completa (38-I, 26-S y 40-S), lo cual pone de relieve la proximidad del actor político-institucional con los dos actores

⁶ Como lo ponen de manifiesto las movilizaciones que protagonizaron, junto con otros colectivos de León y Asturias: http://www.eldiario.es/sociedad/Mujeres-Carbon-reivindican-mineria-Madrid_0_153284930.html; el importante papel de este colectivo, como articulador de una parte importante de la sociedad civil vinculada al tradicional tejido minero, así como un repaso al panorama social y económico reciente, queda bien resumido en “Conociendo la lucha de ‘Las mujeres del carbón’ en la minería turolense”, en <http://www.aragonradio.es/podcast/emision/conociendo-la-lucha-de-las-mujeres-del-carbon-en-la-mineria-turolense> [Acceso: 16-11-2016].

vinculados al movimiento sindical. Y finalmente otros tres actores, con perfil principalmente institucional (39-I, 53-I y 49-IE), que o bien tienen o han tenido responsabilidad política de relevancia, tanto en el ámbito local como autonómico y nacional. No es casualidad que las dos relaciones diádicas recíprocas se centren en el actor con mantiene el cargo de mayor representación en la actualidad (39-I).

Desde el punto de vista relacional los indicadores ponen de relieve funciones y situaciones diferentes. Por un lado, se diferencia con cierta claridad un primer núcleo de prestigio (38-I, 53-I y 39-I), entre los que, a su vez, el último de ellos destaca como uno de los actores con mayor centralidad en toda la red social. El prestigio está asociado, en este caso, a roles principalmente institucionales, como es el de estos tres actores. Estos tres actores ejercen un papel de liderazgo en el grupo cohesivo, pero también en la red social (y esto es especialmente claro, e importante, en el caso de 39-I). En un segundo nivel de prestigio relacional ya tenemos otros dos actores, uno de ellos, en gran parte por su papel histórico, aunque también presente en la vida político-social actual (49-IE), y el segundo con una importante actividad sindical y muy próximo a todos los anteriores desde el punto de vista político (26-S).

Figura 9.2.3: Grupo cohesivo núm. 5 (Andorra – Sierra de Arcos (D = 0,41))



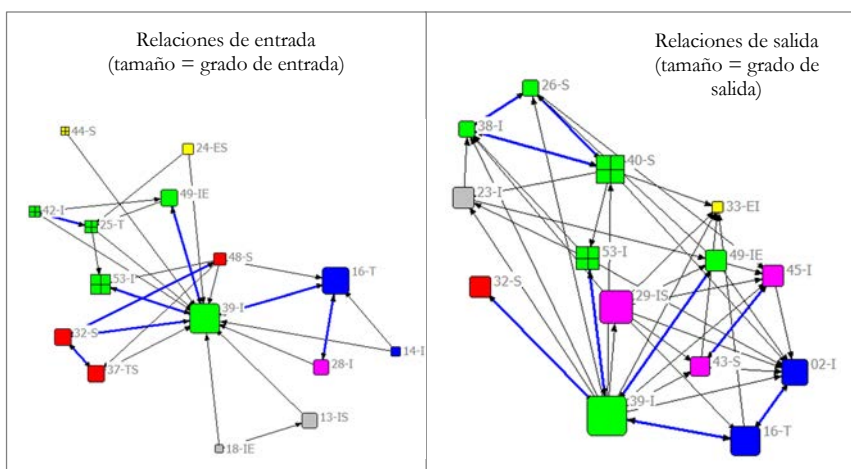
Por otro lado, se define un núcleo central de dos actores con un importante posicionamiento de cara al acceso a otros actores (grado de salida), es decir, que tienen elevada centralidad y están bien posicionados para acceder a recursos relacionales (40-S y, especialmente, 39-I). En torno a este nivel más central se sitúan una gran parte del resto de actores, con un nivel de acceso a este tipo de recursos medio-alto, lo cual permite definir a este grupo cohesivo como relativamente bien integrado y articulado, en torno a un núcleo central, que ciertamente ejercen una función de liderazgo en la red social, y cuyo eje lo constituye uno de los actores institucionales (39-I).

Este liderazgo es el resultado, desde la perspectiva relacional, de la suma de varios tipos de centralidad, que ponen de relieve su prestigio en la red social, su integración y acceso a una gran parte de actores también centrales y poderosos en la red social y, por último y como resultado, su elevada capacidad de intermediación. Efectivamente, este es el actor con mayor centralidad de intermediación, a mucha distancia de todos los demás. Y esta centralidad o elevada capacidad de intermediar entre actores se

manifiesta tanto si nos ceñimos a los caminos más cortos y directos como a todos aquellos otros que puedan ser menos directos y que impliquen a un mayor número de actores. En este sentido, este actor ejerce un muy elevado liderazgo relacional, al acumular no solo un prestigio muy elevado sino también una gran capacidad de acceso a otros actores centrales y de intermediar entre ellos, sino que, por todo ello, es ciertamente un actor con un elevado poder, por el control que ejerce en las relaciones entre buena parte del resto de actores relevantes.

Llama la atención otro de los actores (49-EI) que, pese a no situarse en posiciones relacionales de primer nivel, sí tiene una elevada capacidad de intermediación (aunque muy alejado del actor más central). Se correspondería con la imagen de un actor que, sin estar en primera fila, tanto por su elevada ascendencia respecto de actores muy centrales (como 02-I, 39-I y 45-I), y un prestigio medio-alto entre actores con cierto nivel de centralidad (y una relación diádica recíproca con el actor más central y poderoso, 39-I), es capaz de ejercer aún destacadas funciones de intermediación.

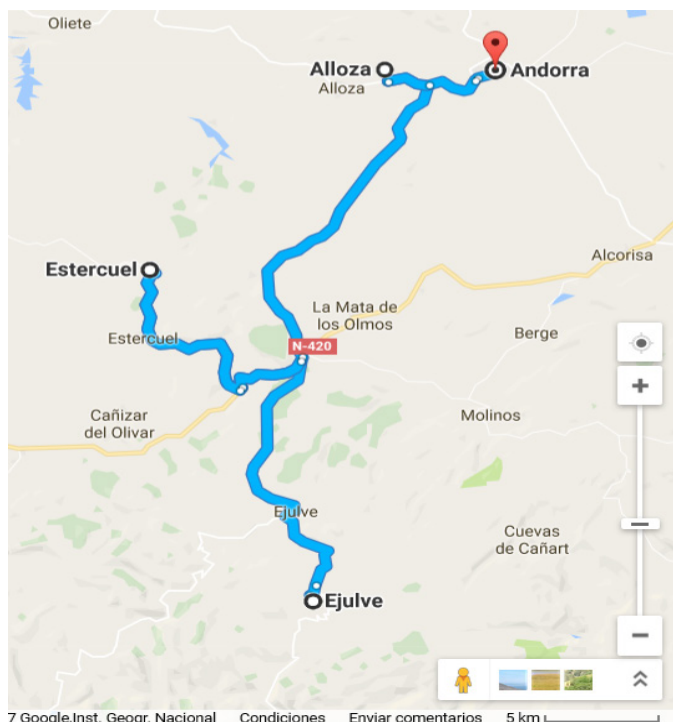
Figura 9.2.4: Red personal del actor 39-I



9.2.3. Andorra y su entorno: segundo núcleo político-institucional y sindical en torno al PSOE. Primeros síntomas de red territorial supracomarcal

El siguiente grupo o subestructura cohesiva (número 4, $D = 0,38$) también está compuesta por actores de la comarca de Andorra – Sierra de Arcos. No obstante, aunque continúan predominando los actores del municipio de Andorra, ya hay una mayor diversidad territorial (cuatro de los siete actores que componen el grupo provienen de Andorra, y el resto lo hacen de los municipios de Ejulve, Esterciel y Alloza). Este último es un municipio próximo, pero la distancia de los dos primeros es significativa, lo cual pone de relieve la presencia de vínculos relativamente estrechos. A ese factor territorial, al menos la pertenencia a la misma comarca, se le unen otras características que predominan y permiten diferenciar a esta subestructura socio-

Figura 9.2.5: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo número 4



relacional de las restantes. Por un lado, el nivel formativo es relativamente elevado (con tres actores con licenciatura y otro más con otro tipo de estudios superiores, y solo uno de los actores tiene únicamente estudios primarios). En cuanto a la edad media, ésta tiende a ser elevada, si bien lo más destacado es la convivencia de experiencia y una cierta juventud en el seno del grupo (con tres actores mayores de 60 años, y dos por debajo de los 45, uno de los cuales es incluso menor de 35 años). La escasa presencia de mujeres en el conjunto de la red social (solo dos de cada 10 actores) aquí se supera ligeramente (con dos mujeres entre los siete actores que componen esta subestructura cohesiva), aunque como veremos esta presencia no tiene un respaldo en sus niveles de centralidad.

Sin embargo, la característica atributiva que da homogeneidad a esta subestructura cohesiva es el perfil socio-profesional de los actores y las complementariedades entre éstos. Efectivamente, cinco de los siete componentes del grupo responden a un perfil básicamente político-institucional, mientras que los dos restantes tienen un carácter técnico, por un lado, y social, por otro. Sin embargo, como se verá a continuación, en ambos casos las complementariedades con el núcleo político-institucional son muy importantes.

En realidad, habría que hablar de un núcleo de afinidad política en el que participan seis de los siete actores, dado que cinco de ellos militan o representan al PSOE mientras que otro de los actores ejerce importantes funciones de representación del sindicato UGT. Entre los actores institucionales encontramos varios concejales, así como otros que han ocupado el cargo de alcalde. La mayor parte de estos actores tienen relativamente larga trayectoria en cuanto a su participación política e institucional, entre 15-20 años incluso, si bien no siempre en primera línea de la actividad política. La implicación es evidentemente más antigua en los respectivos municipios, bien como concejales (en algún caso, más de 20 años) o como alcaldes (una o dos legislaturas). Sin embargo, en prácticamente todos ellos también hay proyección supramunicipal.

Así, por ejemplo, varios de estos actores están presentes, o lo han estado, en el consejo comarcal, y al menos uno de ellos ha ejercido el cargo de presidente, durante al menos un periodo (28-IS, 29-IS, 36-I y 45-I)⁷. Entre estos actores está también la presidencia de la junta directiva del grupo de acción local, a través de la Asociación para el Desarrollo Integral del Bajo Martín y Andorra-Sierra de Arcos (ADIBAMA), responsable de la implementación del programa LEADER. La máxima proyección político-institucional corresponde no obstante a otro de los actores, que ha pasado

⁷ Recordemos que “la composición del Consejo Comarcal y la designación de sus consejeros depende de los resultados en las elecciones municipales y de lo dispuesto en la Ley aragonesa 11/2002 de 14 de mayo, de creación de la Comarca de Andorra-Sierra de Arcos”. En http://www.celandigital.com/25/images/pdfs/07_rev_andorra/notas/elecciones_autonomicas_locales_2007.pdf (p. 23). El procedimiento es el mismo para todas y cada una de las comarcas aragonesas. [Acceso: 18-11-2016].

desde la política local y el activismo a nivel comarcal (por ejemplo, en el sindicato UGT) y provincial (Juventudes Socialistas de Teruel), al Congreso de los Diputados, durante varias legislaturas (54-I). Todos ellos tienen en estas actividades una importante fuente de reconocimiento y relevancia que justifica su presencia en la red social, bien la actividad política de manera exclusiva, o bien la combinación de actividades políticas y sociales (por ejemplo, participación en asociaciones culturales que, a la postre, han dado pie a participar en el grupo de acción local, todo ello adicionalmente a la política en ayuntamiento y consejo comarcal)⁸.

Además de los actores político-institucionales, otros dos están presentes en esta subestructura socio-relacional. Como se ha señalado, las complementariedades con los anteriores son muy claras. Así, en el caso del actor con un perfil técnico, estamos ante un profesional del desarrollo económico local integrado en la estructura de la Agencia de Empleo y Desarrollo Local (dependiente del Consejo Comarcal. Su labor principal se centra en la promoción del emprendimiento en el ámbito comarcal (31-T). Por su parte, el perfil social se corresponde, como otros en esta comarca, a la tradición sindical en la comarca, y en este caso a una larga trayectoria de compromiso con los trabajadores de toda la comarca, aunque de modo particular con todo lo relacionado con la minería y con los proyectos empresariales para el desarrollo sostenible de las cuencas mineras (43-S)⁹.

Desde el punto de vista del posicionamiento relacional aquí puede hablarse de tres subgrupos de actores. El primero lo forman los tres que constituyen la única tríada completa (45-I, 54-I y 43-S). Se trata de actores o bien muy posicionados en las instituciones (54-I), o bien muy comprometidos con la lucha sindical (43-S). Es el caso, también, de actores con liderazgo personal, derivado de un cierto predicamento entre actores afines desde el punto de vista político y sindical, pero también por ser reconocido como relevante por otros actores en el territorio (45-I). Esta capacidad de

⁸ Aunque tiene carácter más anecdótico, uno de estos actores es también reconocido (aunque ello no implica necesariamente que se traduzca en prestigio) por su participación en la revolución cubana, junto al Che Guevara (habiendo sido posteriormente víctima de la represión castrista).

⁹ Este representante sindical participó, junto a otros actores, en las negociaciones con ENDESA S.A que en 2006 dieron lugar al acuerdo en torno al cuarto Plan de Reestructuración y Racionalización de la Minería de Endesa Generación S.A. (conocido como Plan de Reestructuración Minero 2006-2012), que implicó, entre otras medidas, el cierre de la explotación subterránea y el mantenimiento de la explotación a cielo abierto bajo determinadas condiciones, así como un plan de plantilla y prejubilaciones para más de 75 trabajadores, varios de los cuáles forman parte de la red social de actores relevantes. En <http://www.asie-sindical.com/Documentos/ERE%20ANDORRA%20OK.pdf> [Acceso: 18-11-2016].

Un análisis detallado que va desde una perspectiva histórica de la minería en la comarca, hasta la reconversión y el futuro industrial, puede verse en la Colección Territorio, el volumen correspondiente a la Comarca de Andorra – Sierra de Arcos, editado por la Diputación General de Aragón. Disponible en <http://www.comarcas.es/index.php/mod.documentos/mem.listado/chk.7cedcb86390245e0fbc81f4328e2e3b3.html> [Acceso: 18-11-2016]

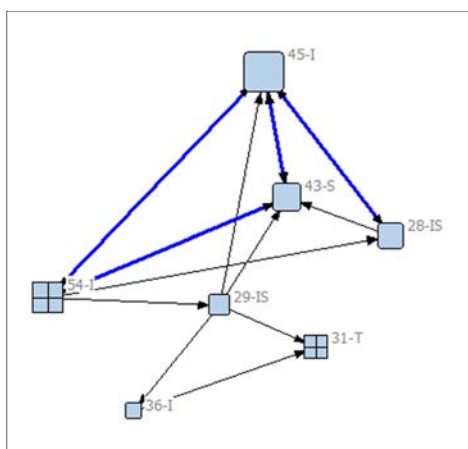
liderazgo está ligada a los puestos institucionales, y otros casos ponen de relieve que puede diluirse cuando se cesa en tales puestos.

En el segundo podría incluirse un actor político-institucional, cuya conexión con el resto de actores en esta subestructura se produce exclusivamente a través de una díada recíproca con el anterior (28-I). Por último, los tres actores restantes no participan de ninguna relación diádica recíproca, y dos de ellos mantienen incluso una posición incluso marginal en esta subestructura (29-IS, 36-I y 31-T). Respecto de este último actor, si bien hay un claro reconocimiento por parte de otros que se sitúan en puestos superiores en la estructura jerárquica de la institución comarcal, sus relaciones recíprocas las mantiene con actores “externos”, de otras subestructuras, pero a los que está vinculado por el perfil técnico.

Los indicadores reticulares ponen de relieve al menos dos grandes niveles de centralidad en el contexto de la red social, aquellos que ocupan posiciones relevantes (centralidad medio-alta o alta), y aquellos que se sitúan, pese a la importancia que puedan tener derivada de sus actividades (político-institucionales, o técnicas), en posiciones marginales o poco relevantes (centralidad medio-baja o baja). Entre los primeros hay, además, una clara división de funciones. Por un lado, aquellos actores que son una referencia para otros en la red social, y de ahí que alcancen un nivel medio-alto o alto de prestigio relacional (43-S, 54-I, 28-IS y 45-I). Por otro, aquellos que tienen una capacidad medio-alta o alta de acceso al resto de actores en la red social, esté esta combinada (45-I y 28-IS) o no con un nivel de prestigio destacado (29-IS).

Aquellos en los que concurre centralidad de grado de entrada y salida, es decir, prestigio relacional con buen acceso a otros actores en la red, son los que obviamente están mejor posicionados en la red social y presentan un mayor potencial relacional (45-I y 28-IS). En otros casos estamos ante un potencial que puede estar subutilizado, o al menos que puede tener dificultades a la hora de utilizarse con eficacia (29-IS). Esto ocurre cuando el actor ha perdido buena parte de su prestigio tradicional (en este caso debido a que tras las elecciones de 2007 dejó de ocupar cargos de representación político-institucional tanto en el ayuntamiento como en el Consejo Comarcal, aunque

Figura 9.2.6: Grupo cohesivo núm. 4 (Andorra – Sierra de Arcos) (D = 0,38)



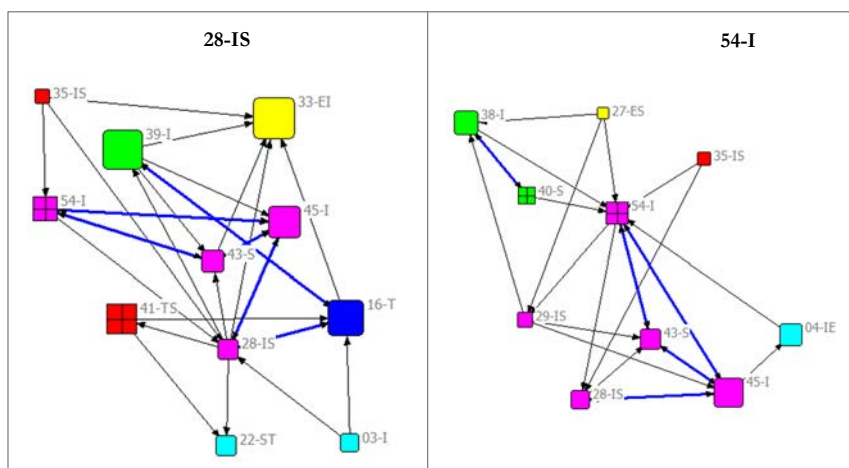
siga presente en la vida de su partido), pero conserva un elevado acceso a recursos relacionales.

Es precisamente la combinación de prestigio y capacidad de acceso a los recursos relacionales y de actividad en la red social lo que hace que un actor tenga mayor o menor capacidad de intermediación. Por ello el mayor intermediario en la red social es un actor que no alcanza valores altos, sino solo medio-altos, tanto en grado de entrada como de salida (28-IS). Y todo ello se basa en el hecho de ser precisamente el único actor que, aun formando parte de la estructura institucional del Consejo Comarcal (aunque con un papel no relevante), sí ocupa un puesto de gran importancia en otra estructura de cooperación, a una escala territorial mayor, la Junta Directiva de ADIBAMA. Esto le permite una red personal relativamente amplia, incluso más que la del actor institucional con mayor posicionamiento político-institucional (54-I).

Aunque a cierta distancia, otros actores concentran una capacidad de intermediación que aún cabe calificar como relevante en la red social (especialmente 29-IS y, en menor medida, 45-I y 54-I). Ello hace que esta sea una subestructura con un nivel de cohesión aún significativo, y a su vez en la que una parte de los actores mantienen una destacada relevancia en el conjunto de la red social, lo que permite considerarlos como parte de las élites socio-relacionales de esta zona de estudio.

Queremos llamar la atención sobre el papel que pueden jugar diferentes actores en la red social, como puede verse a partir de la comparación de dos de ellos (28-IS y 54-I). Los resultados ponen claramente de relieve que son más centrales en esta red social aquellos actores que operan en la escala local-comarcal (o de área de estudio, a través principalmente del grupo de acción local), que aquellos otros que, pese a tener un posicionamiento institucional muy relevante (como es el Congreso de los Diputados),

Figura 9.2.7: Red personal de los actores 28-IS y 54-I



están parcialmente alejados de la red social del territorio. En concreto, este actor ocupa “solo” un nivel de prestigio medio-alto (cuando a priori podría esperarse que fuese el más alto en toda la red social), y en el caso de capacidad de acceso a recursos relacionales, su posición es poco relevante (con un valor que cabe calificar como medio-bajo).

Este hecho nos llevaría a concluir que cuando los actores político-institucionales se centran básicamente en la vida de partido, o bien en la de las instituciones supra-locales, ese alejamiento puede implicar una pérdida de relevancia social en el propio territorio del que proceden y, sobre todo, como es el caso, una reducida integración y articulación con otros actores en la red social. Su red personal así lo pone claramente de relieve.

9.2.4. Bajo Martín: masculinización, envejecimiento, poder institucional ... y centralidad del trabajo técnico-gestor

Como se ha señalado, la variable territorial tiene una influencia determinante en la conformación de grupos cohesivos del área de estudio Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos. Si los tres grupos anteriores estaban compuestos por actores de la comarca de Andorra – Sierra de Arcos, los dos siguientes se componen de actores del Bajo Martín. Este resultado pone de relieve no solo la importancia de la división comarcal, sino la separación real que hay entre ambas comarcas (pese a la presencia de un grupo de acción local en el que ambas están incluidas).

El siguiente grupo o subestructura socio-relacional cohesiva, del Bajo Martín (número 3), reúne al 11 % de los actores de la muestra (seis actores), con un nivel de cohesión aún significativo ($D = 0,37$, un 13,2 % de la cohesión total). La pertenencia a la misma comarca es el primer aspecto diferenciador. Sin embargo, aquí no tenemos un grupo cohesivo centrado en un municipio, debido sobre todo a que en el sistema de núcleos urbanos del Bajo Martín ninguno de ellos tiene ni el tamaño ni juega el papel de centro funcional y de servicios como lo hace Andorra en su comarca. Por ello estos actores se distribuyen entre varios municipios, como Albalate del Arzobispo, Castelnou, La Puebla de Híjar y Jatiel, si bien es cierto que la mitad de los actores se concentran en el núcleo más importante en cuanto a tamaño demográfico, Albalate (pese a que la capital administrativa es La Puebla de Híjar).

Otras características permiten diferenciar a esta subestructura. En primer lugar, el nivel formativo, que en este caso es el más bajo de todos los grupos cohesivos. Es cierto sin embargo que la heterogeneidad es mayor (con un actor con estudios primarios, y dos con estudios superiores) pero, a diferencia de otras áreas, no predominan los actores con estudios superiores, sino aquellos con estudios secundarios.

Una segunda característica es la componente de género. También a diferencia de otras áreas, en las que las mujeres estaban presentes, aunque fuese por debajo de la media del área, esta subestructura se caracteriza por la ausencia total de mujeres. Este resultado se repetirá en otra de las subestructuras socio-relacionales del Bajo Martín, lo cual pone de relieve que esta falta de integración de las mujeres en la red social en el Bajo Martín es una asignatura pendiente muy importante a abordar desde las estrategias de cooperación y articulación de actores.

En cuanto a la edad de los miembros del grupo cohesivo, de nuevo marca una característica diferenciadora, al estar en una de las medias de edad más elevadas de toda el área de estudio (la segunda, tras el grupo número 4). Estos valores medios ocultan sin embargo una cierta heterogeneidad, y la presencia de dos actores entre 36 y 45 años (los más jóvenes), lo que supone un tercio de los miembros del grupo. El resto se sitúan entre los 46 y 60 años (la mitad de los miembros), y mayores de 60 años el restante.

Por último, la heterogeneidad está también presente en los perfiles socio-profesionales, aunque predominan aquellos cuya relevancia deriva de sus actividades o posición político-institucional. Esto es la consecuencia, como en muchas de las subestructuras en las áreas de estudio de Aragón, del papel que han tomado las comarcas y sus órganos de representación. En este caso están presentes tres actores con una larga trayectoria, dado que ocupan puestos de alcalde desde 2005 o 2007, y al menos han sido elegidos hasta las elecciones de 2019. A diferencia de otras áreas, y por la menor cohesión y tamaño de esta subestructura, no se

Figura 9.2.8: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo número 3



puede identificar esta subestructura con un partido político, distribuyéndose los actores en este caso entre el Partido Aragonés y el PSOE. En todo caso también hay que recordar que los tres tienen también proyección supramunicipal, en el Consejo Comarcal, en el que uno de estos actores ocupa la presidencia.

La mitad de los actores responden a un perfil económico, exclusivo o compartido con actividades político-institucionales. El hecho de estar presentes en la red social es un indicador de que tales actores están al frente de actividades económicas con un cierto dinamismo en la comarca. Estas incluyen desde el cada vez más pujante sector agroalimentario (especialmente el centrado en productos de calidad), hasta la ganadería porcina intensiva, pasando por actividades comerciales más tradicionales, pero vinculadas al relativo dinamismo de los sectores productivos de la comarca, como maquinaria y carpintería metálica.

En un caso la actividad se centra en la ganadería porcina intensiva (explotación de casi 2.000 plazas para ganado de cebo), que es una muestra de una de las principales orientaciones productivas del área, en estrecha conexión con el tejido empresarial de las comarcas limítrofes de Catalunya. Esta actividad es fundamental en la economía del Bajo Martín, en tanto que la ganadería suponía en torno al 40 % del Producto Final Agrario. Su importancia creciente se recogía de la siguiente manera: *“El sector ganadero es el que más se ha modernizado y diversificado. Ya no se trata solo de cabezas de ganado lanar agrupadas en rebaños y recogidas en parideras y corrales. Las granjas avícolas y de ganado vacuno son también importantes. Sin embargo, el efecto multiplicador se ha producido con las granjas de porcino, en todo su proceso de producción e integradas o no”* (Serrano, 2009: 19). Adicionalmente, con ayudas del Plan MINER y RECHAR (transformación económica de zonas mineras del carbón) que han afectado a diversos municipios, se han aprobado proyectos empresariales vinculados a la ganadería, sobre todo de construcción de áreas de expansión ganadera (Franco, 2009).

La agricultura es otro de los pilares tradicionales de la economía de la comarca. Sin embargo, en las últimas décadas la agricultura propiamente dicha ha perdido peso en favor de la transformación agroalimentaria, sector en el que el Bajo Martín se está posicionando relativamente bien, siendo considerado este extremo como una de las fortalezas estratégicas en el Plan de Zona del Programa de Desarrollo Rural Sostenible (2011-2015)¹⁰. En la misma línea muchos productores se están esforzando en introducir y trabajar con criterios de calidad, con el objetivo de competir mejor en los

¹⁰ Gobierno de Aragón: *Programa de Desarrollo Rural Sostenible (2011-2015). Plan de zona: Comarca del Bajo Martín*. Resumen DAFO en http://www.aragon.es/estaticos/ImportFiles/BAJO_MARTIN/BAJO_MARTIN_Formulario_2.pdf [Acceso: 20-11-2016].

mercados. Algunos de estas iniciativas, por ejemplo la semiconserva de pescado, son objeto de ayudas desde el programa LEADER¹¹.

La última tipología de actor social presente en esta subestructura cohesiva se corresponde con un perfil socio-profesional de tipo técnico-gestor, en este caso vinculado a ADIBAMA, y por tanto con responsabilidades importantes en el seno del grupo de acción local (16-T). Desde el punto de vista relacional, precisamente no es casualidad que en este actor converjan las dos únicas díadas recíprocas presentes en esta subestructura relacional que, como puede verse, es claramente más simple que las anteriores. Es por tanto este actor el que ejerce la principal centralidad en la subestructura, aunque esto no es exactamente igual cuando la situamos en el contexto de la red social.

Efectivamente, si atendemos a los indicadores reticulares, este actor comparte la centralidad con otro de perfil político-institucional (02-I), en el que además de las responsabilidades como alcalde concurren otras de tipo supramunicipal, en concreto en los órganos de dirección del Consejo Comarcal. La importancia con la que en la comarca se perciben ambas funciones explica que estos dos actores sean los únicos que alcanzan valores muy relevantes en los indicadores relacionales. Así, por ejemplo, el actor institucional alcanza ligeramente mayor prestigio, pero si se observan los resultados en cuanto a acceso a recursos, de nuevo nos encontramos con ese cierto alejamiento de muchos actores políticos, que tienden a concentrar más prestigio que acceso a la red. Hay que recordar sin embargo que en realidad no estaríamos tanto ante dificultades reales de acceso a los actores que componen la red social (que estaría garantizado por su posición en el Consejo Comarcal), sino a una cuestión de valoración respecto del papel del resto de actores, es decir, de consideración de la relevancia que puedan tener esos otros actores en la red social. De nuevo los actores que se sitúan en posiciones superiores en la jerarquía tienden a valorar mucho más a los considerados como “iguales”, o “superiores”, pero menos a los considerados como “inferiores” en esa jerarquía.

Este perfil es similar al de otro actor institucional con una elevada centralidad, citado anteriormente, en la comarca del Andorra – Sierra de Arcos (39-I), con una trayectoria en torno a una década ocupando cargos de elevada representación tanto en la escala municipal como en el Consejo de la Comarca. La –significativa- diferencia en el nivel de prestigio (mayor en el actor institucional del Bajo Martín) podría relacionarse, por un lado, por una menor dispersión de cargos y, con ello, una probable mayor presencia en el territorio, hecho que coincide, en el actor de Andorra – Sierra de Arcos, con una creciente orientación a cargos externos al territorio o de representación externa del territorio (dejando la representación municipal).

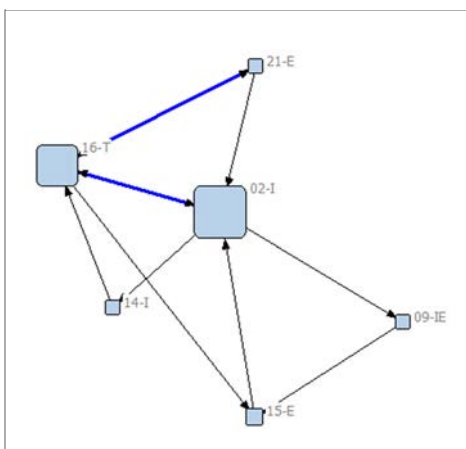
¹¹ <http://www.agroinformacion.com/el-programa-leader-consolida-170-empleos-en-el-bajo-martin-y-andorra-sierra-de-arcos/> [Acceso: 20-11-2016].

Por otro lado, en el actor del Bajo Martín contribuye también el hecho de que al estar ante una red social más débil y con menor número de actores, las relaciones (especialmente de salida) tiendan a focalizarse en el actor más prestigioso. Probablemente por esta posición tan central, el resto de actores institucionales quedan prácticamente desdibujados en cuanto a prestigio y con un papel muy poco relevante en el seno del grupo (14-I y 09-IE). De hecho, el reconocimiento de estos dos últimos les viene, en el seno del grupo, de ese actor institucional, y cabe pensar que probablemente esto es más por el hecho institucional en sí que por las cualidades o habilidades personales que éstos puedan reunir.

Por último, si se comparan las posiciones relacionales de este actor político-institucional (02-I) con el actor con perfil técnico-gestor (16-T), resulta sintomático que mientras el primero presenta un mayor prestigio que el segundo, es este último el que mantiene un valor muy significativo en cuanto al acceso a recursos relacionales (mientras que el actor político-institucional obtiene un valor que cabe calificar solo como medio-alto). Por tanto, no estaríamos ante diferencias en cuanto a la capacidad real de acceso a recursos relacionales, pero sí de integración, articulación y actividad en la red social. En este caso, claramente el actor técnico-gestor, por su trabajo, no solo ha de relacionarse mucho más con más actores de esta red social (más diversos al menos), sino que también tiende a valorarlos más positivamente, porque su trabajo consiste en parte en “valorizar” el

capital humano del territorio. Las diferencias anteriores no suponen, sin embargo, diferencias significativas a la hora de valorar su capacidad de intermediación. En los dos indicadores que utilizamos (intermediación propiamente dicha y centralidad de flujo de intermediación) ambos actores son los únicos que obtienen valores verdaderamente significativos, situándose prácticamente en las primeras posiciones en cuanto a capacidad de intermediación en el conjunto de la red social. Este resultado es claramente congruente con la situación en el área de estudio, porque estamos ante una estructura definida por una tríada de poder real en la que actores participan los dos actores político-institucionales con mayor representación en los órganos de decisión presentes en el área de estudio (consejos comarcales) así como un actor técnico-gestor, que es el único que está presente, a través del grupo de acción local, en ambas comarcas. Es sintomático también que, precisamente por esta visión

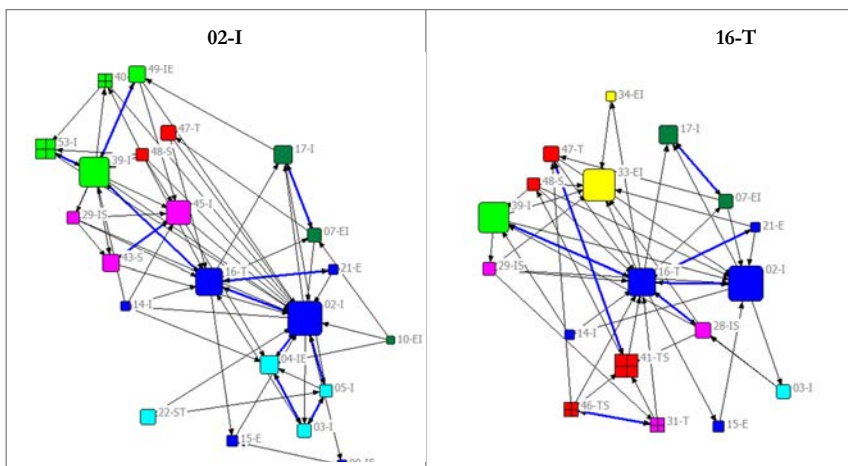
Figura 9.2.9: Grupo cohesivo núm. 3 (Bajo Martín) (D = 0,37)



supracomarcal, es el actor técnico-gestor el que obtiene también valores más elevados en el indicador cercanía de salida y, por tanto, cabe definirlo como un actor más próximo, globalmente, a todos aquellos que detentan cierto poder en la red social.

Una última característica importante en esta subestructura es que, a partir de estos dos actores más centrales, se produce un salto significativo, de manera que el resto ocupan posiciones casi marginales, con resultados en los indicadores de centralidad que en el mejor de los casos cabe calificar como medio-bajos (por ejemplo, en el indicador de prestigio), o bajo (en acceso a recursos relacionales).

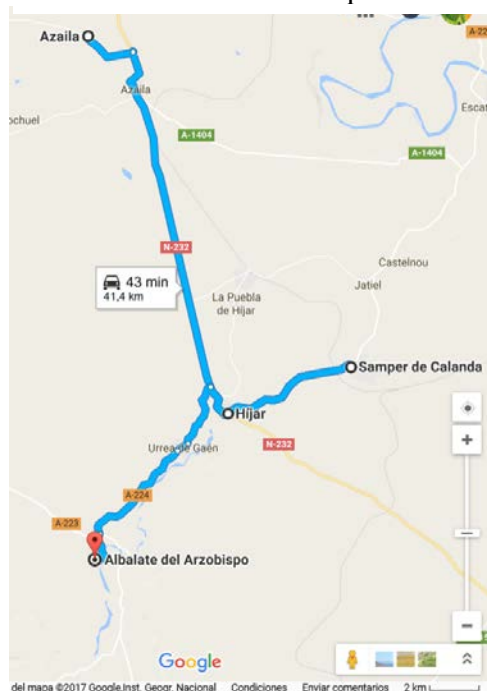
Figura 9.2.10 : Red personal de los actores 02-I y 16-T



9.2.5. Bajo Martín: rejuvenecimiento, mayor equilibrio en la distribución del poder institucional y polarización relacional

Con el mismo tamaño (seis actores, 11 % de la muestra), el siguiente grupo cohesivo (número 6) presenta una densidad de relaciones ligeramente inferior al anterior ($D = 0,33$). Aquí se repiten algunas de las pautas que se acaban de ver. En primer lugar, todos los actores provienen de la comarca del Bajo Martín. No obstante, aquí la dispersión en cuanto a los municipios de procedencia es mayor, es decir, hay una menor concentración en el principal núcleo urbano, Albalate del Arzobispo. Se trata de una red que podríamos calificar con una base territorial parcialmente diferente, pese a estar dentro de la misma comarca. Así, los seis actores se distribuyen entre Albalate, Híjar, Azaila, Urrea y Samper de Calanda. En segundo lugar, se vuelve a repetir la masculinización ya señalada en la subestructura socio-relacional anterior, con la ausencia total de mujeres. Por tanto, es un dato muy significativo que las dos subestructuras de mayor cohesión del Bajo Martín no incluyan a ninguna mujer entre sus miembros, y son además las dos únicas excepciones en el conjunto de grupos cohesivos de la red social. Y en tercer lugar, aunque aquí los niveles formativos son ligeramente más altos, la pauta es muy similar, por cuanto estamos ante la subestructura con prácticamente los segundos niveles formativos medios más bajos. Pese a ello, no pueden calificarse como especialmente negativos, dado que la mitad de los seis actores tienen estudios superiores (cierto es también que aquí vamos desde estudios de ciclo corto hasta un doctorado), y solo uno de ellos tiene únicamente estudios primarios.

Figura 9.2.11: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo



La edad de los actores sí marca diferencias significativas respecto a la anterior y a casi todas las subestructuras, puesto que, si la anterior era o estaba entre las subestructuras más envejecidas, esta está entre las más jóvenes. Este es el resultado de tres actores entre los 45 y 60 años, dos más entre los 35 y los 45, y el último es incluso menor de los 35 años (uno de los únicos tres actores de esta edad presentes en la red social, lo cual también es muy significativo). Por tanto, desde el punto de vista de la edad hay una cierta contraposición entre estas dos primeras subestructuras socio-relacionales de la comarca del Bajo Martín, identificándose una de ellas con un grupo de actores de edad bastante avanzada y la otra con una subestructura significativamente más rejuvenecida.

Por su parte, la tipología de actores es también heterogénea, si bien, al igual que en la anterior (y en buena parte de los grupos cohesivos aragoneses) la presencia institucional es muy importante. Así, la mitad de los actores deben su presencia (y relevancia) en la red social a la dedicación total o parcial a actividades político-institucionales. Al ya habitual ámbito de proyección institucional supramunicipal, el Consejo Comarcal (en el que estos actores ocupan puestos de consejero, y una de las vicepresidencias), hay que destacar la presencia de uno de ellos, además, en la Diputación Provincial (04-IE). Por otra parte, la afinidad política (todos ellos vinculados al PSOE) es otra de las razones que contribuyen a explicar que formen parte de esta subestructura.

El perfil económico está también presente, aunque formando parte de combinaciones como la económico-social, la socio-económica y la político-institucional y económica. Estos actores tienen dedicaciones diversas, algunas más tradicionales, como servicios comerciales y a empresas (por ejemplo, de materiales de construcción y fontanería, etc.) que, en todo caso, ponen de relieve una cierta demanda en el área (04-IE); y otras dedicaciones son más novedosas, desde el asesoramiento en gestión financiera (19-SE) hasta servicios especializados a empresas (06-ES). En este último caso estamos ante una iniciativa puesta en marcha a principios de los años 2000 (proveniente de la ciudad de Zaragoza), centrada en todo lo relacionado con el diseño gráfico. El que una iniciativa de este tipo esté presente en estos pequeños municipios, y el que sus promotores sean considerados como personas relevantes en la red social del territorio, pone de relieve, por un lado, la apuesta de estos por el territorio y, por otro, un cierto dinamismo empresarial en la comarca, del que en gran parte se alimenta esta empresa de servicios.

Por su parte, en cuanto a la orientación social, a diferencia de la subestructura anterior, en la que se identificaba casi exclusivamente con dedicación sindical, en este caso se trata, en gran parte, de implicación muy directa en dos tipos de actividades. Por un lado, las más tradicionales de carácter socio-cultural en los municipios o comarca, como por ejemplo el Centro de Estudios del Bajo Martín, muy activo en todo lo que atañe a la vida cultural de la comarca (22-ST). Por otro, las referidas a movimientos sociales de carácter cívico, caso de “Iniciativa Ciudadana por Híjar – Ganar Híjar” que

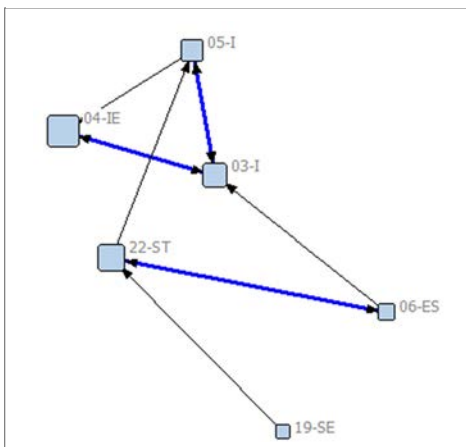
ha llegado a concurrir a las últimas elecciones locales, aunque sin obtener representación en el ayuntamiento (19-SE).

La posición reticular de estos actores pone de relieve varias alianzas, a la vez que un cierto divorcio según tipología de actores. Así, por un lado, tenemos a los actores con perfil institucional, con dos díadas recíprocas, y un centro de referencia en el marco de esta subestructura, pese a no ser el actor más prestigioso, pero sí el de mayor poder en el ámbito comarcal de los aquí presentes (03-I). Por otro lado, estarían el resto de actores, con perfil preferente social y económico. Entre los más implicados con el territorio se contabiliza una díada recíproca, mientras que el actor que ha estado tradicionalmente más vinculado a otras actividades profesionales, aparece con una posición marginal (que seguramente sería diferente de haberse producido con anterioridad el surgimiento y su implicación en movimientos cívicos organizados políticamente).

En el contexto comarcal la característica fundamental desde el punto de vista de la centralidad de estos actores es su debilidad. Uno de ellos adquiere una mayor relevancia en cuanto a prestigio y actividad en la red social (que cabe calificar como medio-alta), merced a su presencia en la Diputación Provincial (04-IE). Únicamente otro actor alcanza un nivel similar en cuanto a prestigio (22-ST), debido a su papel tanto en el Centro de Estudios del Bajo Martín como en el equipo técnico en ADIBAMA. Son precisamente los únicos actores que, como consecuencia, alcanzan posiciones de intermediación significativas, especialmente en este último caso, tanto si hablamos de intermediación directa, entre actores con los que se pueda mantener relación directa, como si se tienen en cuenta todas las opciones posibles de conexión en la red social. Ahora bien, la influencia real que puede tener un actor como intermediario depende no solo del valor que alcance, sino de su red personal, es decir, de hasta dónde puede extender esa capacidad de intermediación. La comparación de sus dos redes personales permite ver claramente que, pese que ésta es menor en uno de los actores (04-IE respecto de 22-ST), en el primer caso la capacidad de influir en la red social es mayor, por la mayor amplitud de su red personal.

Por tanto, estos dos actores alcanzan un mayor nivel de centralidad, sobre todo de intermediación, pese a no disponer de niveles muy significativos ni de prestigio ni de actividad en la red social. Sin embargo, a partir de ellos se produce un salto importante

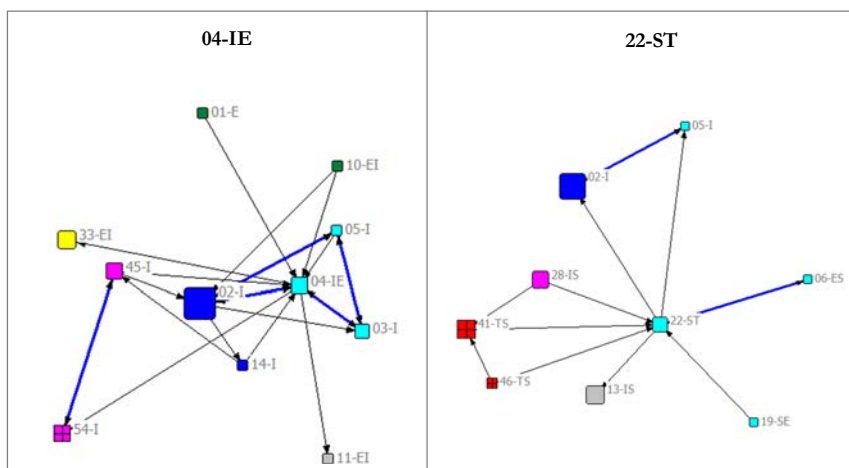
Figura 9.2.12: Grupo cohesivo núm. 6 (Bajo Martín) (D = 0,33)



en cuanto a niveles de centralidad, con lo que estaríamos ante una subestructura internamente desequilibrada, como ocurría también en la anterior. Estos resultados ponen de relieve que en estas subestructuras hay ya varios actores que operan en círculos relativamente cerrados o, al menos, diferentes, desde el punto de vista de las relaciones sociales en el territorio, y que, a tenor de estos resultados, no se vinculan, o lo hacen muy escasamente, con los actores considerados como relevantes desde el punto de vista social, económico, político-institucional o técnico del territorio.

No obstante, en subestructuras socio-relacionales relativamente débiles, como es el caso, la proximidad a actores centrales adquiere todo su valor, sobre todo por parte de esos actores aparentemente situados en posiciones marginales. Así, a los dos actores centrales se puede añadir un tercero, con una cercanía medio-alta a actores centrales, lo que hace de él, sin ser central, un recurso que también puede ser importante en la red social.

Figura 9.2.13: Red personal de los actores 04-IE y 22-ST
(tamaño de nodo = Centralidad de Intermediación)



9.2.6. Andorra – Sierra de Arcos: el poder del liderazgo económico

La siguiente subestructura (número 1) tiene el mismo grado de cohesión que la subestructura anterior ($D = 0,33$). La primera particularidad es también la procedencia de sus actores de una de las dos comarcas, en este caso Andorra – Sierra de Arcos y, como otras subestructuras de esta comarca, prácticamente todos los actores (cinco de los seis que componen el grupo) se localizan en el municipio de Andorra (solo uno de ellos proviene de Gargallo, a casi 30 km. de distancia). Esta subestructura destaca por un buen nivel formativo, pese a lo cual los valores medios la sitúan en posiciones bajas en comparación con otras áreas. Así, por ejemplo, aunque cuatro de los actores tienen estudios superiores (primarios y de secundaria los dos restantes), su baja posición relativa se debe a que en los cuatro casos se trata de estudios de ciclo corto (las antiguas diplomaturas), frente a licenciaturas en muchos otros casos de estudios superiores. En todo caso, más allá de estos pequeños detalles lo importante es que estamos ante un grupo de actores con una relativamente buena formación media.

En cuanto a la edad, esta es una de las estructuras con mayor índice de juventud (en el contexto de estas comarcas), con cuatro actores entre 45 y 60 años, y los dos restantes mayores de 60 años (no obstante, a tenor de los datos, sería probablemente más apropiado hablar de “menor envejecimiento”). Desde el punto de vista de la composición por género la característica es, de nuevo, la casi total ausencia de mujeres (uno de los seis miembros del grupo cohesivo), en línea por tanto con la muy reducida presencia de mujeres en las subestructuras socio-relacionales de estas comarcas (aunque estas tienden a concentrarse en determinadas subestructuras).

Sin embargo, este grupo cohesivo es interesante por varias razones. En primer lugar, y es su característica fundamental (además de la procedencia de casi todos sus actores de la ciudad de Andorra), la ausencia de actores cuya fuente de relevancia proviene principalmente de actividades político-institucionales. Paralelamente, y como consecuencia, destaca por el hecho de que prácticamente todos los actores están vinculados a actividades económicas (solo uno de ellos presenta un perfil único como actor social, pero muy conectado también con actores económicos). Se trata sobre todo de actores con funciones principales como empresarios y emprendedores. En segundo lugar, en esta misma línea, es de destacar que todos los actores con un perfil predominantemente económico, tienen a la vez un segundo perfil muy significativo, bien institucional (ejerciendo cargos de representación casi al mismo nivel que otros actores), o bien social.

Efectivamente, entre estos actores la determinante empresarial es fundamental. En algunos casos, la presencia en la red social se justifica por algo más que iniciativas

empresariales destacadas. Así por ejemplo, a partir de sus actividades particulares de asesoramiento a empresas, uno de los actores ha asumido, por un lado, funciones muy destacadas en la Asociación de Empresarios de la comarca de Andorra – Sierra de Arcos y Bajo Martín y, por otro, ha estado presente en etapas pasadas en la Junta Directiva de ADIBAMA, también con significativas responsabilidades (24-ES). De todo ello cabe presuponer que posiblemente constituye (o ha constituido), una referencia para sectores empresariales de ambas comarcas (dado que son los dos únicos organismos presentes todo el territorio). El sector financiero está también presente, con un alto directivo de la entidad financiera más importante en la provincia de Teruel, o al menos en sus zonas rurales, Caja Rural de Teruel (27-ES). En este caso su presencia en la red social deriva del importante papel que esta entidad financiera tiene respecto de las pequeñas iniciativas empresariales en las áreas rurales de la provincia.

La restauración y la hostelería están también presentes en el territorio, en función, por un lado, de la demanda vinculada al tejido empresarial de estas comarcas y, por otro, del potencial de turismo rural (34-EI y 33-EI). En uno de estos casos la actividad económica trasciende el de una iniciativa empresarial específica, como podría ser un establecimiento hotelero y de restauración, habiendo pasado en su trayectoria a gestionar una cadena de establecimientos. Por tanto, provenientes del mismo sector (y en este caso, grupo cohesivo) hay representación tanto del pequeño como del gran empresario. En este último caso el buen posicionamiento empresarial ha llevado al actor en cuestión a asumir funciones de representación muy destacadas en dos importantes asociaciones empresariales, la Asociación Teruel de Empresarios Turísticos, y CEPYME (que reúne a las pequeñas y medianas empresas).

El mueble ha sido otro de los sectores tradicionalmente importantes, ligado al dinamismo de Andorra y la minería en toda la comarca. Pero incluso tras la crisis, como reconoce el actor vinculado a este sector, las ayudas del Plan MINER han permitido mantener la demanda y, en algunos casos, incluso dinamizar más el sector, debido a la disponibilidad de mayores ingresos para un buen número de familias. Como otros muchos actores económicos presentes en la red social, en este caso este actor también tiene una proyección en la principal asociación de empresarios, la citada Asociación de Empresarios de la comarca de Andorra – Sierra de Arcos y Bajo Martín, en la que ha tenido responsabilidades cada vez más significativas (51-EI).

Por su parte, el único actor que no tiene un perfil económico, responde a un perfil social atípico en estas comarcas, al no estar vinculado al movimiento sindical, sino en este caso a Cruz Roja de Andorra (44-S).

A pesar del predominio del perfil económico, dos de estos actores tienen también una clara orientación político-institucional, en ambos casos vinculados al Partido Aragonés (34-EI y 33-EI). El primero de ellos limita no obstante su participación al ámbito municipal, como concejal. Sin embargo, el segundo, además de las tareas empresariales

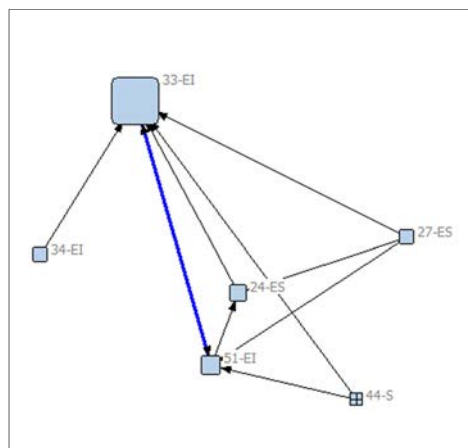
propias y sus responsabilidades en los órganos de representación empresarial, ejerce como concejal en el municipio, y adicionalmente está presente en la Diputación Provincial. Pese a esta participación en la vida político-institucional las responsabilidades son mucho menores, pero ponen de relieve el dinamismo personal y en qué medida pueden combinarse el mundo empresarial con la política local y provincial.

El posicionamiento relacional de estos actores acusa el hecho de estar ya ante bajos niveles de cohesión, de ahí que se trate ya de una estructura poco articulada, con una única díada recíproca. Son precisamente los dos actores que participan de esta díada los que constituyen los puntos de referencia en el seno del grupo cohesivo (33-EI y 51-EI), si bien el nivel de centralidad reticular de uno y otro difiere sensiblemente. Desde el punto de vista del prestigio relacional, únicamente uno de los actores (33-EI) alcanza valores elevados, y puede hablarse incluso de un claro liderazgo, no solo en la subestructura socio-relacional (lo cual es evidente si se observan las relaciones de entrada), sino también en el marco de la red social (como puede verse en su red personal, y de hecho es el segundo actor con mayor nivel de prestigio relacional).

Tras este actor, ningún otro alcanza valores que puedan considerarse relevantes. Si nos referimos a la actividad en la red social, la primera cuestión a destacar es la ya clásica divergencia en cuanto al posicionamiento respecto de los dos indicadores de grado, es decir, entre el prestigio y la actividad social de los actores (relaciones de entrada frente a relaciones de salida). Así, los actores que alcanzan valores de cierta relevancia en uno de los indicadores, la pierden en el segundo. Por esta razón, la segunda cuestión a destacar es que los actores con mayor actividad social y capacidad de acceso –aparente al menos- a recursos, son actores con posiciones marginales en cuanto a prestigio relacional (24-ES y, sobre todo, 27-ES).

La centralidad de grado, es decir, de relaciones directas de entrada o salida, se completa con la centralidad de intermediación. Efectivamente, es de nuevo el actor más prestigioso el que obtiene una capacidad de intermediación relacional más importante, aunque no resulta sorprendente que ésta no alcance valores altos en el contexto de la red social (y con relación únicamente a la intermediación directa). Esta capacidad de intermediación “no adquirida” se deriva lógicamente del limitado

Figura 9.2.14: Grupo cohesivo núm. 1 (Andorra – Sierra de Arcos) (D = 0,33)

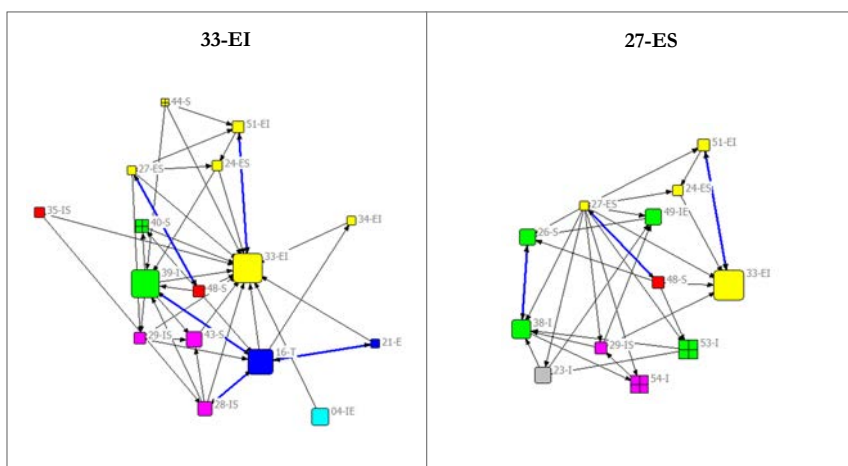


reconocimiento y valoración de otros actores en la red social, consecuencia lógica de formar parte de la élite relacional y, por tanto, valorar como relevantes especialmente a sus iguales, incluso de fuera de la comarca o de la red social.

Sin embargo, continuando con la capacidad de intermediación, resulta llamativo que los valores más elevados los alcance un actor que ocupaba posiciones marginales o poco significativas en los dos indicadores de grado, prestigio y actividad social, y que a priori no parecía poder tener un papel relevante en la red social (51-EI). Este resultado demuestra que no solo son importantes los contactos directos, sino que a veces lo es también la posición que se ocupa en la red social, es decir, con quién y de qué modo se relacione el actor en cuestión. Esta posición permite que este actor, pese a ser poco conocido, pueda tener un destacado poder relacional latente, que puede ejercer facilitando las relaciones y por tanto mejorando la eficacia de la red social respecto de su grupo cohesivo, pero también impidiendo o dificultando ese flujo de relaciones desde y hacia los actores más próximos.

En todo caso, pese a tener este poder de intermediación, los efectos y el margen real de control de flujos de relaciones pueden verse limitados por su red personal, que en este caso es limitada. Este tipo de condicionamientos pueden especialmente en este tipo de redes, en las que hay una elevada fricción relacional debido a que los actores desarrollan su vida profesional por lo general de manera bastante independiente unos de otros, con lo que el elevado coste de alcanzar un actor a través de tres, cuatro o más actores hace que el éxito de esas relaciones pueda verse comprometido.

Figura 9.2.15 : Red personal de los actores 33-EI y 27-ES



9.2.7. Bajo Martín: articulación en torno a actividades económicas y poder de intermediación político-institucional

El último de los grupos cohesivos que ligeramente supera el umbral que podemos considerar como significativo ($D = 0,27$) sigue la pauta territorial que hemos visto hasta ahora, de grupos definidos por la pertenencia siempre a la misma comarca (número 7), en este caso el Bajo Martín. Presenta varias similitudes o pautas comunes con otras subestructuras. En primer lugar, el predominio de los varones, aunque sería más apropiado decir la casi ausencia de mujeres (solo uno de los seis actores), en línea con buena parte de las subestructuras de estas dos comarcas y, sin duda, un aspecto en el que los actores vinculados al desarrollo territorial tienen una importante asignatura pendiente. En segundo lugar, la fuerte tendencia al envejecimiento (siendo la segunda subestructura más envejecida), puesto que, pese a la presencia de un actor menor de 35 años, no hay ninguno entre 35 y 45, y sí uno mayor de 60 años. Por tanto, estamos ante otro reto importante no solo en esta subestructura, sino en buena parte de la red social de la comarca del Bajo Martín, afrontar su necesario rejuvenecimiento. En tercer lugar, la situación en cuanto a niveles formativos es muy similar a la subestructura socio-relacional anterior. En este caso la mitad de los actores tienen estudios superiores (con un doctorado, una licenciatura y una diplomatura universitaria), dos de ellos han completado estudios de enseñanza secundaria, mientras que el restante cuenta con estudios primarios. Es decir, se trata de niveles formativos relativamente buenos, lo cual no evita que pese a ello la media de la subestructura se sitúe entre los más bajos en la red social.

Si las anteriores eran características atributivas que ya hemos visto en las subestructuras anteriores, el elemento distintivo está en los perfiles socio-profesionales, en torno a los cuáles destacan dos aspectos. En primer lugar, al tradicional peso político-institucional en gran parte de las subestructuras como principal fuente de relevancia, en esta son las actividades económicas las que, en principio, identifican y parecen caracterizar mejor a los actores que en ella participan. Tales actividades serían por tanto su principal fuente de relevancia social. En segundo lugar, lo anterior no significa que la variable institucional esté ausente, pero sí que no tiene la presencia tan relevante que se ha podido ver en otras subestructuras, como lo pone de relieve el hecho de que, de los cuatro actores con actividades político-institucionales, en dos de ellos estas ocupen el segundo lugar, tras las de tipo empresarial.

Según lo anterior, y teniendo en cuenta que cuatro de los actores se definen, en primer lugar, por su actividad económica, en principio podría decirse que estamos ante una subestructura cuyo elemento de articulación entre actores es su orientación empresarial. Sin embargo, esto es solo parcialmente cierto, porque en el conjunto de

la subestructura cuatro de los seis actores tienen también vínculos político-institucionales. Puede por tanto parecer contradictorio que con tanta aparente presencia político-institucional pueda derivarse la percepción de que estamos ante una subestructura que básicamente gira en torno a actores económico-empresariales. Se puede plantear una hipótesis explicativa, que consiste básicamente en que estamos ante un conjunto de actores con poder real limitado en el ámbito institucional, con una única excepción. Efectivamente, se trata de actores que han tenido presencia institucional en épocas pasadas (por ejemplo, una alcaldía con UCD en los años 80, alcaldía con el Partido Popular en los años 90, o concejalías diversas durante la década de los 90 y hasta 2011).

Sin embargo, en la actualidad su presencia institucional en el ámbito local o comarcal se limita a un solo actor, también vinculado al Partido Popular, que concentra todo el poder político-institucional presente en esta subestructura socio-relacional. Este actor ocupa una de las alcaldías, así como un puesto de relevancia en la Diputación Provincial (mientras que su presencia en el Consejo Comarcal es únicamente a título consultivo). Por tanto, la identificación como actores principalmente económicos oculta que ha habido una dedicación institucional, pero que en estos momentos la mayor parte de esos actores están alejados de las instituciones, en gran parte en virtud de los resultados electorales. Sin embargo, el único actor que sí acumula un cierto poder, sin embargo, es también el único, de todo el grupo cohesivo, que tiene esa actividad político-institucional como fuente única de relevancia y presencia en la red social. Como conclusión, este grupo cohesivo se puede caracterizar, efectivamente, por su orientación económico-empresarial, pero también política (no tanto institucional, porque solo uno de los actores está presente en instituciones, con cierto poder), en este caso vinculada al Partido Popular.

Las actividades en las que se centran estos actores permiten completar relativamente bien lo señalado hasta ahora sobre la base económica de la comarca. Así, encontramos desde actividades comerciales de pequeña escala (caso de la carpintería de madera), orientadas a la demanda final (12-IE), hasta empresas de restauración (07-EI), que ponen de relieve un cierto dinamismo en la demanda local. Por otro lado, encontramos también empresas de mayor escala, por ejemplo, en la industria mecánica, centrado en la fabricación de estructuras metálicas y sus componentes (01-E). Este último caso refleja bien un cierto dinamismo industrial en algunos de los municipios en el valle del Río Martín (con, por ejemplo, el polígono industrial en Puebla de Híjar).

Por su parte, otros actores se centran en la industria agroalimentaria, y reflejan bien la apuesta por la calidad en la producción y comercialización de diferentes productos, como aceite de oliva, quesos artesanos o vinos de calidad (20-E, 10-EI). Estas iniciativas emprendedoras entroncan claramente con las tendencias en muchas zonas rurales de valorización de productos locales, y en este caso una de las producciones

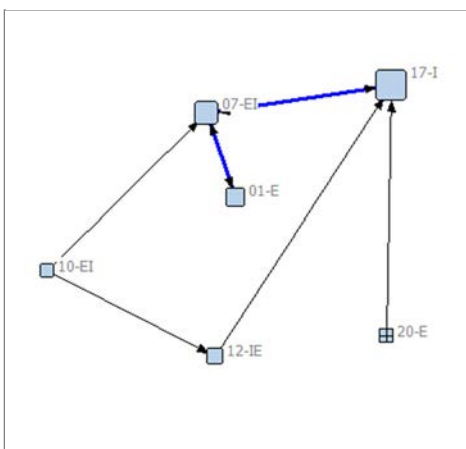
está, además, bajo la garantía de calidad que se deriva de la Denominación de Origen Protegida Aceite del Bajo Aragón¹².

En este contexto, en cuanto al posicionamiento relacional de estos actores cabe diferenciar dos subgrupos. Por un lado, los que constituyen el núcleo central de este grupo cohesivo, que son los que participan de las dos únicas díadas recíprocas, y que obviamente refuerzan los lazos entre ellos (17-I, 01-E y 07-EI). El grado de entrada, por ejemplo, refleja relativamente bien esta posición, en parte también por algunas relaciones externas. Por otro lado, están el resto de actores, con posiciones marginales incluso en el marco del grupo cohesivo. Los resultados en los indicadores de centralidad ponen de relieve una situación incluso más negativa al situar el conjunto del grupo cohesivo en el contexto de la red social.

Cinco son los aspectos que cabe destacar de tales resultados. En primer lugar, que efectivamente se trata de una subestructura con posiciones prácticamente marginales en la red social, al menos en lo que respecta a prestigio relacional (grado de entrada) y capacidad de acceso a recursos relacionales (grado de salida). En segundo lugar, en ese panorama solo cabe añadirle una excepción, que se corresponde con el actor que tiene un perfil más profesionalizado en el ámbito político-institucional (17-I). Aun así, tampoco puede decirse que alcance valores, por ejemplo, de prestigio, altos, pese a su presencia en la Diputación Provincial. En cuanto a su articulación en la red social y acceso a recursos, presenta el mismo comportamiento que ya hemos visto en aquellos que forman parte o se consideran parte de las élites (un muy bajo reconocimiento como relevantes de otros actores situados en posiciones no iguales, o inferiores, en la jerarquía social y político-institucional).

En tercer lugar, en buena parte de los restantes actores el bajo o muy bajo nivel de prestigio es consecuencia directa de su escasa participación en la red social, de operar en circuitos relacionales cortos, de ámbito municipal, o bien otros restringidos al ámbito profesional. De la misma forma, los niveles bajos obtenidos en cuanto a acceso a recursos, aquí, a diferencia del actor anterior, sí

Figura 9.2.16: Grupo cohesivo núm. 7 (Bajo Martín) (D = 0,27)



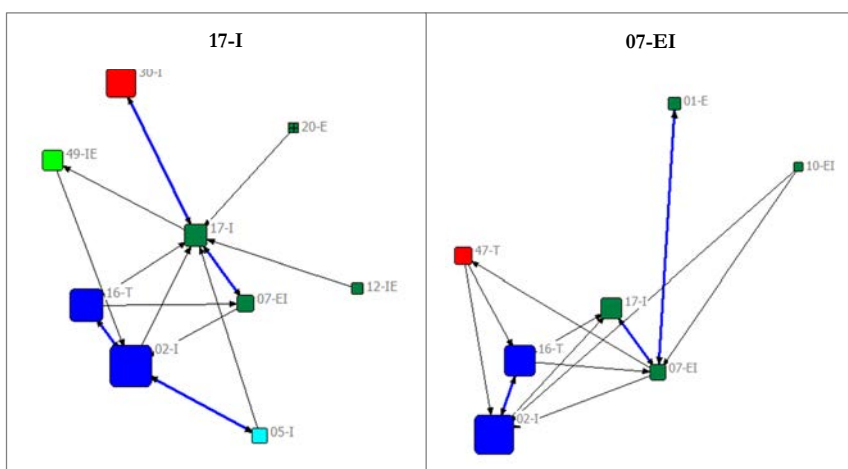
¹² <http://www.fanbar.es/>; <http://www.fanbar.es/prensa.htm>;
<http://www.aceitedelbajoaragon.es/productores/index.php>
<http://espana.gastronomia.com/productos/productores/aceites-albalate-s-l> [Acceso: 23-11-2016]

cabe interpretarlos como una dificultad real para acceder a tales recursos relacionales y, en definitiva, de articularse con el resto de actores de la red social.

En cuarto lugar, pese al limitado prestigio del actor más central en esta subestructura, este sí alcanza, merced a su posicionamiento en la Diputación Provincial (y, con ello, las relaciones con otros actores político-institucionales (aunque sean de diferente color político), una muy significativa capacidad de intermediación. Esta es importante tanto en las relaciones directas, en la intermediación entre contactos propios, como la que se deriva de los posibles flujos a través de toda la red social (centralidad de flujo de intermediación), lo cual pone de relieve y confirma que estamos ante un actor en posiciones estratégicas en la red social, y a la vez próximo a actores mucho más centrales que él. Por tanto, siendo un actor con un prestigio limitado (y probablemente, al que no cabe tampoco atribuirle liderazgo en la red social), sí es un actor con importante poder, debido al control que puede ejercer a partir de esa posición clave en la red social.

En quinto y último lugar, esta diferenciación entre centralidad de grado y centralidad de intermediación la tenemos en otro actor, incluso con mayor claridad (07-EI). Así, pese a presentar valores medio-bajos tanto en cuanto a prestigio relacional como en capacidad de acceso a otros actores en la red social, alcanza una capacidad de intermediación nada despreciable (sin situarse en los primeros puestos). Por ello, este es otro ejemplo de actor con poco prestigio, poca capacidad de acceso a recursos relacionales, pero que acumula un cierto poder en cuanto a control de flujo de relaciones entre determinados actores en el conjunto de la red social. Las redes personales de uno y otro ponen de relieve la importancia de la proximidad o ascendencia a actores muy centrales y poderosos en la red social, además lógicamente de los diferentes niveles en los que se mueven uno y otro.

Figura 9.2.17: Red personal de los actores 17-I y 07-EI



9.2.8. Reflexiones finales

A tenor de este análisis de los grupos cohesivos significativos en la red social del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, pueden extraerse varios elementos determinantes:

- 1) El territorio (pertenencia a una u otra comarca) se convierte en el primer elemento determinante de las pautas relacionales, y en torno al cual se produce la articulación estructural de los actores y sus relaciones sociales.
- 2) Otro elemento territorial, el sistema de núcleos urbanos, constituye un fuerte condicionamiento en la comarca de Andorra – Sierra de Arcos, de manera que por el tamaño urbano del municipio de Andorra varias de las subestructuras socio-relacionales se conforman total o casi totalmente por actores de Andorra. Esta situación difiere parcialmente en el Bajo Martín, donde se observan tendencias a agrupaciones de actores provenientes de determinados municipios, casi siempre próximos.
- 3) Prácticamente todos los grupos cohesivos se caracterizan por la fuerte presencia de actores con perfil institucional (bien como actividad principal y principal elemento explicativo de su presencia en la red social, o bien como actividad “secundaria”, pero siempre importante). Ello es debido al importante ámbito de proyección supramunicipal que se deriva de los consejos comarcales y, en menor medida, la Diputación Provincial.
- 4) La lógica político-partidista está muy presente, de manera que allí donde los actores político-institucionales están presentes, y tras los condicionamientos derivados del territorio, tienden a agruparse en función de afinidades políticas. De esta forma, encontramos subestructuras conformadas mayoritariamente por actores vinculados al PSOE, otra al Partido Popular, y otras en las que otros factores pesan más que la adscripción política, de manera que están presentes actores del PSOE junto a otros del Partido Aragonés o del Partido Popular.
- 5) Una tendencia, típica en las redes sociales en las que pueden diferenciarse diferentes “clases”, es que los actores que constituyen las élites acumulan niveles de prestigio elevados, pero a su vez solo reconocen, a través de sus relaciones de salida, como válidos a “sus iguales”, pero raramente a los que se sitúan en niveles inferiores de la jerarquía social o político-institucional. Esta falta de reconocimiento de los “diferentes” solo se salva, de manera parcial y casi excepcional, cuando hay una clara afinidad política muy marcada.
- 6) El modelo claramente predominante en los grupos cohesivos es el de un conjunto de actores con uno o dos actores que no solo ejercen la centralidad en el grupo,

sino que tienden a tener un papel relevante o muy relevante a escala de toda la red social. Por ello, además del calificativo de actores con elevados niveles de prestigio, con frecuencia este actor, o par de actores, están ejerciendo verdaderos liderazgos en la red social, cada uno en segmentos posiblemente diferenciados de la misma.

- 7) No obstante, la eficacia de la red social depende en buena medida de la presencia de actores con centralidad media, que aparentemente no tienen un papel relevante dentro de su correspondiente grupo, pero que en algunos casos pueden ser puentes importantes respecto de otros grupos. Así, si se analizan las conexiones de los siete actores más relevantes de los grupos cohesivos analizados, solo hay dos relaciones recíprocas (30-I con 17-I y 02-I con 04-I), lo cual pone de relieve que sin los actores de centralidad media la red social, desde el punto de vista interno, sería totalmente ineficaz.
- 8) En consonancia con lo anterior, otro resultado a destacar es que la capacidad de intermediación tiende a estar asociada a posiciones de centralidad de prestigio, pero no siempre. Cuando descendemos en la escala de prestigio y en el nivel de cohesión de las diferentes subestructuras, aparecen actores que, en ámbitos tal vez más reducidos, alcanzan valores significativos en cuanto a capacidad de intermediación, y sitúan a estos actores en posiciones de poder en la red social, al controlar flujos de relaciones que, en algunos casos, pueden ser significativos.
- 9) Para actores cuya fuente de relevancia social no es la política o las instituciones públicas, las asociaciones empresariales han demostrado tener una presencia muy significativa, y constituyen fuente de relevancia para un buen número de actores. Aquí han de destacarse tanto las estructuras de cooperación de carácter más territorial comarcal o supracomarcal, como las de ámbito provincial, en las que están muy presentes algunos de los actores sociales.
- 10) Si se comparan instituciones de ámbito provincial, como la Diputación Provincial, con asociaciones empresariales, estas últimas contribuyen de manera mucho más clara al liderazgo de los actores sociales que la primera, si bien esta sí es una fuente de capacidad de intermediación.
- 11) El grupo de acción local y ADIBAMA, como asociación que gestiona el programa LEADER, pese a estar presente en ambas comarcas, no ha conseguido apenas articular una red de actores con presencia en todo el territorio. Así lo pone de relieve que todas las subestructuras socio-relacionales incluyan actores únicamente de una comarca. Dos factores importantes pueden estar contrarrestando las posibilidades que se puedan tener desde ADIBAMA de contribuir a una mayor articulación en la red social del territorio. En primer lugar, el peso del territorio y la tradición histórico-cultural y económica. Estamos efectivamente ante dos comarcas, que constituyen dos realidades socioeconómicas, con vínculos funcionales diferenciados (Zaragoza en el caso del

Bajo Martín, y en torno a Andorra en su propia comarca), y con tradiciones económicas igualmente diferentes (minería en Andorra – Sierra de Arcos, y un mayor peso de la base agraria y agroindustrial en el Bajo Martín). En segundo lugar, los consejos comarcales, que focalizan lo fundamental de la participación político-institucional supralocal, con lo que la Junta Directiva, y el propio grupo de acción local, es percibido por muchos actores como un elemento secundario, sin que se llegue a ver en él un instrumento de cooperación territorial entre ambas comarcas, o al menos ser consciente de todo su potencial. Por ello también los actores político-institucionales no son especialmente beligerantes en cuanto a la presencia en la Junta Directiva, y permiten que el grupo de acción local esté presidido en diferentes periodos por actores sociales o económicos (porque su ámbito de poder está en el Consejo Comarcal, y no tanto en el grupo de acción local). Son por tanto necesarios avances de cara a una percepción más adecuada sobre el potencial que ADIBAMA puede tener en el territorio, como órgano de cooperación y de gobernanza público-privada, más allá del gobierno público asociado a los consejos comarcales.

Figura 3: Grupos cohesivos en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos y su distribución territorial

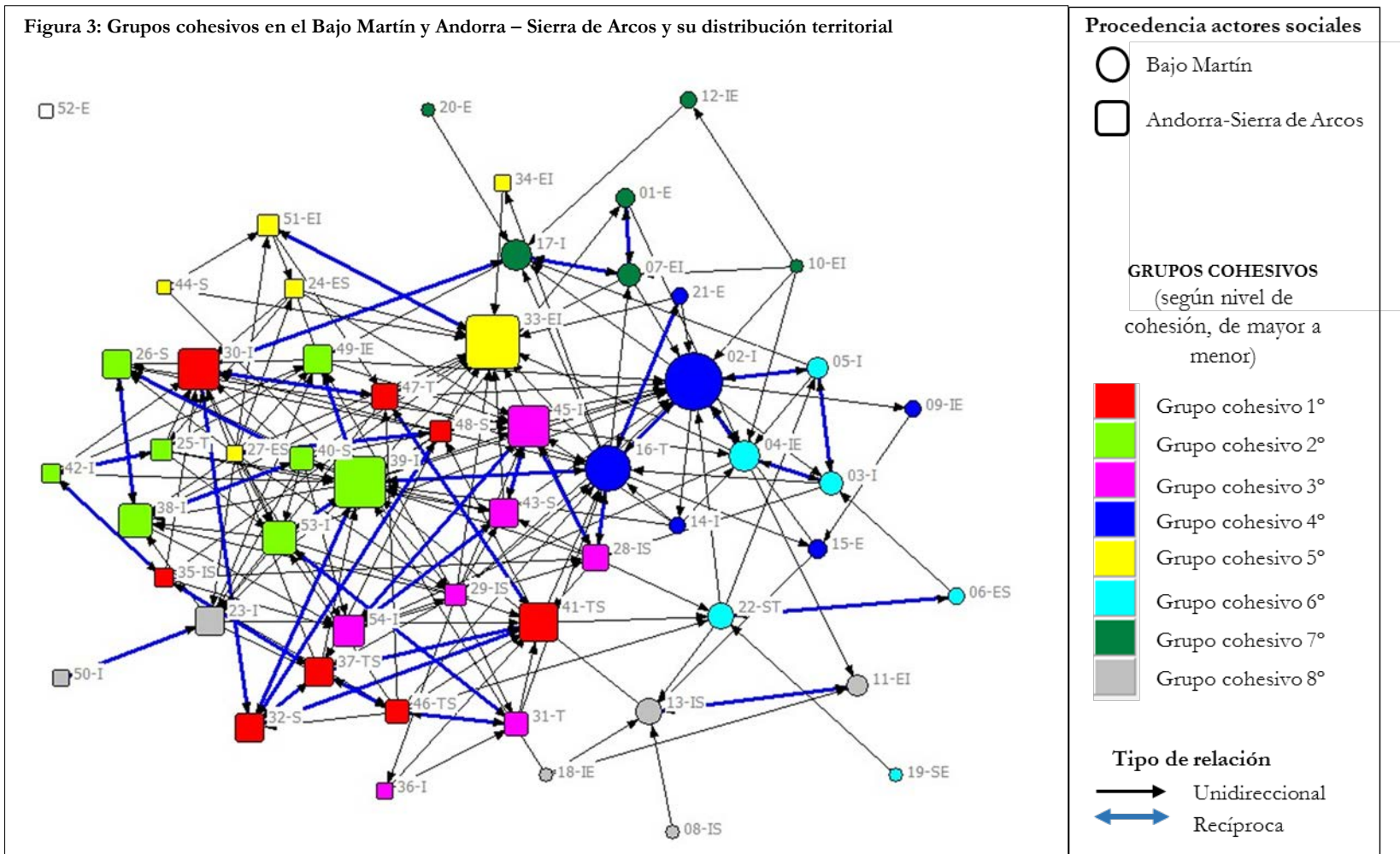


Figura 4: Distribución por edades de los actores sociales del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos

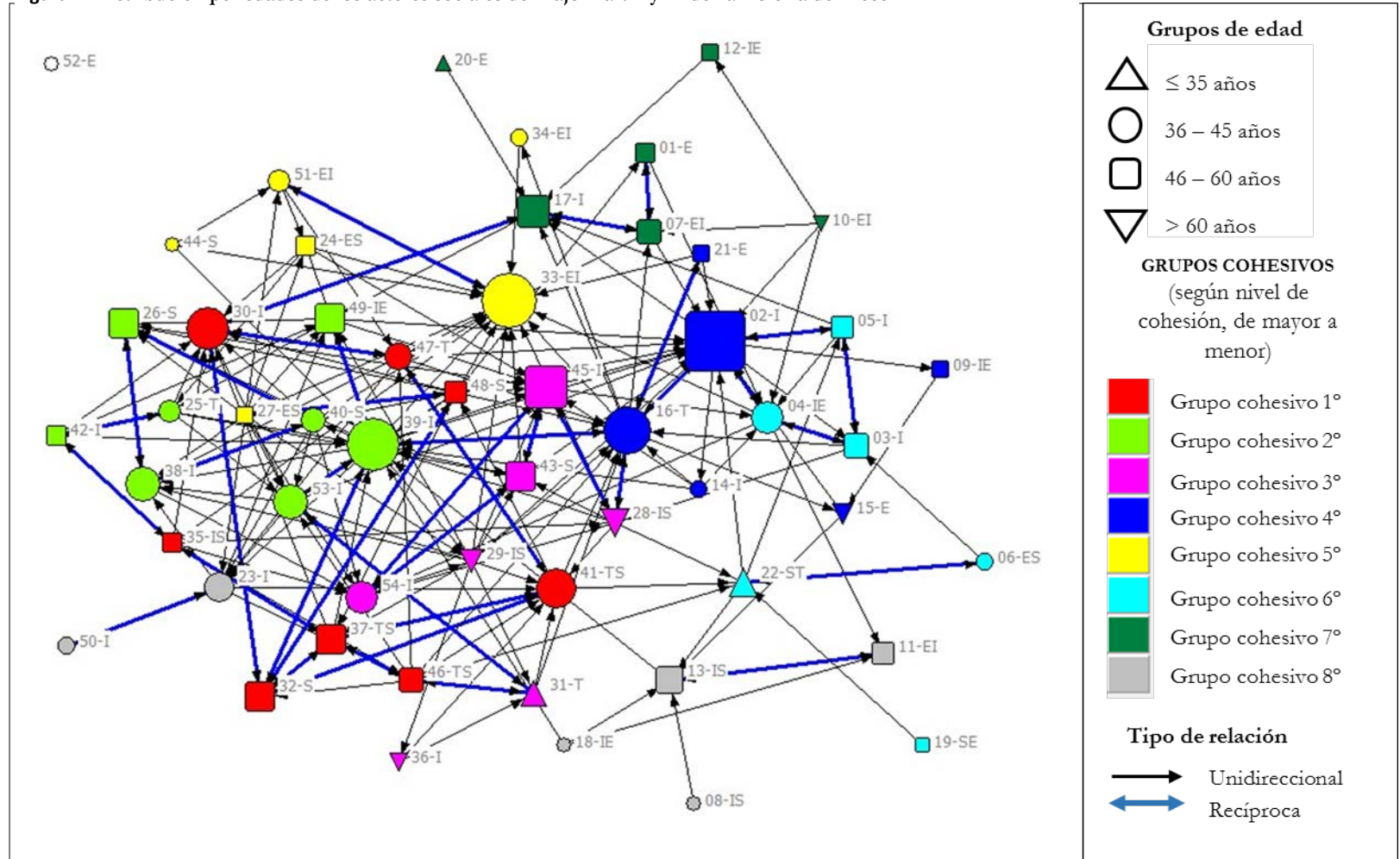


Figura 5: Distribución por sexo de los actores sociales en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos

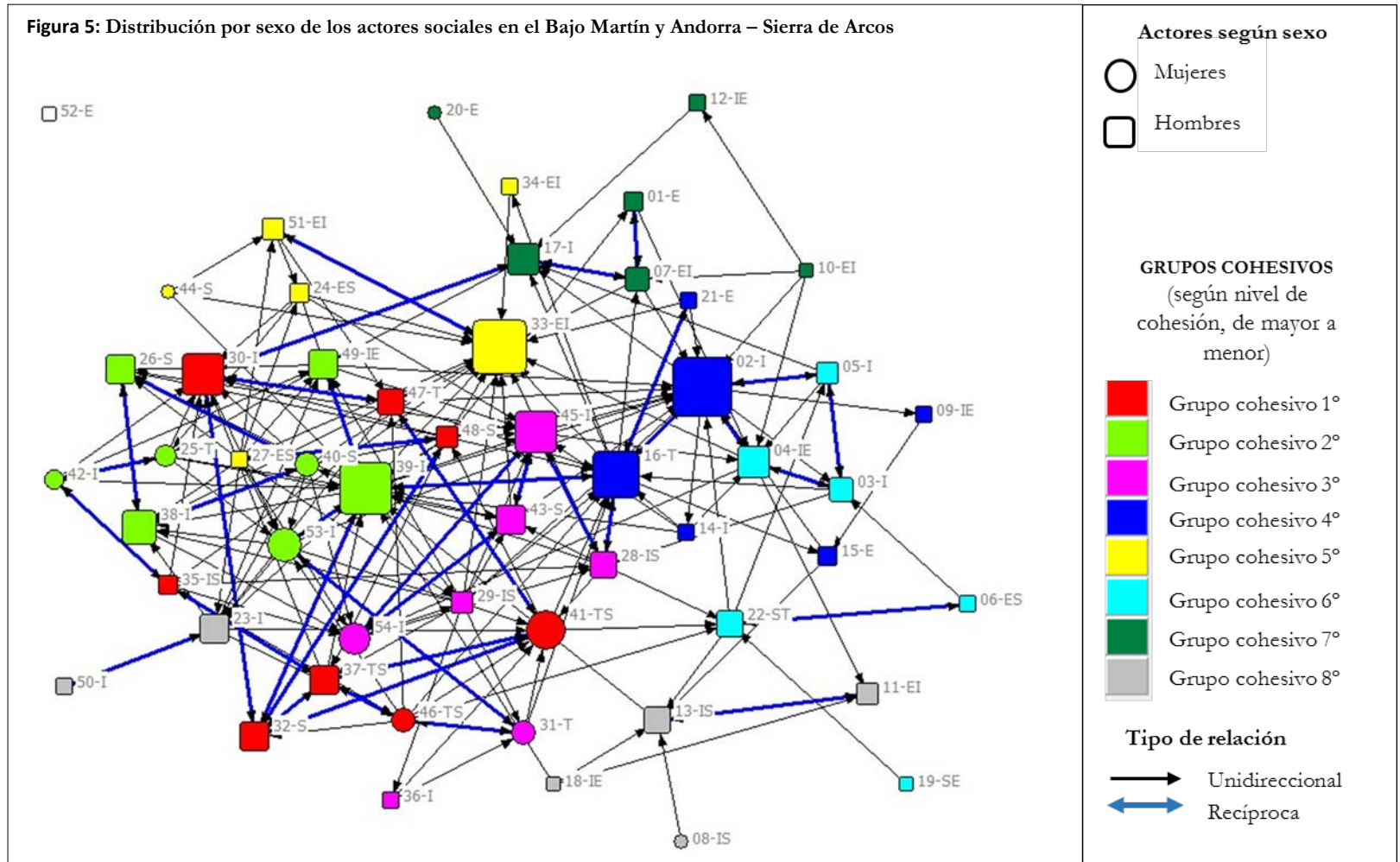


Figura 6: Niveles educativos de los actores sociales en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos

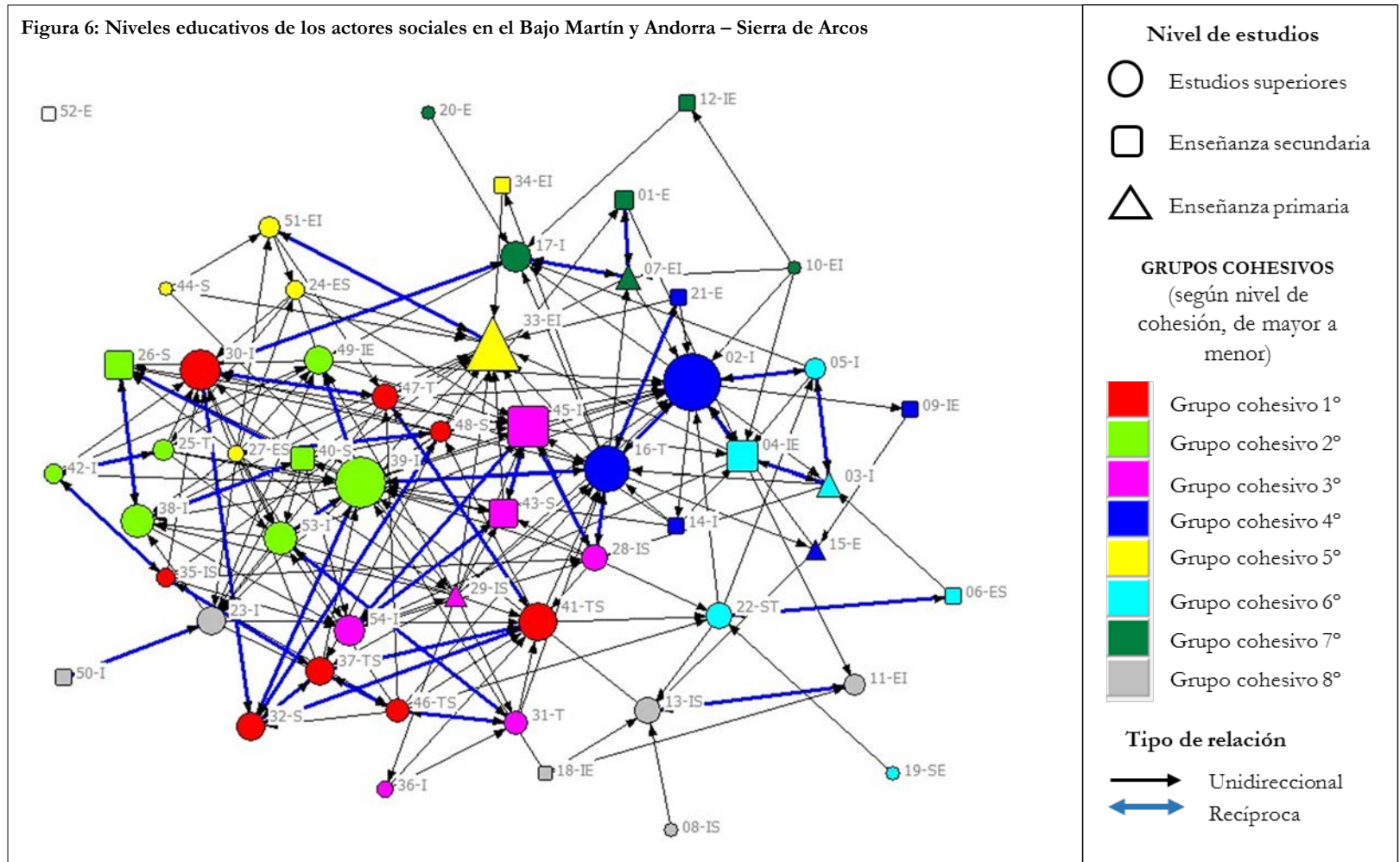
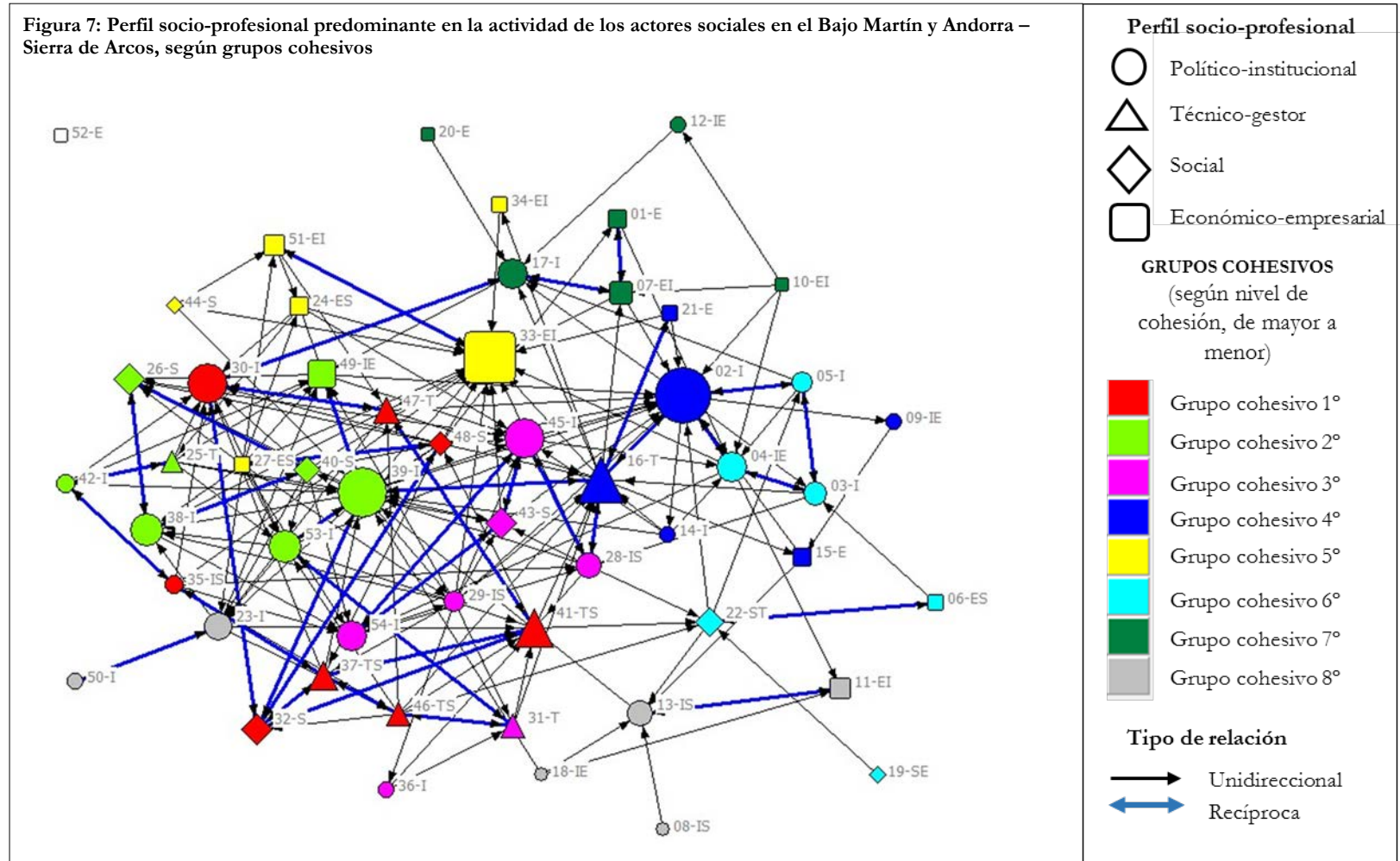


Figura 7: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, según grupos cohesivos



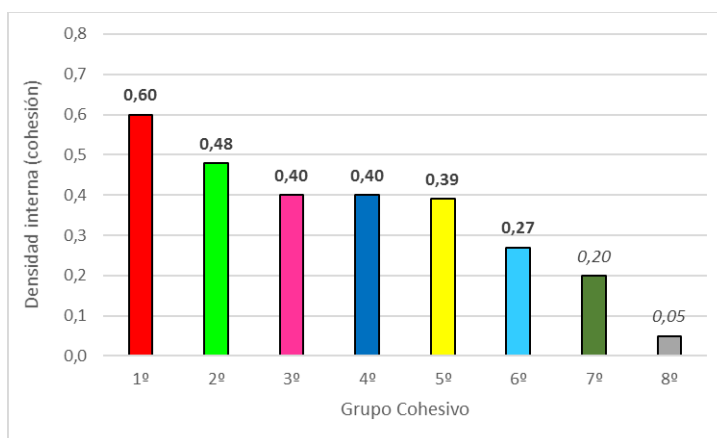
9.3. Catalunya Central

Seis de los ocho grupos cohesivos resultantes tras el análisis de *Factions* pueden considerarse significativos (con densidad de relaciones internas $\geq 0,25$). Estos grupos cohesivos no solo son significativos en cuanto al grado de cohesión interna, sino que, como se podrá ver a continuación, son relevantes en tanto que agrupan a los actores en función de pautas relaciones que responden, a su vez, tanto a similitudes como a complementariedades en las diferentes características atributivas de los actores. La dimensión territorial está muy presente en la conformación de las diferentes subestructuras socio-relacionales o grupos cohesivos.

Así, los resultados ponen de relieve estructuras que se corresponden con actores de la comarca de la Segarra por un lado, del Bages y l'Anoia por otro y, finalmente, tres subestructuras en la comarca del Solsonès, donde el tejido de actores sociales es especialmente denso. En el primer caso (grupo 1º) hay una articulación de actores con diferente perfil socio-profesional, con liderazgos claros, y un papel estratégico por parte de éstos en tanto que conexión con el resto de comarcas. La teoría de Burt sobre la fuerza de los lazos débiles tiene aquí un ejemplo muy claro. Algo similar ocurre en la subestructura que reúne a los actores del Bages y l'Anoia, también con un nivel de cohesión elevado (grupo 2º).

Por su parte, en el Solsonès aparecen tres subestructuras, también definidas con bastante nitidez. La primera (grupo 3º) pone de relieve complementariedades técnico institucionales, pero a la vez puentes dentro de la comarca (capital social bridgning) y con niveles superiores en la administración pública (capital social linking). La segunda

Figura 8: Grupos cohesivos en Catalunya Central



pone de relieve el importante papel de la mujer en tareas de gestión del desarrollo local y la promoción económica, y cómo, sin niveles de prestigio especialmente elevados, alcanzan niveles de intermediación que las hacen estratégicas desde el punto de vista de la eficacia de la red social (grupo 4º). La tercera subestructura está centrada especialmente en Solsona, y aquí se detectan tendencias endogámicas asociadas a lo que podríamos definir como nuevos modelos de organización y activismo socio-político en especial conexión con posicionamientos independentistas (grupo 5º).

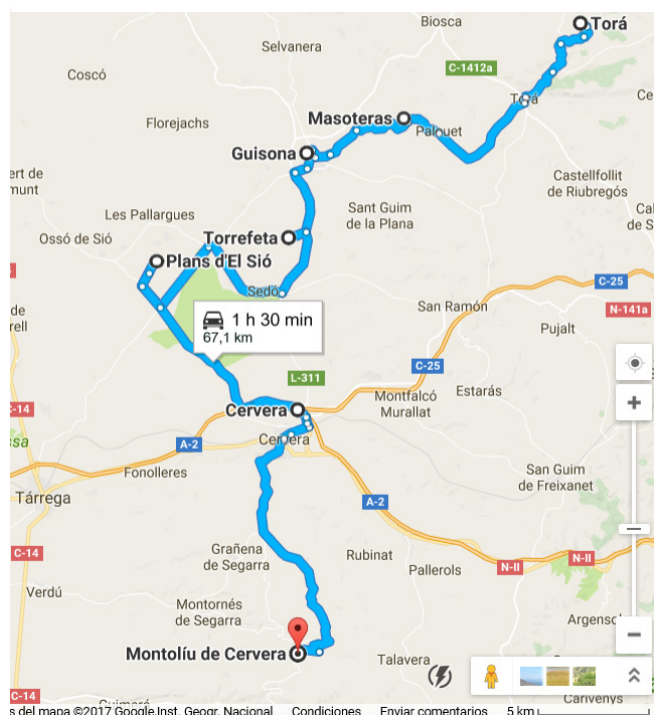
Otras subestructuras no tienen una proyección territorial tan específica (grupo 6º). Así, los actores de la última de las subestructuras significativas se orientan básicamente a cuestiones de bienestar social y de apoyo contra la exclusión social, como son las asociaciones que van desde la inserción laboral, cuidados de salud mental, asociaciones de mujeres, u organizaciones de apoyo social como Cáritas Diocesana.

9.3.1. La Segarra: de la cohesión interna a los puentes con otras subestructuras sociales y comarcas. ¿Un ejemplo de combinación óptima de capital social *bonding* y *bridging*?

La subestructura social más cohesiva (grupo número 5), a significativa distancia del resto, está compuesta por un grupo de actores de la comarca de Segarra (9 actores, el 17 % de la muestra, pero que reúnen el 22 % de lo que podríamos considerar como cohesión total del conjunto de grupos cohesivos). Este vínculo territorial es un primer factor importante de cohesión, en el marco de la red social. La variable territorial es especialmente importante en este caso porque, pese a la significativa distancia global entre los municipios en los que se localizan los diferentes actores, hay dos centros funcionales, como Guissona y, especialmente, Cervera, en torno a los cuáles se articulan los diferentes actores.

Los actores que componen este grupo cohesivo presentan otras características atributivas. Por un lado, una importante tendencia al envejecimiento, siendo la segunda estructura más envejecida de toda el área de estudio. Destaca la presencia de actores con más de 60 años (cuatro miembros del grupo), a los que se añaden aquellos con edades entre 46 y 60 años (dos miembros más); con solo un miembro con menos de 35 años y dos entre 36 y 45 años. Esta estructura demográfica puede ser considerada, en primer lugar, como una debilidad, debido al muy reducido número de jóvenes presentes en el grupo y a la importancia que tiene la inclusión de jóvenes en

Figura 9.3.1: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo número 5 (La Segarra)



los procesos de desarrollo. No obstante, en segundo lugar, tampoco ha de olvidarse que estos actores, por su edad, también aportan una elevada experiencia y larga trayectoria en tales procesos, lo cual es evidentemente también una fortaleza a tener en cuenta.

Otro potencial significativo se deriva de los niveles educativos. Esta subestructura socio-relacional se sitúa en una posición intermedia con respecto al resto, pero lo importante es que, en todo caso, estamos ante la presencia mayoritaria de actores con estudios superiores (dos tercios de los actores, de los cuales la mitad tienen estudios a nivel de licenciatura, y la otra mitad a nivel de diplomatura), indicio a su vez del predominio de unos buenos niveles formativos. Por su parte, composición por sexos es uno de los hándicaps, dado que hay solo dos mujeres (poco más del 20 %, por debajo de su representación en el conjunto del área, superior al tercio). Aunque obviamente es un aspecto que habría que analizar con mayor detalle, es sintomático que en este grupo, de edad media más elevada, la mujer esté subrepresentada y que, como veremos, es en las subestructuras socio-relacionales más jóvenes donde la presencia de mujeres es mayor. Por tanto, cabe deducir que hay una posible asociación entre la edad y la incorporación de la mujer a los procesos de desarrollo territorial y, en general, el hecho de adquirir posiciones relevantes en la estructura social. Esta

asociación pondría de relieve la tendencia a que la mujer tiende a incorporarse cada vez más a este tipo de procesos y a asumir posiciones sociales de relevancia. Las evidencias son especialmente evidentes en este caso de estudio, Catalunya Central.

Lo anterior tiene también una relación clara con el perfil socio-profesional de los diferentes actores. Aquí habría que destacar varias cuestiones importantes. En primer lugar, que no estamos ante una subestructura homogénea, sino todo lo contrario. Se trata de un conjunto de actores que responden a perfiles político-institucionales unos (un tercio de los actores), socio-institucionales (dos actores), económico-empresariales (dos actores), y técnicos (otros dos actores). Esta diversidad, y el hecho de que estas diferentes orientaciones conformen una subestructura bastante cohesiva es sintomático de que estamos ante importantes complementariedades entre los diversos actores, y que estas se producen entre perfiles socio-profesionales diferentes. Estamos por tanto ante evidencias de una articulación muy significativa desde el punto de vista socio-profesional, lo cual sin duda hace de esta subestructura un grupo cohesivo más potente y relevante en el contexto de los procesos de desarrollo.

En segundo lugar, y con relación a lo que se señalaba sobre la incorporación de la mujer a las estructuras sociales en el territorio, es también sintomático que éstas se centren en puestos de tipo técnico y de gestión (esto ocurre en esta subestructura socio-relacional, pero también en otras). Por tanto, se combinan tres variables, mujer, puestos de tipo técnico, e incorporación relativamente reciente. En este sentido y aunque es evidente la tendencia a que estas mujeres sean también relativamente jóvenes, no siempre es así, y este grupo cohesivo es un ejemplo, con, efectivamente, el actor mujer más joven de todo el grupo, con menos de 35 años, mientras que la segunda mujer se sitúa en la franja de edad de los 46 a 60 años. En todo caso, no es casualidad que los dos perfiles técnicos de este grupo cohesivo se correspondan con mujeres, en línea con la tendencia, cada vez más presente en las áreas rurales (y no solo), a que las mujeres aparezcan integradas, y con papeles con frecuencia protagonistas, en los equipos técnicos. Su formación universitaria (y en este caso se cumple en las dos mujeres) contribuye sin duda de manera muy positiva no solo a su función profesional sino también a su consolidación como miembros relevantes de la red social.

La relevancia de estos actores en la red social se justifica por las diversas actividades y posiciones que ocupan. Así, por ejemplo, en el caso de las dos mujeres, ambas están integradas en los equipos técnicos del Consejo Comarcal, y en ambos casos con responsabilidades importantes en la gestión de áreas como la comunicación y los servicios sociales (05-T y 16-T). Por su parte, diversos actores económicos están vinculados a actividades muy presentes en el territorio, como es el caso de la tradición vinícola, ámbito en el que hay iniciativas emprendedoras muy importantes, centradas en la producción ecológica, la elaboración tradicional, y todo ello en el marco de una

marca de calidad amparada por la denominación de origen¹³, lo cual supone sin duda una mayor competitividad de cara a los mercados¹⁴. También están presentes otros sectores productivos, como la industria de la iluminación, no vinculados al territorio de la misma manera que el anterior, pero que también tiene ya una trayectoria consolidada y es una iniciativa importante en el área¹⁵ (41-E, 02-E).

Por último, en muchas áreas rurales, y La Segarra no es una excepción, los recursos paisajísticos y ambientales hacen que estas potencialidades sean la base de iniciativas empresariales vinculadas al turismo rural, aunque no siempre orientadas a la demanda final, sino, por ejemplo, a la planificación turística¹⁶ (14-IES).

La articulación social en la escala local y comarcal también está presente, por ejemplo a través de asociaciones cívicas y de movimientos culturales (10-SI, 48-SI). Con frecuencia, como ocurre en alguno de estos casos, las iniciativas culturales se asocian a movimientos cívicos de base más amplia, de forma que, por ejemplo, alguno de estos actores, acaban participando en iniciativas políticas de base, con una importante proyección, que durante un corto periodo reciente ha llevado a uno de estos actores al Congreso de los Diputados.

La actividad político-institucional está muy presente en este colectivo de actores. Cinco de los nueve miembros del grupo cohesivo mantienen o han mantenido vínculos político-institucionales. En ocasiones, estas actividades son la fuente principal de relevancia social y son las que justifican la presencia de estos actores en la red social (06-I, 13-I); en otros casos, los más frecuentes, se trata de actores que compaginan diversas actividades por las cuales son reconocidos como relevantes (14-IES). Así por ejemplo, actores que han sido concejales y miembros del Consell Comarcal, tienen ahora una actividad empresarial; otros mantienen una actividad política en combinación con actividades sociales y culturales.

En el ámbito estrictamente político-institucional, si bien no hay una coincidencia en cuanto a partidos políticos, sí hay afinidad en cuanto a planteamientos sobre cuestiones importantes desde hace algunos años para la sociedad catalana, lo cual sería un factor explicativo adicional del hecho de que estos actores conformen precisamente esta subestructura socio-relacional. Así, por ejemplo, dos de los actores con vínculos políticos militaban en su momento en Convergència i Unió, otro más en Esquerra Republicana, otro en Podemos, y el último se identifica más con la unión electoral reciente de Convergència y Esquerra Republicana (“*Junts Pel Sí*”). Otros actores, sin vínculos político-institucionales formales, también comparten estos planteamientos de

¹³ <http://www.costersdelsegre.es/>

¹⁴ http://productors.ccsegarra.cat/index.php?option=com_k2&view=item&id=1:planeta-comalats&Itemid=21,

¹⁵ http://www.lleida.com/noticia_canal/leds-c4-de-tora-exporta-el-75-dels-seus-llums-141-paisos-diferents

¹⁶ <http://www.parramonconsulting.com/>

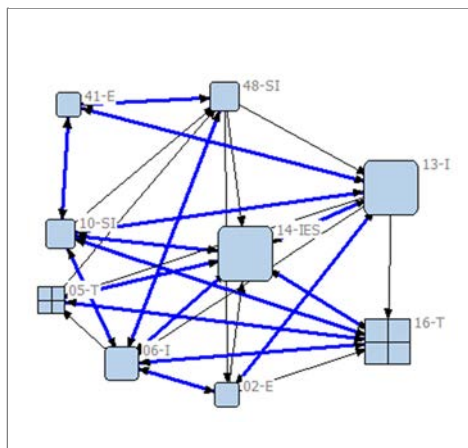
manera informal, y posiblemente todo ello contribuye a reforzar la afinidad en el seno de este grupo cohesivo.

A partir de esta distribución, lo importante es qué actores ocupan las posiciones más centrales, y qué características tienen. La primera cuestión importante es poner de relieve la muy elevada cohesión interna dentro de esta subestructura socio-relacional, como se deriva, por un lado, del elevado número de díadas recíprocas presentes y las diversas triadas completas entre los actores que la componen y, por otro, del hecho de que todos los actores participan de al menos dos díadas recíprocas, y por lo tanto su nivel de articulación relacional en esta subestructura es comparativamente elevado.

Una cuestión diferente son los niveles de centralidad que alcanzan los diferentes actores, que dependen de sus relaciones en el conjunto de la red social, y no solo dentro de su grupo cohesivo. Estos niveles de centralidad se explican o asocian a diferentes factores. Así, si nos atenemos a las características atributivas, parece claro que el nivel de estudios no parece ser determinante del grado de centralidad de los actores, como lo pone de relieve el que los dos más centrales (no solo en el grupo, sino en el conjunto de la red) tengan estudios superiores uno y de secundaria otro (14-IES y 13-I respectivamente); por otro lado, algunos con estudios superiores ocupan posiciones de reducida centralidad, sobre todo asociado al perfil económico (02-E), pero también, aunque en menor medida, institucional (06-I), social (48-SI) e incluso técnico (05-T). Por su parte, también parece claro que el género y, en este caso, asociado a éste, el perfil técnico, no constituye un factor limitante a la hora de alcanzar una cierta centralidad en la red social, como lo demuestra el significativo papel de una de las mujeres con funciones técnicas (16-T), lo cual posiblemente sí está asociado a su larga trayectoria y experiencia acumulada.

El contraste entre la edad y la centralidad de los actores nos permite matizar lo señalado anteriormente, de manera que el relativo envejecimiento que parecía afectar a esta subestructura social se ve compensado por el hecho de que los más mayores ocupan casi las posiciones menos centrales, y son precisamente aquellos que combinan juventud con perfil institucional, los que ocupan las más centrales y ejercen un mayor control sobre los flujos de relaciones tanto internas como en el entorno externo del grupo. Pero en este papel de centralidad

Figura 9.3.2: Grupo cohesivo núm. 5 (La Segarra) (D = 0,6)



principalmente por su responsabilidad en la gestión de los servicios sociales en el ámbito del Consell Comarcal. Este posicionamiento relacional evidencia la buena valoración respecto a cómo la persona en cuestión realiza su trabajo y, por extensión, constituye también una muestra de la valoración de la propia tarea y de la importancia que los actores sociales conceden a la gestión de los servicios sociales en la comarca (de ahí también que este actor constituya una referencia en la red social, pero, a diferencia de los anteriores, su relevancia quede más restringida al ámbito de la propia comarca).

En tercer lugar, otros actores acumulan niveles de prestigio medio-alto (06-I, 10-SI y 48-SI), también importante a tener en cuenta porque pone de relieve que pese a todo estamos ante un buen nivel de articulación de todos estos actores en el conjunto de la red social, y que son una minoría aquellos que alcanzan niveles menos significativos (02-E, 05-T y 41-E). Se trata, por un lado, de actores cuyas funciones, en tanto que fuente de prestigio relacional, se restringen a cuestiones técnicas más concretas, con menores niveles de responsabilidad y con un ámbito de actuación más limitado. En el caso de los actores económicos, pese a lo importante de sus iniciativas empresariales, este posicionamiento pone de relieve un grado bajo de integración y articulación en la red social, y por tanto uno de los retos sería hacer a estos y a este tipo de actores más partícipes de las estrategias de desarrollo territorial que puedan estar en marcha o diseñarse en el futuro en el grupo de acción local.

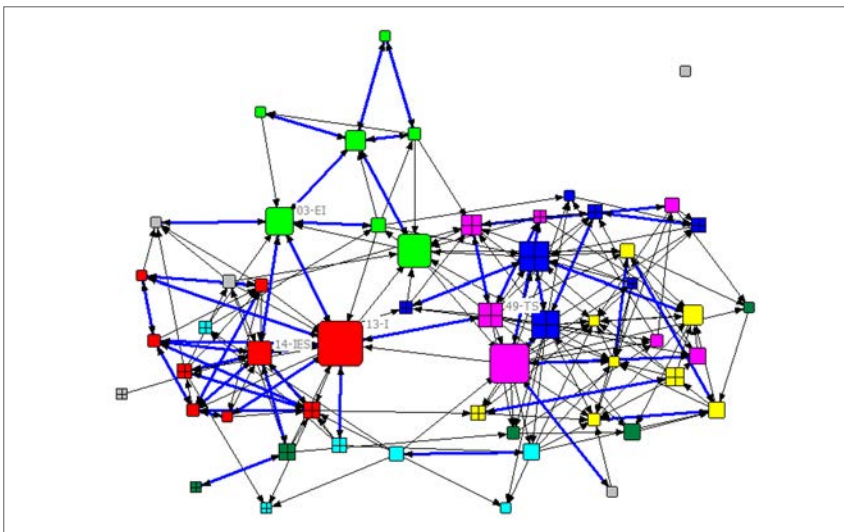
Con relación a lo anterior, en cuarto lugar, un aspecto positivo está en relación al acceso que los actores tienen a recursos relacionales, es decir, a otros actores. Los resultados son muy claros y concluyentes, y permiten hablar de tres grandes niveles. Por un lado, el actor con mayor centralidad y más activo en la red social (13-I). Es importante destacar que, a diferencia de otros casos, aquí hay una correspondencia entre los dos tipos de centralidad de grado, es decir, niveles muy altos en cuanto a prestigio relacional, y también en cuanto a actividad social. Efectivamente, en este actor no cabe hablar del efecto “valoración solo de iguales o superiores”, sino que, al contrario, valora, se relaciona y participa de circuitos sociales que podrían considerarse, al menos, no iguales, y esto es lo que reafirma el liderazgo relacional y social que tiene este actor en el territorio.

Por otro lado, es también muy significativo que prácticamente todos los demás actores tienen un nivel de actividad relevante (indicador medio-alto en la centralidad de grado de salida), lo cual pone de relieve esa buena articulación e integración de la mayor parte de los actores de este grupo cohesivo en el conjunto de la red social. Y, finalmente, las únicas excepciones la constituyen los dos actores con un perfil económico (02-E y 41-E), precisamente sobre los que se ha destacado su relativamente bajo nivel de reconocimiento desde el resto de actores, confirmando por tanto que en la red social ocupan posiciones parcialmente marginales, y que sería importante procurar una mayor integración y articulación con el resto de actores, sobre todo por el capital y

experiencia que acumulan (al centrarse, en al menos en uno de los casos, en un sector tan estratégico como la producción vitivinícola de calidad).

En quinto lugar, estamos por tanto ante un grupo cohesivo en el que prácticamente siete de los nueve actores alcanzan buenas posiciones en la red social (centralidad de grado, que se manifiesta en prestigio -y liderazgo en algunos casos- y diferentes niveles de actividad social). Sin embargo, lo llamativo y novedoso de esta situación es que toda esa centralidad no tiene su correspondencia con otros indicadores de centralidad, también fundamentales a la hora de explicar dinámicas socio-relacionales, la centralidad de intermediación. Efectivamente, solo dos actores de este grupo cohesivo (y como puede verse en el grafo, de la red social de la comarca de la Segarra) alcanzan valores de capacidad de intermediación en la red social destacados (13-I y 14-IES). De estos dos, es especialmente el primero el que destaca sobre todos los demás. La visión del grafo en el que el tamaño de los nodos se corresponde con la centralidad de intermediación explica por sí sola la razón de este resultado: la red social de este grupo cohesivo (que se identifica en gran parte con la red de la Segarra) mantiene relaciones muy intensas hacia dentro (de ahí la elevada cohesión que se alcanza) pero muy pocas conexiones con el resto de actores, de manera que, por ejemplo, prácticamente todas las relaciones entre la Segarra y el Solsonès pasan, casi obligatoriamente, por el principal actor institucional (13-I). De la misma manera, este actor, junto al segundo de los señalados (14-IES) se convierten (aunque a un nivel más moderado, al ser una intermediación compartida) en puentes casi únicos entre los actores de la Segarra y los actores de la Anoia y el Bages.

Figura 9.3.4: Red social de Catalunya Central.
(Tamaño de nodo: Centralidad de intermediación)



Estos son ejemplos de función muy clara de puentes en la red social, con una igualmente evidente proyección territorial, se suman a algún otro en la red social (como 45-T respecto del Solsonès por un lado, y la Anoia y Bages por otro). Lo especialmente interesante y novedoso es que estos puentes tienen una traslación territorial muy precisa, difícil de encontrar en otros territorios. Aquí es de plena aplicación todo el planteamiento teórico de Burt sobre la fortaleza de los lazos débiles: estos dos actores son, más allá de su prestigio interno en la comarca de la Segarra, especialmente los más poderosos precisamente porque son los puentes más eficaces para las relaciones entre la comarca y el resto del territorio, incluyendo tanto al Solsonès (13-I) como a la Anoia y el Bages (13-I y 14-IES).

9.3.2. El Bages y l'Anoia: cohesión interna y otro ejemplo de "la fuerza de los lazos débiles"

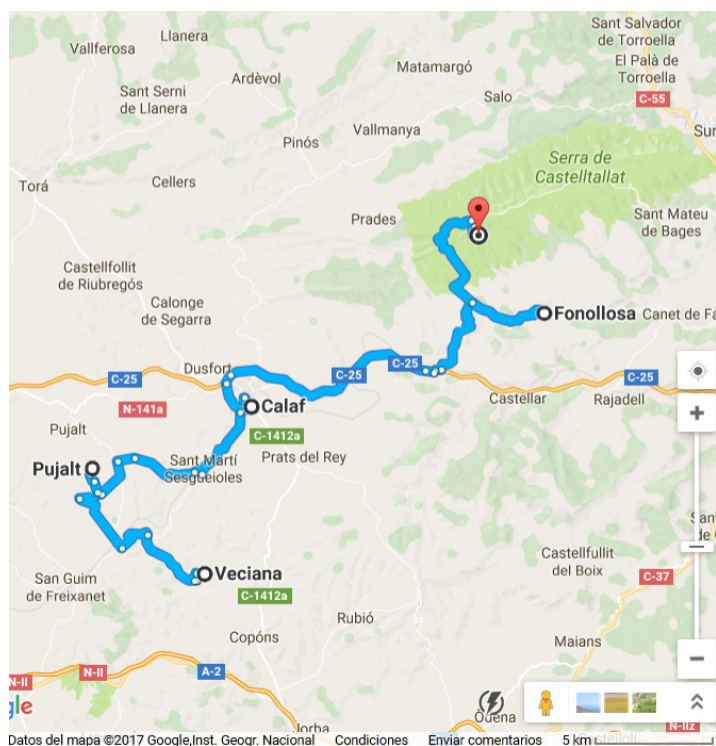
El segundo grupo o subestructura de actores sociales con mayor nivel de cohesión interna está integrado por actores sociales de las comarcas del Bages y de la Anoia que aparecen en la red social de actores relevantes (grupo número 2, con siete miembros, 13 % de los actores, y con una densidad interna que supone el 17 % del total). Pese a que uno de los actores proviene del Solsonès, es de destacar el hecho de que el enfoque de grupos cohesivos haya "aislado" a todos los actores de estas dos comarcas, porque precisamente presentan comportamientos reticulares diferenciados del resto. Desde el punto de vista de los atributos, esta vinculación geográfica mayoritaria a municipios de estas dos comarcas puede considerarse como el principal factor explicativo de la conformación de esta subestructura (y ello pese a lo que puede considerarse como elevada fricción de la distancia entre estos municipios, con más de una hora de distancia entre los dos extremos, al margen de la distancia a Solsona). La forma en cómo se trabaja en la técnica de *Factions* en este caso también tiene una influencia importante, en tanto que agrupa a aquellos actores que son "más diferentes" del resto, en este caso los que no pertenecen a las dos comarcas principales, la Segarra y el Solsonès (de hecho, ese aislamiento, no tanto geográfico como en el marco de la red social, es otra de las características de este grupo cohesivo). En todo caso, de nuevo el territorio se configura como uno de los elementos que en mayor medida permiten explicar cómo se conforman las diferentes subestructuras que derivan de la red social.

Siendo por tanto el territorio la principal característica explicativa y que otorga uniformidad a este grupo de actores, no es la única. La formación es otro aspecto importante. Efectivamente, estamos la subestructura en la que sus miembros tienen el

segundo mayor nivel educativo, como lo pone de relieve el que seis de los siete miembros tengan estudios superiores (en tres de los casos se trata de estudios a nivel de licenciatura o grado, y en los tres restantes lo son a nivel de diplomatura). Es cierto que las socio-redes con las que trabajamos tienden a favorecer la presencia de actores especialmente activos, relevantes y muchos de ellos con niveles educativos y formativos igualmente destacados. Pero también lo es que, comparativamente, tanto en el contexto de esta red social como, sobre todo, con respecto a otras redes sociales, estos niveles educativos no son lo habitual.

Ese elevado nivel educativo se completa con otra característica, la juventud, al ser esta una de las dos subestructuras más jóvenes de toda la red social (con tres actores menores de 35 años, más del 40 %, una proporción totalmente inusual, y dos más entre los 36 y 45 años). Esta combinación, nivel educativo y juventud supone un gran potencial para este grupo cohesivo, y de hecho como se puede ver en los grafos estos actores jóvenes y con buenos niveles de formación son especialmente activos y ocupan, además, posiciones de cierta centralidad en la red social (aunque sería más

Figura 9.3.5: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo número 2 (Bages y Anoia) (1)



(1): No se incluye en este trayecto el único actor que no proviene de estas comarcas, sino de Solsona, a 45 km (40 m.) de Calaf.

adecuado decir en determinados segmentos de la red social, porque de hecho una de las características). Y una última característica atributiva hace referencia al género, al ser varones todos los miembros del grupo (aunque no puede decirse por ello que se trate de un factor de unión entre ellos y de diferenciación respecto de otros miembros de la red social).

Los perfiles socio-profesionales constituyen la última e importante característica atributiva de este grupo cohesivo. La diversidad, como en el caso anterior, es la tendencia predominante, y ello supone precisamente un factor de complementariedad entre los miembros del grupo, lo que deriva sin duda en cohesión relacional. Efectivamente, cuatro de los actores tienen algún tipo de orientación político-institucional; por su parte, tres de ellos la tienen a actividades económico-empresariales, tres de los actores tienen o comparten perfil técnico, y dos participan de una orientación también a actividades sociales. Toda esta tipología de actividades, combinadas de diferentes formas y bajo diferentes perfiles, aporta una gran riqueza y un elevado potencial en cuanto a capital social por parte de los miembros del grupo cohesivo.

Desde el punto de vista político-institucional, cinco de los siete actores tienen algún tipo de actividad de este tipo, principalmente en el ámbito local, pero también, en al menos tres de estos casos, hay una destacada proyección hacia el ámbito supralocal, en el Consell Comarcal de la Anoia. Por su parte, cuatro de los cinco actores con este tipo de actividad como fuente de reconocimiento o relevancia en la red social, están vinculados a la ya antigua CiU (e incluso la Candidatura Unitària d'Independents de Fals –CUIF- se acabó integrando en CiU; en otro caso un alcalde del Partit dels Socialistes de Catalunya-PSC- pasó también a presentarse bajo las siglas de CiU). Solo uno de ellos se vincula al PSC, si bien su actividad política propiamente dicha es relativamente reducida y, en todo caso, sus fuentes de relevancia derivan más de su compromiso con el territorio en su actividad profesional (asesoramiento a los agricultores) que, en sus tareas en el ayuntamiento, como concejal. Por tanto, y con la salvedad parcial de este último actor, la afinidad política se convierte en otro factor de cohesión social y personal para la mayor parte de los actores de esta subestructura.

Efectivamente, las actividades económico-empresariales ponen de relieve que todos estos actores mantienen un fuerte compromiso con su territorio. Al más clásico y tradicional como pueda ser la presidencia de una de las cooperativas de agricultores de la comarca, se le añaden otro tipo de actividades, más recientes e innovadoras desde el punto de vista del enfoque territorial, vinculadas al agroturismo (que no en balde constituye un referente turístico en Catalunya Central), aprovechando los excelentes recursos paisajísticos (por ejemplo, la sierra de Castelltallat o el propio Observatorio Astronómico instalado en la misma sierra)¹⁷, y ámbito en el que la zona ha conseguido una excelente posición competitiva, tanto en lo que se refiere a emprendimientos e

¹⁷ <http://www.observatoricastelltallat.com/cat/visi.html>

iniciativas individuales¹⁸ como en la participación y liderazgo de iniciativas de cooperación¹⁹. Algunas de estas iniciativas, que tuvieron un carácter profesional y empresarial, han visto comprometida su viabilidad por la falta de ayudas públicas, debiendo integrarse en estructuras de cooperación territorial más amplias, en el marco del propio Consejo Comarcal²⁰. Uno de los retos que tiene el agroturismo en la Anoia en general, y estos actores sociales y político-institucionales en particular, es su compatibilidad con los ya clásicos parques eólicos, y la comarca no está exenta, como otras muchas, de tensiones más o menos latentes²¹.

Otro de los perfiles económico-empresariales presentes es un ejemplo muy ilustrativo del emprendimiento que podemos encontrar en muchas zonas rurales: joven, con formación universitaria especializada y con inquietudes empresariales diversas, pero con importantes complementariedades entre sí. Ello lleva a trabajar por la recuperación del cultivo de tierras y, sobre todo, de determinadas producciones tradicionales (caso de una variedad autóctona de garbanzo, de cara a la obtención de la calificación de IGP); a poner en marcha una iniciativa empresarial para el asesoramiento a agricultores en materia de buenas prácticas agrarias; a promover una iniciativa de turismo rural, en el marco del citado agroturismo; a implicarse activamente en la defensa de los recursos forestales a través de una de las numerosas Agrupaciones de Defensa Forestal²². Y a todo ello se suma la actividad político-institucional.

Bajo el perfil genérico de técnico aquí encontramos en realidad dos perfiles diferentes, a los que responden tres actores. Por un lado, el correspondiente a personal vinculado al mundo universitario y a la investigación (UAB); por otro, al núcleo central del equipo técnico del grupo de acción local, incluido el propio gerente del mismo. En dos de estos actores combinan actividades institucionales como fuente de relevancia social, excepto en el perfil más profesionalizado y especializado en el equipo de gerencia (que es el único externo al Bages y la Anoia).

Lo que en principio se ha definido como perfil social está también presente en la figura de otro de los actores, si bien no responde al concepto de “social” que venimos

¹⁸ <http://www.regio7.cat/comarques/2008/07/07/serra-castellallat-ha-esdevingut-referent-lagroturisme-15-anys-despres-diniciar-ne-laposta/14820.html>

¹⁹

http://www.santmateudebages.cat/index.php?tipus=5&info=441&menu=135&cat=26&cat_dir=26

<http://www.lavanguardia.com/local/20120806/54333769012/alta-anoia-duda-continuidad-consorci.html>

²⁰ http://www.festacatalunya.cat/entitats-fitxa_entitat-961-cat-consorci_per_la_promociy_turystica_de_lyalta_anoia.htm

²¹ <http://anoiadiari.cat/economia/ajuntament-pujalt-promotors-eolics-demanen-accelerar-obres-subestacio-electrica/>

²² http://www.federacioadfanoia.cat/entitats-fitxa_entitat-22-cat-pujalt_sant_marti_sesgueioles.htm

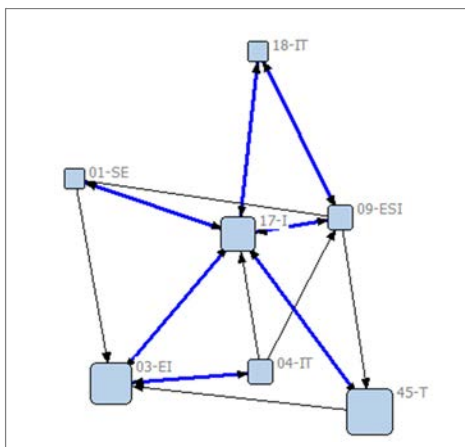
manejando en esta investigación. En concreto, este actor presenta vínculos estrechos con Societat Civil Catalana, que como es bien sabido se ha distinguido por una fuerte oposición política en el marco del conflicto independentista en el seno de Catalunya.

Desde el punto de vista relacional la cohesión interna en esta subestructura socio-relacional deriva, en gran parte, de las cuatro díadas recíprocas y la tríada completa que conforman las relaciones entre estos actores. Los resultados en cuanto al posicionamiento relacional de los diferentes actores ponen de relieve funciones diferenciadas en el seno de este grupo cohesivo. En primer lugar, en el marco del propio grupo, hay un núcleo central en el que intervienen dos actores con fuerte presencia institucional (18-IT y, sobre todo, 17-I). En el primer caso esta presencia se ha proyectado durante prácticamente 8 años en el Consell Comarcal (además, lógicamente, del cargo político-institucional, en este caso como concejal, en su propio municipio).

Este posicionamiento se ha visto reforzado por la formación del actor, que le ha permitido intervenir con autoridad en aspectos muy diversos en el seno del propio Consell. Por otra parte, en el segundo caso, la dedicación política e institucional es más tardía, pero, a pesar de que el periodo ha sido muy similar, la dedicación ha sido mayor, al ocupar el cargo de alcalde en su municipio, y miembro del Consell Comarcal durante la última legislatura. El tercer actor en este núcleo central (en el marco del grupo cohesivo) lo constituye un actor económico social-institucional (09-ESI). En este caso la participación institucional tiene un carácter más marginal, por la dedicación del actor a actividades principalmente económicas, tanto individuales (en tanto que emprendedor de agroturismo) como colectivas (con una importante implicación a una de las asociaciones de turismo rural del territorio).

En segundo lugar, si se amplía la visión al conjunto de la red social, dos son los actores que concentran niveles de reconocimiento y prestigio relacional especialmente significativos (03-SE y, sobre todo, 45-T). En el primer caso el actor en cuestión tiene un muy destacado posicionamiento social en la comarca, por sus actividades político-institucionales, pero sobre todo por su labor de asesoramiento con los agricultores de la comarca e impulsor de determinadas iniciativas, referidas principalmente a la

Figura 9.3.6: Grupo cohesivo núm. 2 (Bages i Anoia) (D = 0,48)



valorización sostenible de prácticas ambientalmente respetuosas, así como producciones autóctonas. Este actor tiene un papel muy relevante en la escala de la comarca, pudiendo hablarse de funciones de liderazgo, no solo relacional, sino también social. Ello le permite mantener también ese destacado posicionamiento en el conjunto de la red social (como lo pone de relieve su elevado grado de entrada).

Sin embargo, el segundo de los actores (45-T) tiene una presencia menor en el seno del grupo cohesivo, sobre todo porque es un actor externo a ambas comarcas (Solsona). Pese a ello su buen posicionamiento y elevado prestigio (el actor con mayor centralidad de grado en el grupo cohesivo) deriva principalmente de su papel central en la gestión en el seno del grupo de acción local LEADER (Consorcio para el Desarrollo de la Catalunya Central)²³.

En tercer lugar, cabe destacar un actor que pese a que se sitúa en un segundo nivel de prestigio en el contexto de la red social (17-I), es el que en mayor medida ejerce funciones de liderazgo a nivel local, y esto se manifiesta sobre todo por sus relaciones diádicas tanto en el seno de este grupo cohesivo como con respecto al conjunto de actores de la Anoya y el Bages.

En cuarto lugar, en una red social tan aparentemente fraccionada (en parte porque estamos hablando de actores presentes en cuatro comarcas, aunque en dos de ellas la representación sea muy reducida), la capacidad de acceso a recursos relacionales, y no solo el prestigio de los actores, es un aspecto que adquiere un carácter estratégico. Dos son las características a destacar sobre esta cuestión. Por un lado, que ninguno de los actores del grupo cohesivo alcanza posiciones de muy elevada centralidad, lo cual puede suponer una dificultad desde el punto de vista de una articulación más eficaz en la red social. Por otro lado que, pese a ello, al menos cuatro de los siete actores sí se sitúan en posiciones medias, lo cual permite contrarrestar esa aparente debilidad inicial, y hace que sus contactos en la red social (centralidad de grado de salida) adquiera un carácter verdaderamente estratégico de cara a la proyección externa y articulación de la Anoya y el Bages con la Segarra y el Solsonès (17-I, 98-ESE, 04-IT y 03-EI). Por tanto, aquí tenemos un ejemplo al que se pueden aplicar los principios de la teoría de Granovetter sobre la fortaleza e importancia de los lazos débiles.

En quinto lugar, al analizar la capacidad de intermediación en la red social, se pone de relieve que este grupo cohesivo acumula un nivel de centralidad y fortaleza a priori inesperado por la posición, aparentemente marginal, tanto desde el punto de vista geográfico como parcialmente también la red social. Son varios los resultados especialmente interesantes a este respecto. El primero de ellos se refiere a la muy importante centralidad de intermediación que ejerce el responsable del equipo técnico en el seno del grupo de acción local (45-T), que se sitúa entre los tres actores – aparentemente- más poderosos en la red social. Sin embargo, a diferencia de otras

²³ <http://www.desenvolupamentrural.cat/es/gals/12>, <http://lcc.cat/>

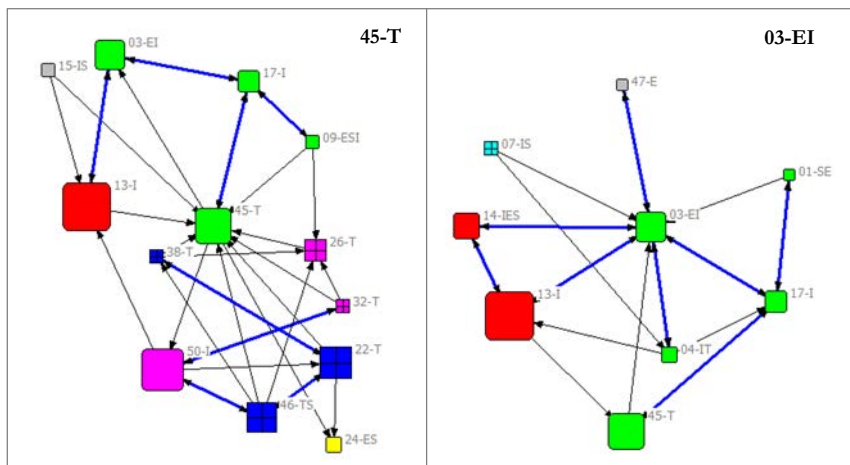
áreas (por ejemplo, el actor que ejerce sus mismas funciones en El Condado de Jaén), no concentra una centralidad excepcionalmente elevada ni en cuanto a prestigio relacional (centralidad de grado de entrada) ni en cuanto a capacidad de acceso o articulación con el resto de la red social (centralidad de grado de salida), que cabe calificar “únicamente” como medio alta (aunque la clave aquí está en la diferencia entre la capacidad de acceso real, que es mayor de lo que indican los datos, y la relevancia que el actor en cuestión concede a otros actores; en última instancia aquí también opera el efecto “reconocimiento preferente de iguales y superiores”). En todo caso, esta es una centralidad de intermediación muy relevante entre contactos directos (flujos de relaciones más cortos entre cada par de actores), y moderadamente alta si se tienen en cuenta todas las opciones de comunicación en la red social (y no solo los caminos más cortos, es decir, indicador de centralidad de flujo de intermediación).

Pero éste es un actor que, aunque forma parte de este grupo cohesivo, es externo al territorio del que provienen el resto de actores del mismo. Podría pensarse que esa capacidad de intermediación está justificada por sus tareas en el equipo de gestión, y que no se dispone de posiciones similares en el seno del grupo, dado que precisamente el resto de actores provienen de las dos comarcas con menor representación en la red social. Sin embargo, el segundo resultado relevante es que esto no es así, al contrario. Otros actores acumulan igualmente un importante stock en cuanto a capacidad de intermediación en la red social, lo cual confirma, una vez más, la importante inserción de estos actores pese a su reducida representación. Así, otro de los actores (03-EI) se configura como el que mayor centralidad de intermediación tiene, porque actúa como elemento articulador de actores dentro de la Anoia y el Bages, pero a su vez es prácticamente el único puente con los actores de la Segarra, sobre todo con los dos actores más poderosos en esta comarca (13-I y 14-IES), con los que mantiene relaciones recíprocas. Por tanto, si el actor con perfil técnico (45-T) se convertía en el puente fundamental de contacto entre este grupo cohesivo (y, en gran parte, entre los actores de la Anoia y el Bages) con el Solsonès, este actor, con perfil económico-institucional (03-EI), es el puente con la Segarra, y esto hace de los dos actores sociales especialmente poderosos en el contexto de la red social (y parte fundamental del stock de capital social *bridging* para el Bages y la Anoia). La fortaleza y el papel de puente de estos actores tiene también una lectura, menos positiva, en lo que se refiere al resto de actores de este grupo cohesivo, que quedan en situación de dependencia con relación a los dos puentes. Esta situación es en parte extensible al conjunto del Bajés y la Anoia, aspecto que en el marco de las estrategias de desarrollo territorial ha de ser convenientemente valorado y tenido en cuenta, aprovechando el potencial de intermediación de los dos actores clave, pero también abordando la debilidad que deriva de la excesiva dependencia del resto de actores respecto de estos puentes.

Estos resultados no son los únicos relevantes derivados de la capacidad de intermediación. Hay que añadir un tercero, con relación a un actor institucional (17-I). Efectivamente, este actor tiene posiciones de centralidad de grado moderadamente altas (tanto en relación a su prestigio relacional como a su capacidad de acceso a

recursos). Este resultado parece coherente con el hecho de ocupar (o haber ocupado hasta fechas recientes) la alcaldía de su municipio y a la vez estar o haber estado presente en el Consell Comarcal del Bages. Sin embargo, donde realmente adquiere una dimensión estratégica es en cuanto a su capacidad de intermediación, y ésta no deriva solo, ni fundamentalmente, de los cargos más o menos recientes como alcalde o por su presencia en el Consell Comarcal (que en todo caso implicarían una proyección hacia una parte de la comarca muy poco representada en la red social) sino que la explicación de la elevada centralidad de intermediación de este actor (no tanto en las relaciones directas, pero sí en el conjunto de la red social) estriba en su proyección en el ámbito del grupo de acción local, en tanto que durante un periodo

Figura 9.3.7: Red personal de los actores 45-T y 03-EI
 (tamaño de nodo = centralidad de intermediación)



significativo ha formado parte del Consorcio y de su junta directiva.

El cuarto resultado destacable en cuanto a la capacidad de intermediación es precisamente que, entre el resto de actores del grupo cohesivo, al menos tres de ellos también ocupan posiciones relevantes, lo cual es especialmente significativo dada la reducida representación en cuanto a número de actores.

Por último, para finalizar, hay que señalar que estos resultados no afectan a la totalidad del grupo cohesivo. Dos de los actores participan de relaciones diádicas recíprocas (18-IT y 01-SE); incluso el primero de ellos está inmerso en una triada completa (por tanto, con un papel relevante en el seno del grupo cohesivo). Sin embargo, desde la perspectiva del conjunto de la red social, estos actores no tienen un papel relacional significativo, y puede decirse que incluso uno de ellos tiene un papel prácticamente marginal (01-SE).

9.3.3. El Solsonès: Juventud y centralidad técnico-institucional: de la cohesión interna (*bonding*) a los puentes en el territorio (*bridging*) y la ascendencia institucional externa (*linking*)

Las tres siguientes subestructuras (grupos cohesivos número 1, 8 y 7, Tabla 2), con prácticamente la misma importancia en cuanto a grado de cohesión interna ($D = 0,4$ los dos primeros, y $D = 0,39$ el tercero), presentan además una característica común, el que todas ellas se refieren a actores sociales del Solsonès. Se diferencian bastante bien de las de otras comarcas, pero también entre ellas. El territorio (y la fuerza de la cohesión interna, con un 14 % cada uno de ellos) vuelve a ser la característica común, pero hay otras variables atributivas relevantes, que no introducen diferencias especialmente significativas entre tales subestructuras. Es el caso de los niveles educativos, siendo mayoritarios los actores con estudios superiores (si bien en el último de los grupos éstos suponen “solo” la mitad, y el 57 % en los restantes, cuatro de siete actores). Sin embargo, las restantes variables sí presentan diferencias que cabe destacar. En primer lugar, la edad. Así, hay un grupo cohesivo que puede caracterizarse como el más joven (número 1), con importante predominio de actores entre 36 y 45 años (cinco de los siete que lo componen, a los que se puede añadir uno más, con menos de 35 años). Por su parte, en el segundo grupo (número 8) hay más actores entre 46 y 60 años, edades que se compensan por la también mayor presencia de actores con menos de 35 años, es decir, se combina juventud con una cierta madurez. Por último, el tercero de los grupos (número 7 en la Tabla 2), es el más envejecido (o menos joven), sobre todo por el importante predominio de actores entre 46 y 60 años.

* * *

Varias son las características que diferencian al grupo cohesivo número 1. En primer lugar, el que estamos ante la subestructura o grupo cohesivo con mayor nivel educativo medio en toda la red social. Efectivamente, cinco de los siete actores cuentan con estudios superiores, de los cuales cuatro lo son a nivel de licenciatura o grado, y contándose incluso con un doctorado. En segundo lugar, en esta subestructura las mujeres suponen casi la mitad de sus componentes (una proporción superior a la media). En tercer lugar, la media de edad de este conjunto de actores es también bastante baja, al menos en el contexto de las redes sociales rurales que estamos analizando (con seis de los actores por debajo del umbral de los 45 años, aunque el

restante actor superar los 60). En cuarto lugar, una de las variables que también permite individualizar a este conjunto de actores son sus perfiles socio-profesionales, con dos características: por un lado, el carácter minoritario que tienen los actores institucionales (únicamente dos actores) y, por otro, el predominio de la vertiente técnica y de gestión (cuatro de los siete actores). Por último, aunque se ha señalado que se trata de actores del Solsonès es necesario señalar que a este grupo se le puede identificar principalmente como de la capital comarcal, Solsona, por cuanto cinco de los siete actores provienen de aquí, mientras que los dos restantes lo hacen de Lladurs (a menos de 15 minutos de distancia de Solsona), y únicamente el último de los actores se localiza a mayor distancia, en La Molsosa (a unos 45 minutos, en el extremo sur de la comarca).

Por tanto, este grupo cohesivo se configura como un conjunto de actores caracterizados por su localización mayoritaria en Solsona o su entorno próximo, por elevados niveles educativos, por una juventud que cabe considerar como notable, por la presencia significativa de mujeres y, finalmente, por el predominio de funciones técnicas y de gestión y a la vez minoría de las funciones político-institucionales entre ellos.

Las funciones técnicas y de gestión que caracterizan a la mayor parte de estos actores son no obstante variadas constituyendo una clara muestra de un tejido muy dinámico. Por un lado, destacan puestos de dirección y gestión muy relevantes en la red de grupos de desarrollo rural de Catalunya (Associació d'Iniciatives Rurals de Catalunya - ARCA), durante más de un quinquenio²⁴, con lo que ello supone de proyección en todo lo referido al desarrollo rural. También con funciones de dirección y gestión importantes, otro de los actores aparece vinculado al Centro Tecnológico Forestal de Catalunya (CTFC), que nació a mediados de los años 90 aprovechando el amplio movimiento en favor del desarrollo sostenible y de la implementación de iniciativas específicas, en este caso destinado a fomentar la modernización y competitividad del sector forestal, desarrollo rural y gestión sostenible del medio natural²⁵. Por tanto, es comprensible que el centro, y directivos del mismo, estén presentes en la red social de actores relevantes que, no ha de olvidarse, comparte en la mayor parte de los casos la perspectiva del desarrollo sostenible.

Estos planteamientos en torno al desarrollo territorial están presentes en otro de los actores, vinculado al Centro d'Estudis Lacetans (CEL)²⁶, proyecto multidisciplinar que pretende “ser un instrumento para impulsar, fomentar y concebir proyectos de investigación y de dinamización cultural”. A su vez, en su seno hay diferentes grupos, y posiblemente uno de los que más vinculados están con esa visión del desarrollo

²⁴ <http://www.desenvolupamentrural.cat/es/associacio-d-iniciatives-rurals-de-catalunya-arca>

²⁵ <http://www.ctfc.cat/institucio/?lang=es#title>

²⁶ <http://lacetans.solsonae.cat/Home/H4QS29qxa71TOW64fZQF2P9d9h8a48fbc4q-vDe2UzIc2QFoPR8HGA>

sostenible del medio natural es el Grup de Natura del Solsonès²⁷. Más allá del papel que desde el punto de vista relacional pueda tener el actor en cuestión, lo interesante es destacar que la institución a la que se vincula, el CEL, es un ejemplo del dinamismo socio-cultural en el territorio y de la aproximación multidisciplinar a las cuestiones de desarrollo sostenible.

El cuarto de los actores con perfil técnico-gestor se vincula a una iniciativa de emprendimiento cooperativo muy innovadora, ARADA-Creativitat Social²⁸. Se trata de un amplio grupo de profesionales que abarcan ámbitos de trabajo muy diversos, aunque en torno a cuatro grandes áreas de trabajo, el conocimiento (investigación y reconocimiento del entorno), la comunicación social (movilización, cooperación), la innovación estratégica, y la acción local (económica, pero sobre todo la transformación social sostenible). Todo ello se proyecta en aspectos más concretos, como las estrategias de desarrollo local, el empleo y la dinamización empresarial, el turismo sostenible, la economía solidaria, el asociacionismo, la atención a las personas y a la comunidad local, el fomento de la cohesión social, iniciativas sobre cultura y patrimonio, y comunicación y diseño.

El actor anterior está a mitad de camino entre el perfil propiamente técnico y el económico, en tanto que está inmerso en una iniciativa económica, aunque ésta sea de economía social. Ajustándose a un perfil económico, pero no por ello más clásico, otro de los actores se vincula, con importantes responsabilidades, al semanario de información local y comarcal Celsona Informació²⁹, en funcionamiento desde finales de los años 90 y que se ha convertido en un importante órgano de difusión y comunicación en el Solsonès. El último de los actores responde a un perfil económico-institucional. En el ámbito económico aborda actividades tradicionales, como la agricultura, la ganadería extensiva y la explotación forestal. Sin embargo, el emprendimiento y la innovación están también presentes en la medida en la que también gestiona iniciativas de turismo rural. Con relación a la actividad agropecuaria ocupa cargos de relevancia en una destacada asociación dedicada a la recuperación y fomento de la raza vacuna pirenaica³⁰. Su relevancia se completa, además, por las diferentes actividades político-institucionales. Estas incluyen, por un lado, su larga trayectoria en el ámbito local y, por otro, su presencia y cargos de responsabilidad en el Consell Comarcal del Solsonès.

Por su parte, el último de los actores con perfil político-institucional tiene una larga y variada proyección, principalmente supramunicipal, en tres grandes ámbitos. Por un lado, el Consell Comarcal, en el que ha ejercido importantes funciones; por otro, el

²⁷ www.lacetans.org/gns

²⁸ <http://larada.coop/>

²⁹ <http://www.prensacomarcal.cat/publicacio/94/celsona-informaci>

³⁰ <http://www.conaspi.net/vercontenido.asp?conid=13495&menid=1536&web=22>

Parlament de Catalunya; finalmente, la propia Generalitat de Catalunya, con responsabilidades relacionadas con el medio natural y la biodiversidad.

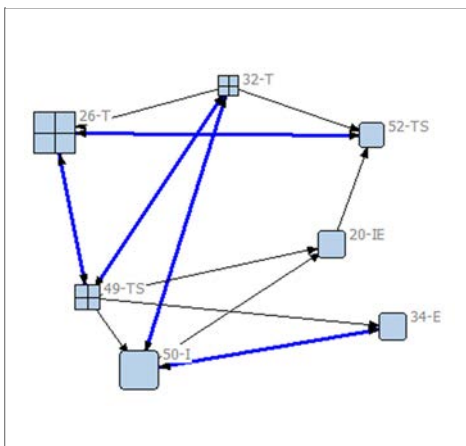
Por tanto, como puede verse por estos perfiles, estamos ante un grupo cohesivo de actores sociales que acumulan trayectorias, experiencias y conocimientos que hacen de ellos una fuente inestimable de capital social, fundamental para el desarrollo territorial. No obstante, aunque su importancia y peso objetivo pueda trascender la relativización que deriva de su posicionamiento en la red social, no deja de ser extremadamente útil llevar a cabo un breve análisis de este potencial relacional, porque de ello depende en gran parte que ese potencial se haga efectivo y se proyecte en mayor o menor medida en el desarrollo del territorio.

La primera cuestión a analizar es la propia cohesión interna. Cinco díadas recíprocas es un balance positivo, en tanto que supone que la mayor parte de los actores participa al menos de una relación de este tipo. No obstante, es cierto también que ésta es modesta, que ya no encontramos ninguna tríada completa, y que se detecta una cierta fragmentación en la estructura reticular (con uno de los actores que no participa de ninguna díada recíproca).

En general, el potencial que hemos podido ver y que justifica la presencia de todos estos actores en la red social, no tiene una muy elevada proyección en su posicionamiento relacional. Ello es debido, parcialmente, a lo que podemos denominar doble especialización. Por un lado, de tipo territorial, sobre todo en redes sociales de ámbito local (las de carácter o ámbito comarcal no tendrían ya un efecto de subrepresentación, como las anteriores). Por otro, redes de tipo sectorial, lo cual puede implicar que, aunque algunos de estos estén inmersos en redes muy potentes, pero de su específico ámbito profesional, participen poco de otras redes, más genéricas, como sería este caso. Como consecuencia, y en el contexto de la red social de toda el área de estudio, son pocos los actores que ocupan posiciones especialmente relevantes en cuanto a centralidad reticular.

Así, si nos atenemos al prestigio relacional, solo uno de los actores alcanza niveles altos (26-T), lo cual constituye un reconocimiento del importante papel que realiza en el marco de la citada iniciativa de economía social. Un segundo

Figura 9.3.8: Grupo cohesivo núm. 1 (Solsonès) ($D = 0,4$)



actor alcanza un nivel medio-alto, lo cual es en principio un elemento positivo, al conformar, junto con el anterior, el núcleo de prestigio en el seno del grupo cohesivo. Sin embargo, si se tiene en cuenta la naturaleza del actor, este resultado puede parecer algo sorprendente, por debajo de lo que podría esperarse, al tratarse del único que en este grupo cohesivo tiene una dedicación profesional al ámbito político-institucional (50-I). No obstante, no resulta extraño, sino que es consistente con la tendencia a que una buena parte de los actores que están implicados en la política y las instituciones públicas en la escala supra-comarcal (incluyendo a veces las propias Diputaciones, pese a ser consideradas administración local), puedan estar o ser percibidos con cierta lejanía por parte de aquellos actores cuyo trabajo se centra en la escala local y comarcal.

Con la salvedad de la apreciación anterior, referida únicamente a la diferencia entre el resultado obtenido en cuanto a prestigio relacional por uno de los actores, y el que por su posición podría esperarse, el panorama es diferente al analizar el conjunto de indicadores reticulares.

Efectivamente, los dos actores con mayor nivel de prestigio (más allá de que el resultado sea menor del esperado en uno de los casos), son los que tienen una posición más central en el conjunto de la red social, llegando incluso a “empujar” hacia una posición comparativamente poco relevante a la mayor parte del resto de actores del grupo. De hecho, puede hablarse incluso de un doble liderazgo, que se confirma por ser estos actores los que en mayor medida concentran las relaciones bidireccionales o recíprocas (26-T y 50-I). Aunque cada uno de estos actores tienen a centralizar y liderar las relaciones de sus homónimos en cuanto a perfil socioprofesional (26-T mantiene relaciones, en el seno del grupo, solo con actores técnicos), su papel y liderazgo puede ir más allá (y así 50-I se constituye en referencia y se vincula, directa o indirectamente, con actores económicos, pero tiene también un papel destacado con actores técnicos y es vía de acceso a un actor de perfil económico-institucional).

En el último caso (50-I) el prestigio, actividad en la red social y, sobre todo, elevada capacidad de intermediación, está ligada a la posición institucional externa (con cargos de representación primero en el Parlament de Catalunya y posteriormente con responsabilidades muy importantes en materia de desarrollo territorial en áreas rurales en la propia Generalitat de Catalunya). Y es precisamente esta proyección externa a la Catalunya Central la que se convierte en un elemento positivo, al constituirse en un importante stock de capital social *linking*, y probablemente también contribuye a reforzar su posición interna, pese a que su nivel de prestigio no esté entre los más altos. Efectivamente, desde el punto de vista interno, en el ámbito de la red social de la Catalunya Central, este actor no solo es muy activo socialmente y tiene un acceso muy importante a los recursos relacionales, sino que se convierte en puente fundamental en las relaciones entre otros muchos actores, con una elevada capacidad de intermediación (la más alta en este grupo cohesivo, a gran distancia del resto de actores). Esta es importante cuando hablamos de relaciones directas, pero lo es más aún cuando se trata de intermediar a través de caminos no necesariamente óptimos (o

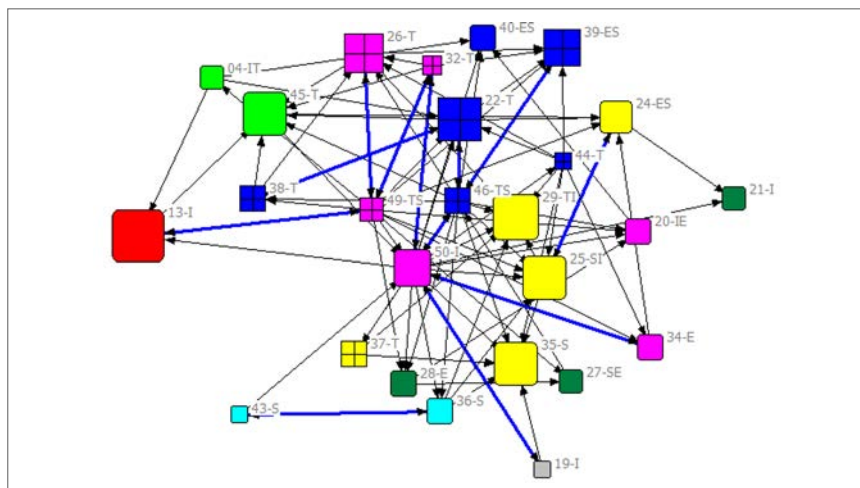
más cortos), lo cual pone de relieve que este actor tiene un posicionamiento muy estratégico en la red social (de hecho, buena parte de esta capacidad de intermediación deriva no tanto de una cantidad elevada de contactos directos sino de su cercanía a un muy reducido número de actores especialmente centrales y poderosos en la red social.

Otro caso muy interesante es el de un actor técnico (49-TS), que con un nivel de prestigio y reconocimiento en la red social medio-bajo (por tanto, prácticamente en posiciones marginales), alcanza una elevada capacidad de intermediación gracias a las importantes posibilidades de acceso y conexión con un gran número de actores, es decir, a su elevada presencia en la red social y a la vez cercanía a actores clave (indicadores de centralidad de grado de salida y de cercanía de salida).

En general las relaciones externas a los grupos cohesivos son sin embargo algo más complejas, y este es un buen ejemplo (así como el acceso a recursos de capital social y la puesta del stock aquí existente a disposición de actores de otros grupos). Pese a ello, es claro que los actores con mayor centralidad (26-T y 50-I) extienden su liderazgo al conjunto de la red de la comarca, incluso a través de relaciones recíprocas (50-I con 46-TS, que a la postre es el actor más central en el grupo 8).

Lo más destacable de estas relaciones externas consiste en una relación recíproca entre un actor de esta subestructura cohesiva en la que nos encontramos (49-TS), con un actor de otro de los grupos cohesivos más centrales (41-E). Ninguno de los dos actores tiene un nivel de prestigio o liderazgo especialmente elevado (aunque más en el caso de 49-TS). Los niveles de intermediación son igualmente bajos en ambos casos (más en el caso de 41-E), y la única característica reticular en la que destaca ligeramente este último actor es en cuanto al nivel de cercanía. Es precisamente la combinación de esta

Figura 9.3.9: Redes personales de los actores 50-I (capital social *bonding* y *linking*) y 49-TS (capital social *linking*)



posición, junto, por un lado, al hecho de que es la única relación bidireccional entre ambos grupos y, sobre todo, por otro, que la subestructura social “externa” de la que estamos hablando se localiza en la Segarra (todos sus miembros), y es a la postre la que anteriormente hemos identificado como la más cohesionada de toda el área de estudio de la Catalunya Central. Es decir, la conexión entre dos subestructuras cohesivas, cada una de ellas localizada en una comarca, se produce a través de una única relación recíproca entre dos actores. Es evidente por tanto el papel absolutamente fundamental que tiene esta conexión en la estructura reticular del área de estudio, más allá de que el actor en la comarca de la Segarra (41-E) no presente indicadores relacionales especialmente relevantes.

9.3.4. El Solsonès: la importante presencia de la mujer, liderazgo técnico e intermediación en la red social

El grupo cohesivo número 8 ($D = 0,4$) presenta varias características. La primera es que todos los actores provienen de la comarca del Solsonès y, de nuevo, la mayor parte de la propia ciudad de Solsona (cinco de los siete actores) y sus alrededores (Llovera), y solo uno a una distancia que, en todo caso, no es excesiva (Navés, a 35 minutos). En segundo lugar, un nivel educativo significativamente alto, el segundo entre todas las subestructuras socio-relacionales (con cinco actores con estudios superiores, tres de los cuales tienen nivel de licenciatura o grado, y dos más el nivel de diplomatura universitaria; los dos actores restantes tienen estudios de educación secundaria). En tercer lugar, aunque no supone una diferencia muy clara respecto de otros grupos cohesivos, este se caracteriza por una edad media relativamente joven, a muy corta distancia del grupo más joven (con dos actores por debajo de los 35 años, dos más entre 36 y 45, y los tres restantes entre 46 y 60 años). En cuarto lugar, en cuanto a la tipología de actores dos son las características, que además diferencian a este grupo cohesivo del resto en la red social: la ausencia de actores de perfil político-institucional, por un lado y, por otro, la nítida complementariedad entre actores con un perfil técnico como predominante y actores con perfil económico. En cuarto y último lugar, más definitorio incluso que las características atributivas anteriores, es la referida al género, dado que las mujeres suponen la gran mayoría de los actores en el grupo cohesivo (seis de los siete actores). Efectivamente, si la tendencia habitual es la presencia de un muy reducido número de mujeres (y en algunos casos, ninguna), aquí nos encontramos con una subestructura definida en gran parte por esta componente de género.

Por tanto, estamos ante un grupo cohesivo muy claramente definido y diferenciado de los restantes. Es, por otro lado, muy representativo y expresivo de una serie de tendencias y procesos característicos de áreas rurales en las que hay un tejido de actores relativamente sólido y dinámico. Así, por ejemplo, los actores económicos responden, todos ellos, a las nuevas dinámicas territoriales del turismo rural. Aquí encontramos iniciativas emprendedoras individuales, vinculadas al ya tradicional turismo rural basado en alojamiento de calidad, a través por ejemplo de la valorización del patrimonio rural arquitectónico³¹. Esta oferta se complementa con establecimientos hoteleros, en algunos casos formando parte de cadenas de gran prestigio, que en realidad constituyen ya una verdadera marca de calidad³².

Una variedad distinta está constituida por el turismo de camping familiar, con atención especial a la calidad de los servicios y a la gastronomía³³. Lo interesante y más novedoso es que no se trata tanto de iniciativa centradas en un único producto turístico, sino que forman parte de una estrategia integrada en la que se busca la complementariedad de diferentes productos. Así, en el primero de los casos, además de la ampliación de servicios internos, desde una gastronomía de calidad, sauna, spa, etc., se ofrecen productos turísticos como Solsona arquitectónica o actividades deportivas como el golf (aunque no integrados formalmente, pero sí a nivel de información y comunicación). En el segundo caso si ofrecen varios productos turísticos integrados (caso de las innovadoras meteo-escapadas)³⁴, y todo ello desde una filosofía de iniciativa empresarial sostenible, integrada y respetuosa con el entorno.

Estos actores no representan solo oferta, más o menos integrada o articulada, de diferentes productos de turismo rural. Son actores especialmente activos y protagonistas del tejido empresarial de la comarca, especialmente el vinculado al turismo, entendido este en sentido amplio. Así, estos actores están relacionados con instrumentos de cooperación sectorial y territorial como la Asociación de Turismo Rural El Solsonès o el Patronato Comarcal de Turismo y Desarrollo Económico del Solsonès, en algunos casos con cargos de especial relevancia. En otros casos se trata de instrumentos que incluyen no solo a emprendedores turísticos, como la Asociación de Empresarios para el Solsonès³⁵.

Por su parte, la dimensión técnica en el perfil socio-profesional de estos actores está muy asociada con los instrumentos de apoyo y gestión de la promoción económica y el desarrollo local en general, y con relación al turismo rural y productos asociados, como la gastronomía, en particular. Así, algunos de estos actores desarrollan funciones

³¹ <http://latorradellobera.com/es/>

³² <http://www.hotelsantroc.com>; <https://www.rusticae.es>.

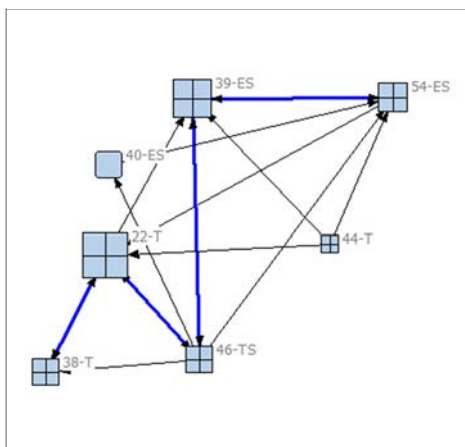
³³ <http://www.campingsolsones.com>

³⁴ <http://www.ccma.cat/catradio/alcanta/nom-programa/MeteoEscapades-Camping-El-Solsones-amb-Gemma-Guixe-i-Teresa-Corominas/audio/846298/>

³⁵ <http://www.catalunya.com/patronat-comarcal-de-turisme-i-desenvolupament-economic-del-solsones-20-3-18?language=es>; <http://www.empresarissolsones.com>

ya tradicionales como agentes de empleo y desarrollo local, bien en la escala municipal o en la comarcal (38-T, 22-T)³⁶. Otros por su parte asumen funciones de gerencia en asociaciones o gremios profesionales, entre los que el de hostelería es uno de los más activos (44-T)³⁷. Por último, más novedosa resulta la iniciativa del Centro de Desenvolupament Rural Integrat de Catalunya que, durante casi 15 años ha promovido y patrocinado proyectos de desarrollo territorial y de formación para el desarrollo en las áreas rurales en general, y en las comarcas de la Catalunya Central en particular (46-TS)³⁸.

Figura 9.3.10: Grupo cohesivo núm. 8 (Solsonès) (D = 0,4)



Por tanto, se trata de un grupo de actores jóvenes, con formación y principalmente compuesto por mujeres, con un perfil técnico-gestor muy profesionalizado en torno a la promoción económica y el desarrollo local en áreas rurales, que desde finales de los 90 han conseguido articular instrumentos sólidos que se han convertido en referencia profesional, empresarial y social (no obstante, cuando no ha habido una vinculación formal a organismos públicos, estos instrumentos han podido atravesar dificultades que los han llevado bien a una casi paralización o bien a su práctica desaparición).

Desde el punto de vista de las relaciones o variables relacionales este grupo cohesivo presenta varias características. En primer lugar, la presencia de dos núcleos principales de actores, los técnicos, por un lado, y los económicos por otro, relativamente bien articulados entre sí y en cada uno de los cuales un actor ocupa claramente una posición central, con un claro liderazgo en su respectivo ámbito (22-T y 39-ES); cabe por tanto hablar de liderazgo compartido en el seno del grupo cohesivo. Sin embargo, la mayor y más eficaz articulación entre ambos no se produce por la relación entre los dos

³⁶ <http://www.naves.cat/novetats.php?id=6267&start=12;>
http://solsones.ddl.net/secciodinamica.php?id=3917&id_seccio=8224

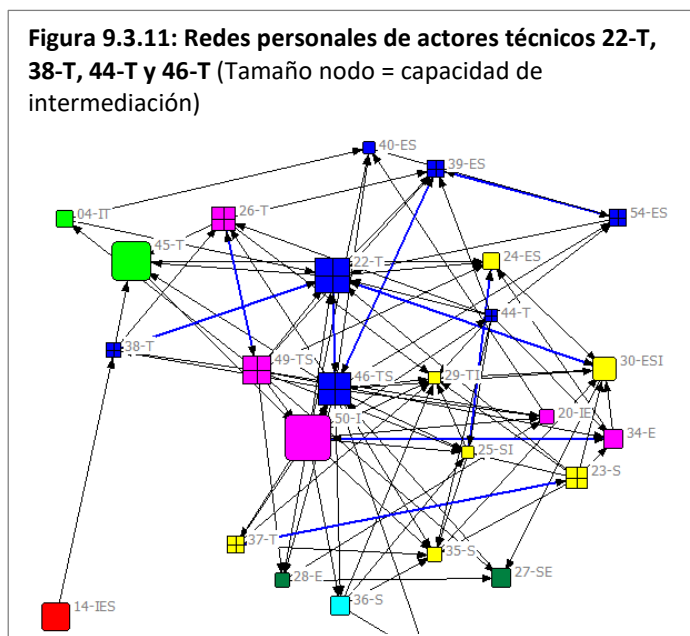
³⁷ <http://www.hostaleriadelsolsones.com/es/>

³⁸ [http://www.mapama.gob.es/es/ceneam/recursos/quien-es-quien/fundacion-cedricat.aspx;](http://www.mapama.gob.es/es/ceneam/recursos/quien-es-quien/fundacion-cedricat.aspx)
<http://productesdelaterra.diba.cat/etiquetes/cedricat;>
[https://www1.diba.cat/ulicp/pdf/54909.pdf;](https://www1.diba.cat/ulicp/pdf/54909.pdf) <http://empleaverde.es/proyectos/mejorra-negocio-cierra-el-ciclo>

actores de posición central, sino a través de un tercero, que sin tener una posición central especialmente significativa (menos liderazgo y nivel de prestigio), sí tiene un claro papel de intermediación entre los dos actores centrales, de donde en gran parte deriva su posición estratégica (46-TS).

En segundo lugar, en cuanto a las conexiones externas al grupo, estas pasan principalmente por los actores de tipo técnico (22-T y 46-TS), que son los que juegan el papel de intermediarios más significativo. Esto es especialmente importante porque estamos ante actores económicos que, pese a estar en la misma comarca, no mantienen conexiones directas (ni de salida ni de entrada), con actores económicos de la misma comarca pero en otro grupo cohesivo, con lo que el papel de los intermediarios, en este caso técnicos, es especialmente importante. Este papel estratégico de los actores técnicos deriva, por un lado, de la especialización en tareas de promoción económica y, por otro, de la dimensión comarcal o supracomarcal de los centros a los cuales se vinculan, bien sea al Consell comarcal del Solsonès (22-T) o bien al Centro de Desenvolupament Rural Integrat de Catalunya (46-TS).

Así, el primero de los actores es la vía más eficaz de conexión con alguno de los grupos cohesivos de la comarca (número 7, a través de 30-ES con quién además existe una relación bidireccional, o grupo número 1, aunque aquí las relaciones son más complejas, pero con un importante potencial). Por su parte, en el segundo de los



actores, las dos vertientes socioprofesionales, técnica y social, le permiten ser una vía de acceso potencial muy eficaz a actores tanto técnicos (entre los más importantes de la comarca, caso de 45-T, 29-T, etc.), como sociales (caso de 35-S, 25-S, u otros con

menor relevancia relacional, como 36-S y 31-S), pero también económicos (50-E, además aquí con una relación bidireccional, lo que hace que el papel de 46-TS sea aún más relevante). En otros casos el papel de intermediación es poco relevante en el seno del grupo cohesivo y de la comarca, pero es el único puente desde la Segarra con los equipos técnicos del Solsonès (38-T).

9.3.5. Solsona: ¿Endogamia y emergencia de nuevos modelos de organización vinculados al activismo socio-político?

El grupo cohesivo número 7 es el tercero con actores exclusivamente del municipio de Solsona. Hay varias características que lo diferencian respecto de los anteriores. En primer lugar, es un grupo cohesivo con actores con una edad media entre las más elevada. En segundo lugar, con relación a los anteriores, aquí la proporción de actores con estudios superiores es claramente más baja (la mitad de los seis actores tienen el grado de enseñanza secundaria, y estudios superiores los restantes). En tercer lugar, es el único grupo cohesivo en el que aparentemente se combinan los cuatro grandes perfiles socio-profesionales, al menos en lo que respecta a la actividad principal de cada uno de los actores. En cuarto lugar, comparte sin embargo con otros grupos una presencia minoritaria de mujeres entre los actores sociales (solo dos de los ocho actores).

Las actividades a las que se asocian estos actores son variadas y no hay una homogeneidad o complementariedades claras, como se ha visto, por ejemplo, en el grupo cohesivo anterior. En el caso de los actores económicos estos van desde comerciantes hasta empresarios (24-ES, 30 ESI). Lo más destacable no son tanto las iniciativas individuales, sino su implicación en asociaciones de comerciantes, como la Unió de Botiguers i Comerciants de Solsona³⁹, o de empresarios, como la asociación de empresarios del Solsonès⁴⁰. Por su parte, la vertiente técnica presente es de dos tipos claramente diferenciados. Por un lado, la referida a funciones de gestión y dirección en el Centre d'Estudis Lacetans (CEL) (29-TT)⁴¹; por otro, la relacionada con funciones de gestión y dirección de los servicios sociales en el marco del Consell Comarcal (37-T). Esta última orientación está estrechamente relacionada a su vez con

³⁹ <http://ubic.solsonae.cat>

⁴⁰ <http://www.empresarissolsones.com>

⁴¹ <http://lacetans.solsonae.cat>

dos de los actores sociales, vinculados con organizaciones dedicadas al apoyo a la discapacidad y la drogodependencia en Solsona y la comarca (23-S y 35-S)⁴². El último de los actores con perfil genérico “social” se diferencia de los anteriores en tanto que está vinculado con actividades por un lado de tipo educativo, y por otro cultural y político, estas últimas con un importante papel en Òmnium Cultural en la comarca (25-SI).

Por último, entre los ocho actores que componen el grupo cohesivo, solo uno de ellos responde al perfil de actor político-institucional, al menos como primera y principal actividad. En este caso su presencia (y como se verá a continuación, posición) en la red social deriva de sus cargos en tres ámbitos, local (ayuntamiento), comarca (Consell Comarcal) y regional (Parlament de Catalunya). La conjunción de los tres ámbitos territoriales habría de otorgar, en principio, una proyección socio-política que a su vez derive en un posicionamiento muy relevante en la red social. Es un ejemplo claro de actor social que, por su posición, puede aglutinar un destacado stock de los tres tipos de capital social (*bonding*, *bridging* y *linking*). Sin embargo, como se verá a continuación, estas expectativas no se cumplen en su totalidad, o al menos al nivel de relevancia máxima.

Efectivamente, desde el punto de vista relacional, la primera cuestión a destacar es que, en este grupo cohesivo, como ocurre también en el conjunto de la Comarca del Solsonès, los actores institucionales, en el sentido tradicional (relevancia derivada de su presencia en ayuntamientos, consejos comarcales, etc.) tienen no solo una presencia limitada, sino que tampoco su papel en la red social es relevante, al menos al nivel que sería esperable (53-I). Por tanto, no puede decirse que el único actor con perfil institucional que está presente goce de un destacado nivel de prestigio y ejerza funciones de liderazgo dentro de esta subestructura (pese a que mantenga dos relaciones recíprocas, lo cual es un modesto bagaje para una presencia institucional como la señalada). Este tipo de funciones tampoco las desarrolla, al nivel potencialmente esperado, con relación a las relaciones externas al grupo cohesivo, en el conjunto de la red social, alcanzando, por ejemplo, niveles solo medio-altos tanto de prestigio relacional como de actividad social en la red (centralidad de grado de entrada y de salida).

Los niveles más elevados de prestigio y, en algún caso, liderazgo, lo ejercen otros actores, con perfiles técnico, social, o económico-social. Justamente una de las principales características de este grupo cohesivo es que son, comparativamente, muchos los actores con niveles elevados de prestigio (35-S, 30-ESI, 25-SI y 29-TI, a lo que podrían añadirse 24-ES y 53-I, con un nivel únicamente medio-alto). Sin embargo, no todos ellos lo ejercen de la misma manera ni alcanzan niveles por ello los mismos niveles globales de centralidad. Así, cabe hablar de una doble proyección de este prestigio relacional, por un lado, básicamente interno a la subestructura cohesiva

⁴² <http://www.amisolsolsona.org>, <http://www.soldelsolsones.org>

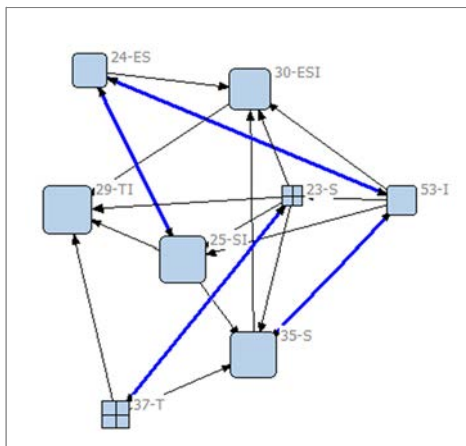
(cuyo exponente máximo sería el actor 29-TI y, en menor medida el actor 35-SI) y, por otro, una combinación de interno y externo (cuyos exponentes podrían ser los actores 24-ES, 25-SI y 30-ESI).

Sin embargo, si nos atenemos al nivel de actividad social en el marco de esta red social, así como a la capacidad de acceso a los recursos relacionales (centralidad de grado de salida), llama poderosamente la atención que de estos seis actores, cinco de ellos ocupen posiciones marginales. Es decir, su nivel de integración y articulación práctica con el resto de actores de la red social es anormalmente bajo, porque ni siquiera se mantienen relaciones (aunque fuese de salida, es decir, reconocimiento y valoración del papel de otros actores próximos) con el resto de actores del municipio o de la comarca, y obviamente mucho menos del resto de comarcas.

Si se acude a otro de los indicadores, la centralidad de cercanía, se confirman esas posiciones marginales en lo que a proximidad a actores centrales y poderosos de la red social se refiere (lo que en la práctica se traduce en un claro alejamiento de los actores más centrales en la red social, de los más poderosos e influyentes).

Si nos fijamos en la capacidad de intermediación, encontramos niveles prácticamente irrisorios, y esto es especialmente llamativo cuando se produce en actores con un buen nivel de prestigio (por ejemplo, 35-S o 25-SI)⁴³. Por tanto, de estos resultados cabe deducir que el elevado reconocimiento que estos actores tienen en la red social no es correspondido de igual manera. De hecho, no es prácticamente nada correspondido, porque se trata de actores que o bien no conocen, o si conocen no consideran como suficientemente válidos y relevantes a prácticamente ninguno de los restantes actores de toda la red de la Catalunya Central (con la excepción de una

Figura 9.3.12: Grupo cohesivo núm. 7 (Solsonès) (D = 0,39)



⁴³ El caso extremo es el del actor 29-TI, con el nivel de prestigio más alto, y sin embargo tanto su grado de salida como su intermediación es de cero. La razón es que durante la entrevista el actor no quiso especificar actores a los que considerase especialmente válidos en los procesos de desarrollo, ni de su ámbito relacional próximo ni tampoco de los que se le mencionaban como integrantes de la red social, y ello bajo la idea de que “yo siempre he trabajado con un colectivo de personas, y el trabajo es colectivo ... nunca ha habido un predominio de personalismos, por tanto, para mí, ¡todos! ... ¡no puedo hacer nada sin todos!”.

relación recíproca entre 35-S y 53-I). Por tanto, se explica que lógicamente su capacidad de intermediación sea necesariamente muy baja.

Las relaciones externas desde esta subestructura social son escasas en número, y sobre todo se trata de relaciones de entrada prácticamente nada correspondidas. Esto ocurre incluso con el resto de actores de la propia comarca del Solsonès. Así, por ejemplo, está presente de manera muy clara respecto del grupo formado básicamente por mujeres (número 8), con el que solo aparece una relación de salida (desde 23-S hasta 22-T, un actor ciertamente prestigioso y con funciones de liderazgo en el conjunto de la red social). El resto de relaciones son todas ellas de entrada, y por tanto de reconocimiento desde el exterior del grupo cohesivo. La misma tónica se repite desde el grupo cohesivo número 1, del que se recibe un total de ocho relaciones, pero solo se emite una (que ni siquiera se dirige a los actores más centrales o mejor posicionados). Es una tendencia que se repite igualmente con el resto de actores de fuera de la comarca. Así por ejemplo respecto de los actores de las comarcas del Bages y l'Anoia (grupo cohesivo número 2) el aislamiento es muy claro, porque solo se recibe una relación, ciertamente desde un actor con un elevado nivel de centralización en la red social (desde 45-T a 24-ES), y obviamente no se emite ninguna hacia ellos. De la misma manera, respecto de los actores sociales de la Segarra, las relaciones son prácticamente nulas, con exactamente la misma pauta, una sola relación de entrada. Por último, desde otro grupo de actores (número 3, con una mezcla de actores de diversas comarcas, pero con un pobre nivel de cohesión interna), uno de sus actores (36-S) mantiene relaciones de salida (es decir, reconocimiento de prestigio) con cuatro de los ocho actores que componen el grupo cohesivo que estamos analizando (número 7).

Por tanto, estamos o bien ante la ausencia de relaciones externas tanto de entrada como de salida, o bien ante el reconocimiento proveniente de actores de otras subestructuras, que confirman que estamos ante actores con un elevado nivel de prestigio. Pero el hecho de que estos actores prácticamente no mantengan relaciones de salida (es decir, no reconozcan como válidos a otros actores en la red social) permitiría caracterizar a esta subestructura como muy endogámica, y por tanto la situaría en una posición muy vulnerable y poco eficaz desde el punto de vista de las potencialidades que derivarían de una integración y articulación eficaz con el resto de la red social (aunque fuese al menos con la red social de la propia comarca). Con ello se estaría perdiendo todo el importante stock de capital relacional que podrían tener, como mínimo en la comarca, y probablemente también en la red social del conjunto del área de estudio.

Hasta aquí lo que podríamos considerar como análisis basado en la estructura relacional. Pero para entender adecuadamente y contextualizar estos resultados hay que volver y profundizar sobre un aspecto relacionado parcialmente con el perfil socio-profesional de estos actores, pero sobre todo a algunas de sus actividades, que explican ese prestigio interno y en parte también externo al grupo (pero interno a la

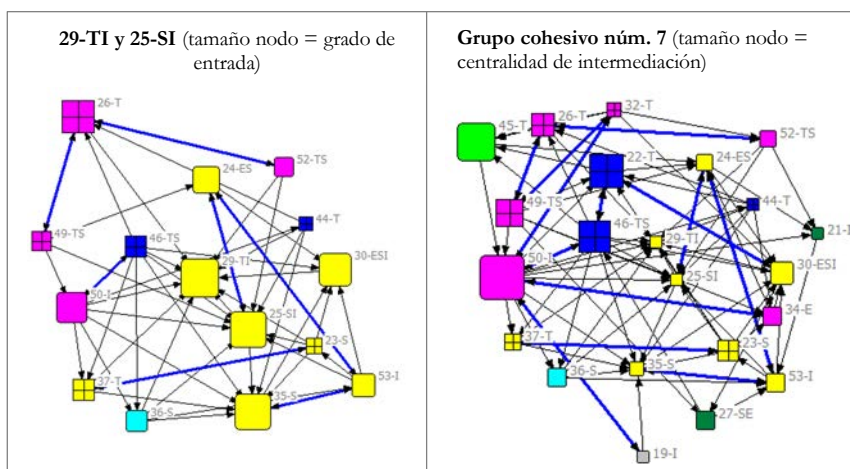
comarca). La clave de todo ello podría residir en la actividad política que varios de estos actores vienen desarrollando desde hace años, vinculada bien a cargos de representación municipal (alcaldía) y, más recientemente, en el propio Parlament; o bien activismo en determinados partidos políticos o asociaciones culturales (CUP, Omnium Cultural).

De ese análisis cabe concluir que estamos ante una subestructura socio-relacional en la que la mayor parte de sus integrantes se han convertido en referencia en la comarca debido a su activismo político-social o su representación político-institucional. Pero como ocurre con cierta frecuencia, muchos actores, sobre todo los de perfil político o político-institucional, raramente, o con dificultades, reconocen como válidos a otros actores próximos en el territorio pero que se sitúan en ámbitos diferentes desde el punto de vista de la actividad socio-profesional o, en este caso, incluso política. Los reconocimientos tienden a orientarse hacia otros actores de sus redes personales, o bien de la misma tendencia política (y que incluso a veces puede que tengan poca relación con los procesos de desarrollo socioeconómico en el territorio); o bien a actores también del ámbito institucional (de la misma tendencia política u otra diferente), pero que constituyen en todo caso un escalón superior en la escala de poder político-institucional (por ejemplo miembros de los parlamentos, diputaciones, etc.). En definitiva, estos resultados ponen de relieve, primero, que efectivamente estamos ante una subestructura socio-relacional con una fuerte tendencia endogámica; y segundo que, desde un punto de vista metodológico, el enfoque sociocéntrico ha de completarse, en la medida de lo posible, con el enfoque egocéntrico para el análisis de las redes sociales.

Por tanto, como conclusión de la estructura de este complejo grupo cohesivo, hay que señalar que los indicadores reticulares aciertan claramente en definir las centralidades en el seno del grupo cohesivo (y es de suponer que también aquí estamos ante liderazgos, pero no en el marco de la red social, sino en el ámbito político-social específico en el que se mueven buena parte de estos actores); aciertan igualmente en poner de relieve que esa centralidad se alimenta también del reconocimiento de actores sociales de la comarca, pero encuadrados en otros grupos cohesivos. De la misma manera, los indicadores reticulares dan como resultado un comportamiento cuando menos endogámico y ciertamente alejado, al menos en cuanto a reconocimiento y relaciones con otros actores sociales de la comarca (y del resto del territorio de la Catalunya Central) vinculados a procesos de desarrollo socioeconómico. Y lo que resulta llamativo, y que seguramente requeriría un análisis mucho más detallado, es la coincidencia tan generalizada en ese no reconocimiento de otros actores de la comarca y la vinculación de los miembros de esta subestructura social con posiciones muy activas en los procesos políticos recientes. Sería este activismo en el ámbito político el elemento que explicaría en gran parte la limitada actividad en la red social (baja centralidad de intermediación, bajo grado de centralidad de salida, bajo grado de cercanía de salida, etc.), pero a su vez una parte probablemente no menor de la explicación a su reconocimiento por parte de otros actores, dado que estamos ante

activismo que tiene una dimensión política, pero también social y económica, lo que contribuye a que sean referencia también en el ámbito de los procesos de desarrollo socioeconómico.

Figura 9.3.13: Red personal de actores del grupo cohesivo
(tamaño de nodo = centralidad de intermediación)



9.3.6. La dimensión social: de la reinserción laboral al bienestar social y Cáritas Diocesana. Aislamiento relacional

En este caso se trata de una subestructura social (grupo número 3) con un bajo nivel de cohesión (0,27), en gran parte debido a que se trata de actores pertenecientes a tres comarcas (dos de ellos a la Segarra, dos más al Solsonès, y el quinto a la comarca del Bages). Sin embargo, no es un grupo que tenga carácter marginal o que agrupe a actores no relacionados entre sí. Hay por el contrario una cierta articulación interna, aunque esta sea escasa. La heterogeneidad está también presente en otras características atributivas de los actores, como la edad (la mitad de los actores tienen

más de 60 años, y solo uno de ellos menos de 35). En cuanto a la formación, es el colectivo con menor formación, con 2/3 de los actores con estudios de enseñanza secundaria, y el resto estudios superiores (precisamente los dos actores más jóvenes). Una de las principales características de este grupo es el perfil socio-profesional, dominado por la orientación social de cinco de los seis actores, teniendo un carácter principalmente institucional el restante.

Desde el punto de vista de las actividades, el elemento articulador gira en torno a la dimensión social, aunque en este marco hay diferentes aproximaciones. Así, varios de los actores se vinculan y ocupan puestos de responsabilidad en colectivos vinculados a la inserción laboral⁴⁴; en otros casos, estamos ante asociaciones de salud mental⁴⁵, participando de un pujante movimiento asociativo⁴⁶; en otros se trata de actores vinculados al tradicional asociacionismo de mujeres⁴⁷. En otros casos las cuestiones sociales se abordan desde puestos institucionales en el ámbito local, en los que se aplica la formación universitaria (por ejemplo, licenciatura en psicología y responsabilidad de servicios sociales, como concejal). Por último, hay una clara presencia de Cáritas Diocesana, con varios actores vinculados y a la vez presentes en alguna de las actividades anteriores.

Aunque la dimensión social pueda parecer un elemento articulador muy claro, la diversidad de actividades explica parcialmente que el nivel de cohesión interno sea tan bajo, inferior al que en principio podría esperarse (y ello pese a que varios actores, sobre todo los vinculados a Cáritas Diocesana, están también presentes en otras actividades). Junto a la diversidad de actividades, otra posible razón explicativa radica en la dispersión territorial, que, si bien no impide ciertos lazos, sí contribuye a que estos no sean especialmente estrechos.

Desde el punto de vista relacional lo más destacable es que estamos ante un modelo en el que la –muy reducida– centralidad gira en torno a dos actores (36-S y 31-S). No obstante, si se analizan otros indicadores reticulares además del vinculado al prestigio, como la capacidad de intermediación, el primero de los actores citados es en realidad el que más claramente tiene una cierta centralidad y se mantiene como referencia en el conjunto de la red social. De la misma forma, otros actores, pese a tener niveles de prestigio bajos, sí tienen (y precisamente con relación a ello) un papel de cierta relevancia como intermediarios potenciales en las relaciones en el conjunto de la red social.

⁴⁴ <http://www.volemfeina.org/>

⁴⁵ <http://www.salutmentalondarasio.cat/>

⁴⁶ <https://consaludmental.org/sala-prensa/actualidad/feafes-apoya-la-creacion-de-la-nueva-coordinadora-fecafamm-terres-de-lleida-586/>;

<http://www.salutmental.org/2015/09/23/coordinadora-terreslleida/>

⁴⁷ <http://nevia-associaciodedonesdeguissona.blogspot.com.es/>

El papel del único actor con perfil institucional clásico es limitado (07-IS). Este es el único que pertenece a la comarca del Bages, y tal vez por ello su grado de articulación con el resto de este grupo cohesivo es reducido (pero en todo caso tampoco presenta unos valores destacados en los indicadores reticulares). Posiblemente es mayor su relevancia en tanto que único acceso o punto de contacto con el resto de los actores de la red social del Bages y l'Anoia (grupo cohesivo número 2). Es un actor que combina su vertiente profesional con la dimensión institucional en torno a la atención y los servicios de bienestar social de su municipio; el centrar su actividad en la vida institucional (y no tanto política) ayuda a explicar que, en las circunstancias de estos años, su nivel de centralidad sea limitado (pese a lo cual es referencia para otros actores, también de carácter social).

A tenor de todo lo anterior, dos aspectos definen esta subestructura socio-relacional. En primer lugar, como puede verse en las redes personales, el aislamiento que pese a todo tienen estos actores respecto del resto de la red social. Esto queda reflejado en que únicamente participan de una díada recíproca, que además es interna o se establece entre actores del propio grupo cohesivo; sin embargo, no hay ninguna relación bidireccional en las relaciones externas, lo que sin duda dificulta la integración y articulación de este grupo cohesivo.

De la misma manera, la posición y situación de este grupo cohesivo se ve agravada por el hecho de que, de manera alternativa, los diferentes actores no aparecen suficientemente integrados en otras subestructuras próximas, por ejemplo, desde el punto de vista territorial. La consecuencia última es que estamos ante una subestructura poco cohesiva internamente, y a la vez poco articulada con el resto de la red social. El análisis de las relaciones de estos actores permite plantear que, incluso si se modificase el número de grupos cohesivos y estos actores apareciesen vinculados con otros más próximos territorialmente, su situación de cierto aislamiento y posiciones periféricas continuarían estando presentes.

Figura 9.3.14: Grupo cohesivo núm. 3 (Segarra, Solsonès y Bages) (ID = 0,27)

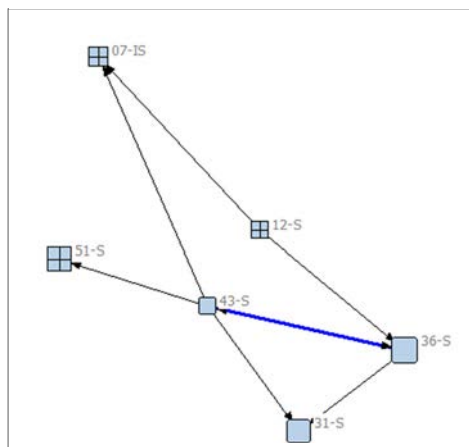
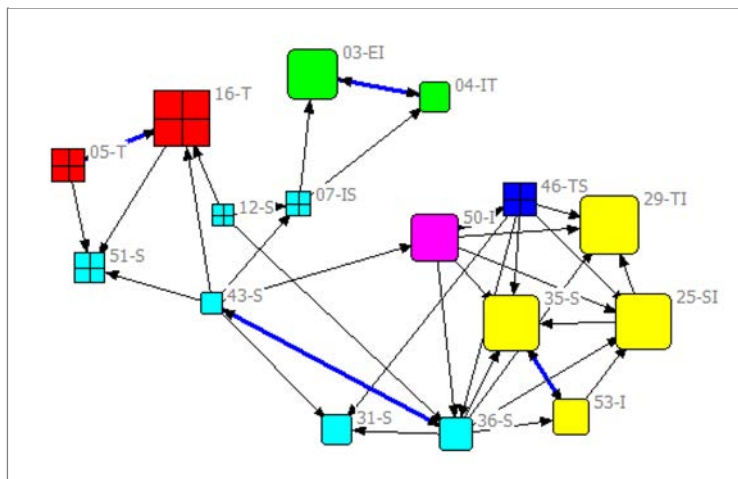


Figura 9.3.15: Redes personales de los actores del Grupo cohesivo núm. 3 (07-Is, 12-S, 31-S, 36-S, 43-S y 51-S)



9.3.7. Reflexiones finales

De todo lo anterior, en el área de estudio de Catalunya Central pueden destacarse varios aspectos:

- 1) El territorio juega un papel determinante en la conformación de subestructuras sociales relacionales, con una clara división de éstas según, sobre todo, las dos comarcas más importantes en el área de estudio, la Segarra y el Solsonès, pero también respecto de los actores del Bages y l'Anoia, que conforman igualmente una subestructura relacional diferenciada.
- 2) En la Segarra estamos ante la situación menos compleja, con un grupo cohesivo o subestructura muy claramente delimitada, y con un elevado grado de coherencia y cohesión interna. Se trata de una subestructura que responde a pautas más tradicionales, con un liderazgo básicamente institucional, vinculado a puestos de relevancia en la administración local, en el Consell Comarcal y en la junta directiva del grupo de acción local. Si los vínculos con la administración local y el Consell Comarcal explican principalmente el prestigio y liderazgo en la comarca (en el que participan dos de los actores), es esta importante presencia en el grupo de acción

local lo que explica la proyección supracomarcal y el liderazgo en el conjunto de la red social (por parte principalmente de uno de estos actores).

- 3) Este liderazgo depende, por un lado, del prestigio en la propia comarca y, por otro, de la posición estratégica como principal y casi único canal de comunicación directo con los actores centrales del Solsonès. Es decir, un lazo aparentemente débil, dado que los flujos de comunicación entre la Segarra y el Solsonès mantienen una elevada dependencia de dos actores, uno en cada comarca, se convierte en una capacidad de intermediación que hace a ambos actores especialmente relevantes y poderosos en la red social. Este mismo esquema se repite en las conexiones entre la Segarra y la Anoia y el Bages (si bien aquí en la Segarra son dos los actores puente, los de mayor centralidad socio-relacional).
- 4) La subestructura que agrupa a los actores del Bages y l'Anoia se caracteriza por un liderazgo interno claro, y a la vez por la dependencia de un solo actor respecto de las relaciones externas (con el resto de la red social del área de estudio). Ello implica, por un lado, que ese actor tiene una posición de poder muy importante, pero también supone una elevada vulnerabilidad para el conjunto de la subestructura social (y territorial de la red social en estas comarcas).
- 5) Por su parte, en el Solsonès la situación es bastante más compleja, con tres grupos cohesivos claramente diferenciados, y no todos ellos relacionados entre sí de forma clara. Los tres grupos responden a perfiles socio-profesionales parcialmente diferenciados, aunque algunas pautas relacionales también marcan diferencias significativas.
- 6) Las mujeres, que habitualmente responden a una pauta de integración en subestructuras sociales dominadas por varones, conforman y articulan un grupo cohesivo muy bien definido y estructurado, con un importante nivel de cohesión interna, y a la vez con destacados vínculos con otros grupos cohesivos. La variable referida a especialización en cuestiones técnicas y de gestión de la promoción económica y el desarrollo local es el principal nexo de unión en este grupo de actores (probablemente más que la cuestión de género, que cabe considerar más como sobrevenida).
- 7) Otro grupo que destaca especialmente se caracteriza por posiciones centrales compartidas entre varios actores, pero especialmente por un comportamiento que cabe calificar como endogámico, merced a un claro aislamiento respecto del resto de actores de la red social (y, lo que es más llamativo, incluso del mismo municipio de Solsona). No estamos ante dificultades de acceso, sino principalmente ante circuitos sociales diferentes que, en algunos casos, pueden explicar un cierto desconocimiento de esos otros actores. Sin embargo, en muchos casos no hay desconocimiento, sino simplemente su no consideración como personas relevantes en sus propios círculos sociales.

- 8) La principal variable que posiblemente explica esta tendencia endogámica (en lo que a la red social se refiere) está relacionada con el activismo social y, sobre todo, político (pero escasamente institucional, constituyendo así un modelo diferente a los tradicionales perfiles de corte social). No obstante, estos actores mantienen una red personal externa en la que sí identifican actores que consideran válidos desde el punto de vista del desarrollo, pero se trata habitualmente de actores próximos ideológicamente, en otras áreas u ocupando puestos en posiciones de gobierno. Según lo anterior, este tipo de actor social, muy comprometido y activo en cuestiones socio-políticas, parece estar sustituyendo a los tradicionales actores con perfil institucional como referentes para una parte importante de los actores de la red social de la comarca.

- 9) Un tercer grupo diferenciado de los anteriores, en la misma comarca del Solsonès, responde a un perfil social, en el que hay no obstante una cierta diversidad, desde actividades vinculadas a la inserción laboral, la aplicación de programas y medias de bienestar social desde la administración local, los movimientos asociativos en torno a la salud mental, el asociacionismo ya tradicional de mujeres en la escala local, hasta el movimiento en torno a Cáritas Diocesana. Sin embargo, el nivel de cohesión interna está por debajo de lo que cabría esperar, debido probablemente a una combinación de aspectos como esa propia diversidad de actividades y una cierta dispersión territorial. Desde el punto de vista reticular, todo ello resulta en un cierto aislamiento y en posiciones marginales en el conjunto de la red social.

Figura 9: Grupos cohesivos en Catalunya Central y su distribución territorial

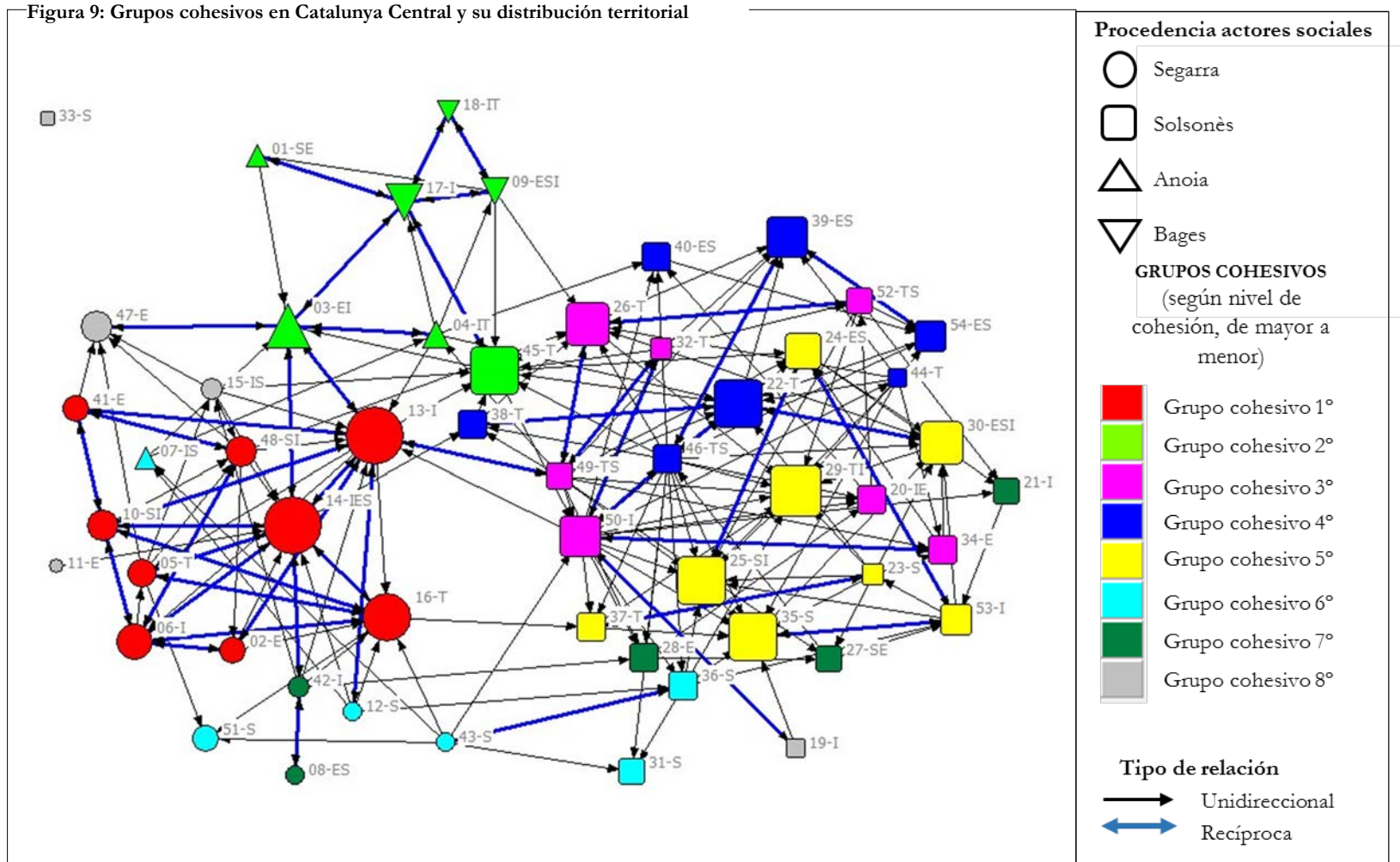


Figura 10: Distribución por edades de los actores sociales de Catalunya Central

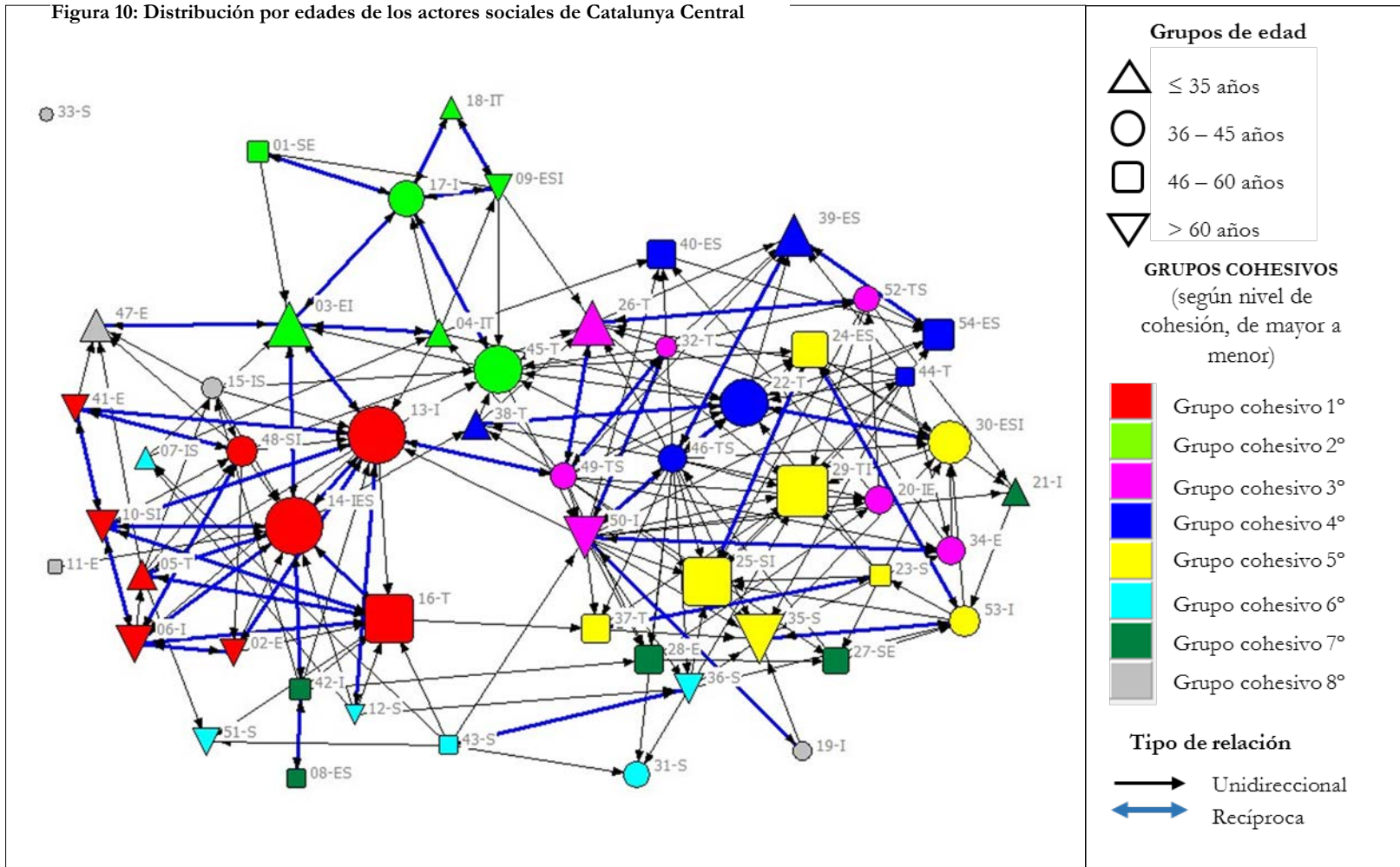


Figura 11: Distribución por sexo de los actores sociales en Catalunya Central

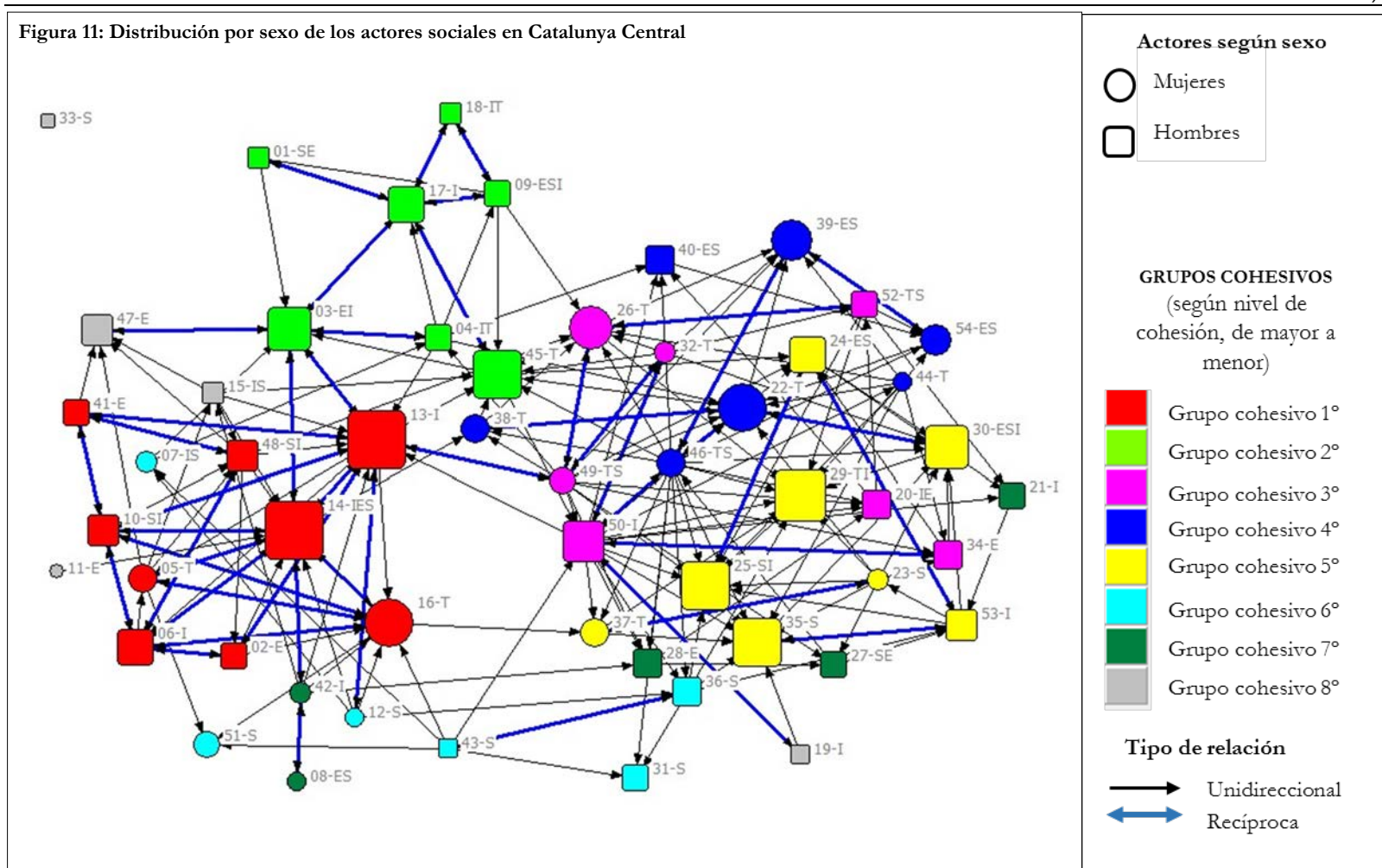


Figura 12: Distribución por niveles educativos de los actores sociales en Catalunya Central

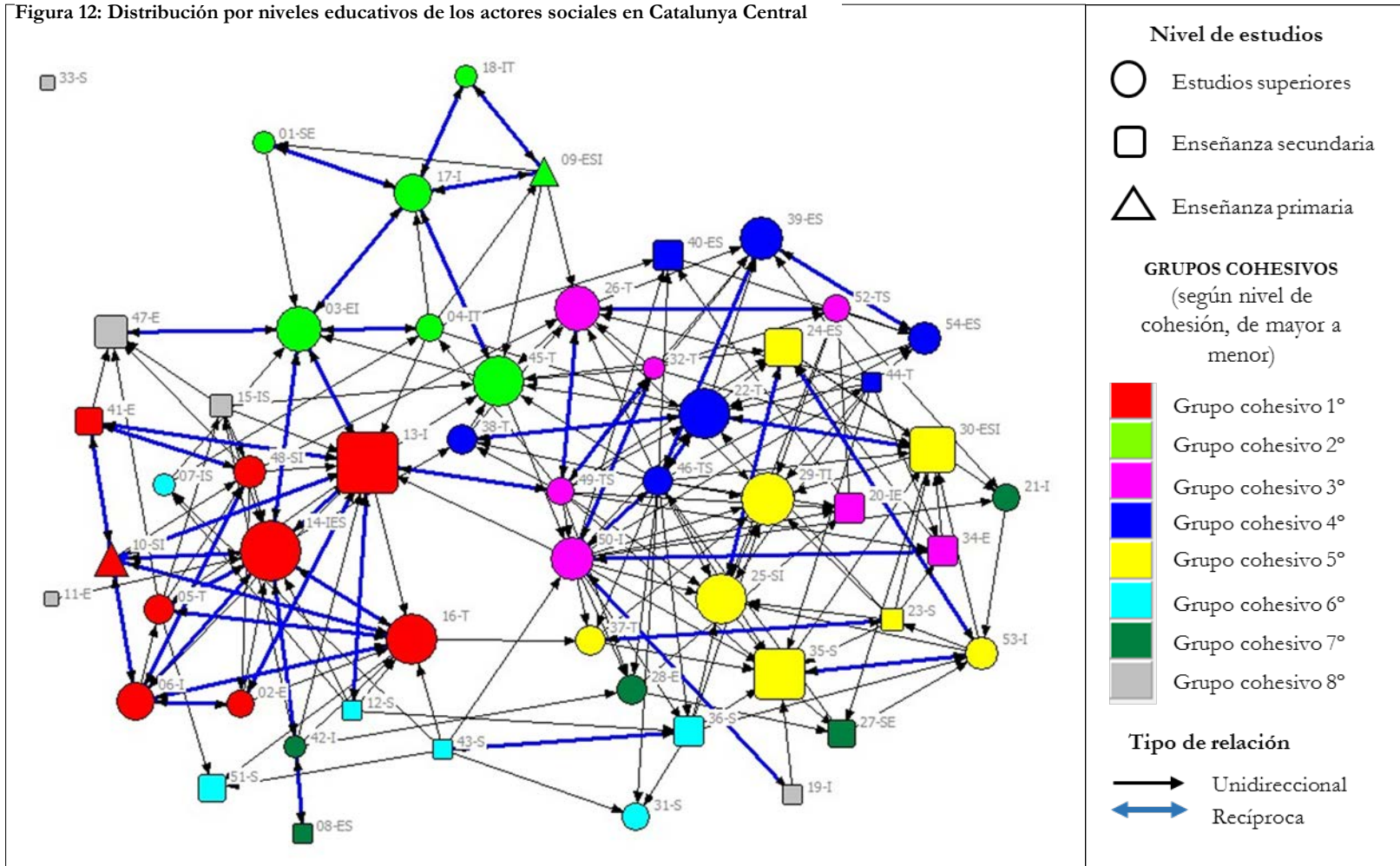
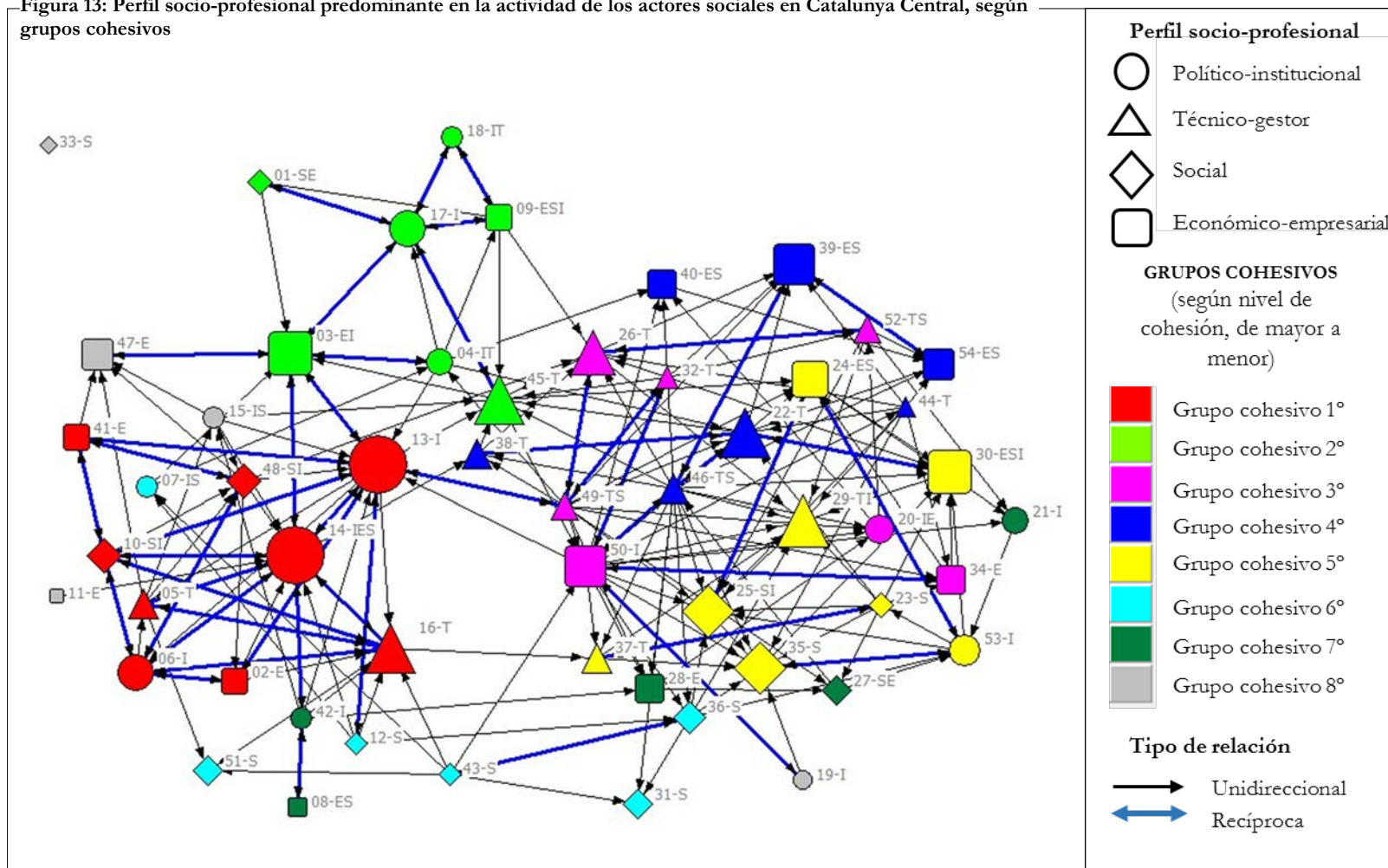


Figura 13: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en Catalunya Central, según grupos cohesivos



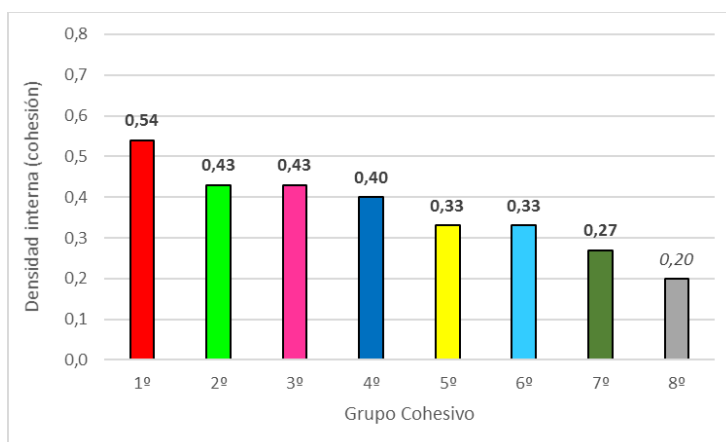
9.4. El Condado de Jaén

Siete de las ocho estructuras sociales resultantes del análisis de grupos cohesivos (*Factions*) pueden considerarse como significativas (con una densidad de relaciones internas $\geq 0,25$). Pese a que los niveles de cohesión de estas subestructuras no pueden calificarse como especialmente elevados (con solo un grupo cohesivo que supera el 0,5 en la matriz de densidades), los que pueden considerarse como significativos sí aportan una visión adecuada de cómo se estructuran los actores sociales en la comarca de El Condado de Jaén.

Sobre el papel que tienen los diferentes atributos, hay que hacer especial mención del territorial. A diferencia de otras áreas de estudio, que incluyen dos o más subestructuras territoriales (comarcas bien definidas, completas o partes de ellas), en El Condado de Jaén no existe esa división comarcal, como se ha señalado anteriormente. A efectos de esta investigación se han definido una serie subunidades territoriales con el objetivo principal de explorar el papel que éstas puedan tener en la organización de las subestructuras sociales. Obviamente esas subunidades territoriales derivan de la primera aproximación que se llevó a cabo, durante la fase de trabajo de campo, a los flujos de población y vínculos funcionales, aproximación que se fue corroborando a medida que avanzaban las entrevistas.

Las tres subunidades son, en primer lugar, el municipio de Santisteban del Puerto, que además de capital comarcal y albergar servicios administrativos, ejerce un papel de articulador funcional. En segundo lugar, el municipio de Vilches, que tradicionalmente

Figura 14: Grupos cohesivos en El Condado de Jaén



ha estado más vinculado a La Carolina y, por tanto, muy diferenciado respecto de la comarca histórica de El Condado de Jaén, con la cual los vínculos han sido tradicionalmente poco intensos, y en la que se integró principalmente a efectos del programa LEADER. Por último, dado el peso de estos dos municipios, se ha considerado como tercera subunidad los municipios que conforman el resto de la comarca.

Como se podrá ver a continuación, el territorio así subdividido, si bien no resulta tan determinante como en otras áreas a la hora de explicar la conformación de subestructuras de actores sociales, si aporta también datos muy relevantes. Es cierto no obstante que en solo en dos de las siete subestructuras cohesivas todos los actores sociales pertenecen a la misma subunidad territorial. Pero a pesar de ello, como veremos a continuación, los resultados no dejan de ser muy significativos.

9.4.1. La Marca de Calidad Territorial como elemento de articulación de actores: el núcleo de poder en la red social

La Marca de Calidad como núcleo de poder es precisamente lo que ocurre en la primera de las subestructuras sociales (grupo cohesivo número 3, Tabla 2). Es la de mayor tamaño (9 actores, un 18 % de la muestra total), y la que presenta un mayor grado de cohesión interna ($D = 0,54$, lo cual supone un 18 % del total de densidad interna en las ocho subestructuras consideradas).

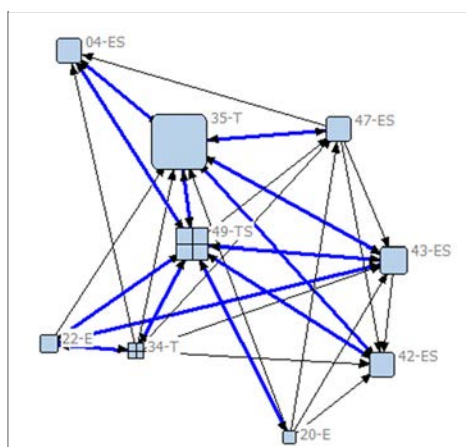
Desde el punto de vista territorial se trata de actores sociales de la comarca histórica de El Condado de Jaén (es decir, de los municipios del área de estudio excepto el municipio Vilches). El hecho de que la subestructura social más cohesiva se identifique con la comarca histórica de El Condado, y que no incluya a ningún actor de Vilches, es una prueba fehaciente de que, en los vínculos funcionales (en los ámbito socioeconómicos e institucionales en los que se insertan estos actores sociales), Vilches no ha alcanzado aún un destacado nivel de integración con el resto del área.

El elemento en torno al cual se organizan estos actores es la Marca de Calidad Territorial, una apuesta por introducir y desarrollar los criterios de calidad en todas las iniciativas apoyadas desde la Asociación para el Desarrollo Rural de la Comarca de El Condado (ASODECO), y en la cual está especialmente comprometido el equipo de

gerencia⁴⁸. Este es un compromiso que se ha venido manteniendo en el marco de la aplicación de los diversos programas LEADER⁴⁹. Efectivamente, la implicación del equipo técnico es clave, tanto el propio o interno al grupo de acción local (35-T y 49-TS) como el apoyo técnico externo (34-T). Tienen un papel igualmente relevante los empresarios, bien como miembros del GAL apoyando el proyecto (42-ES) o bien como emprendedores que se han sumado y aplicado los planteamientos de la Marca de Calidad Territorial en sus propias iniciativas, en ámbitos tan diversos como la producción ecológica, el turismo rural, la producción de aceite de calidad o la restauración (20-E, 22-E, 43-ES y 47-ES)⁵⁰.

En la composición del grupo, la participación de la mujer es modesta (dos de los nueve actores), en línea con lo que viene siendo habitual en muchas otras áreas y grupos cohesivos. Sin embargo, lo relevante es su posición relacional en el seno de esta subestructura (más que en el conjunto de la red sociocéntrica). Así, cabe destacar un caso especialmente llamativo por el importante papel que este actor social tiene en el seno de este grupo, con relaciones recíprocas con $\frac{3}{4}$ de los actores que lo componen, es decir, un nivel de reconocimiento mutuo elevadísimo e inusual incluso en el seno de grupos cohesivos (49-TS). Y llama la atención, además, porque este nivel de interconexión es mayor que el del actor más central y más prestigioso, tanto en esta subestructura social como en el conjunto de la red

Figura 9.4.1: Grupo cohesivo núm. 3 (El Condado de Jaén) (D = 0,54)



⁴⁸ <http://condadojaen.net/marca-de-calidad-territorial/> [Acceso: 22-04-2015]. El Condado de Jaén es uno de los principales referentes nacionales de la red Marca Calidad Territorial, en la que participan otros grupos de desarrollo rural o acción local en todo el país: <http://www.calidadterritorial.com/> [Acceso: 14-03-2013].

⁴⁹ Una visión muy completa de todas las actuaciones que se han llevado a cabo desde ASODECO así como un diagnóstico desde la visión de los actores sociales más relevantes de la comarca puede verse en la colección de más de 50 entrevistas-documentales, disponibles en youtube bajo el título "Balance Comarcal". Estas se han realizado en el marco del proyecto de cooperación "Jaén Rural, un paso más". Aquí puede verse el balance que hace el equipo técnico: <https://www.youtube.com/watch?v=kGBJxPNIkE> [Acceso: 15-12-2015].

⁵⁰ Como se ponía de relieve en un acto público en el que participaban varios de los miembros de esta subestructura social, reconociendo la contribución de varias empresas al desarrollo de la Comarca y, en particular, la labor de éstas en el marco de la Marca de Calidad Territorial. http://www.noticiasdjaen.es/index.php?option=com_content&view=article&id=2510:asodeco-prepara-un-homenaje-a-las-empresas-del-condado-por-su-contribucion-al-desarrollo-de-la-comarca&catid=18:provincia&Itemid=6 [Acceso: 18-09-2015]

sociocéntrica (35-T). La explicación es sencilla, y ha de vincularse también con la posición y tipo de relaciones de ambos actores.

Así, mientras la proyección profesional de este último (como gerente del grupo de acción local) es en toda el área de estudio y, por tanto, está presente y obtiene su elevado nivel de prestigio y reconocimiento de los actores sociales de prácticamente toda ella, el primero de los actores (49-TS) desarrolla funciones técnicas en el seno del equipo de gestión (y de la asociación), y en conexión por tanto con otros actores técnicos, económicos y sociales. Esta fuerte integración y el papel tan central en esta subestructura social es posible porque el perfil técnico se completa con responsabilidades directivas, y con ello ejerce además toda una labor de asesoramiento a la toma de decisiones por parte de actores sociales vinculados a LEADER, tanto económicos y sociales⁵¹. Esta labor, y la posición que ocupa en esta subestructura social, responde por tanto a un perfil profesional muy próximo y de apoyo directo a la figura del gerente en el grupo de acción local. Con frecuencia estas son tareas que en otros muchos casos centralizan los gerentes, pero en otros, como el presente, estamos ante un equipo de gerencia que pretende ir más allá de la simple gestión. Y en este contexto el papel de un actor como este (49-TS) se determina fundamental. Al papel protagonista que adquiere este actor contribuye igualmente un elemento adicional, su perfil social, complementando esas tareas fundamentalmente de tipo técnico-directivo. En este sentido la vertiente social le permite una mayor y más eficaz integración en la red social, y parece lógico pensar que de ahí derive una parte del reconocimiento y prestigio que obtiene.

El segundo actor social femenino, con función igualmente técnica (34-T) es en realidad un actor externo (consultor) que, con una fuerte implicación, ha estado ejerciendo labores de asesoramiento y apoyo al grupo de acción local, orientados a la puesta en marcha y desarrollo de los diferentes proyectos en torno a la marca de calidad territorial, de los que el gerente y el propio grupo de acción local son un importante referente nacional e incluso internacional⁵². Pero como puede observarse, pese a ser un actor externo vinculado a tareas de consultoría, goza de un cierto reconocimiento interno y, por otro lado, es concedora y tiene acceso a una parte significativa de actores en esta subestructura social.

Con respecto al resto de indicadores atributivos, es de destacar la ligera mayoría de actores con estudios superiores, incluyendo a las dos mujeres (formación que sin duda también contribuye a explicar su papel y posición en la red social). Por otro lado, se trata de una subestructura social de edad media alta, con la mayor parte de sus miembros entre los 46 y 60 años (siete de los nueve que la componen), y los dos

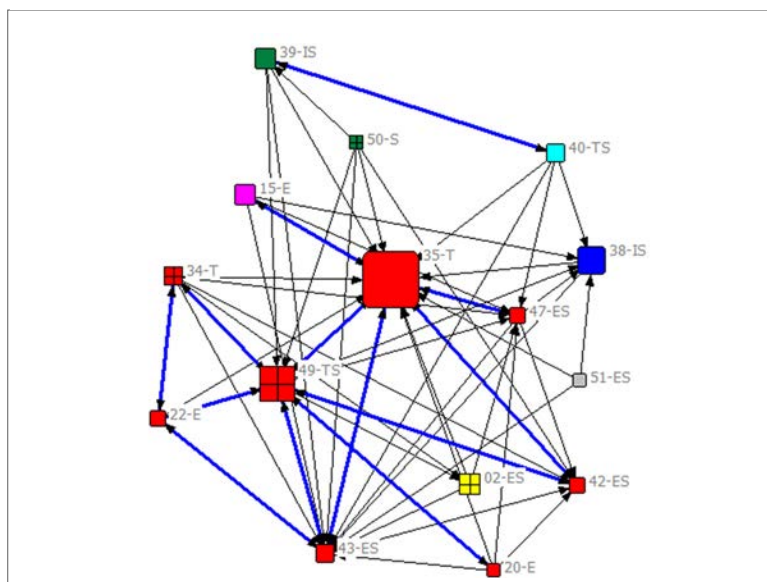
⁵¹ Como reconocen algunos de los beneficiarios, a la postre miembro también de este mismo grupo cohesivo:
http://www.mapama.gob.es/ministerio/pags/Biblioteca/Revistas/pdf_DRS/DRS_5_23_23.pdf [Acceso 18-09-2015]

⁵² <http://www.calidadterritorial.es/evaluacionmarcas/> [Acceso 18-09-2015]

restantes entre 36 y 45 años; es por tanto un grupo de actores con experiencia, llamado a continuar jugando un papel central en la red social, pero en el que sería importante la integración o vinculación más estrecha de miembros más jóvenes en el futuro inmediato.

Los resultados respecto de la posición relacional de los actores merecen que se destaquen algunos aspectos. El primero y más evidente es que estamos ante una sociored que gira en torno a un actor, prácticamente omnipresente, sobre el que hay incluso una marcada dependencia (35-T), por lo que en este caso sí puede decirse que estamos ante una verdadera posición de poder, que va más allá del concepto de prestigio. Este actor concentra, además, la mayor capacidad de intermediación en el conjunto de la red social, con significativa diferencia respecto del segundo (que, no por casualidad, es el 49-T), lo que contribuye a reforzar el poder que ambos actores tienen en la red social. Es decir, las relaciones probablemente más rápidas y eficaces entre la mayor parte de actores de la red son las que pasan por el equipo técnico de ASODECO. Pero el poder del equipo técnico en la red en su conjunto no eclipsa al resto de actores. Así, aunque estos no ocupan posiciones de similar centralidad en indicadores claves como el grado o la intermediación, la subestructura tiene una marcada centralidad general, como lo pone de relieve el que los seis actores de la sociedad con mayor nivel de cercanía de entrada estén precisamente integrados aquí. Esta cercanía supone que estamos ante la subestructura más accesible para todo el resto de actores.

Figura 9.4.2: Red personal de 43-ES



Otra característica importante es la integración o articulación con actores pertenecientes a otras subestructuras cohesivas. El equipo técnico es obviamente referencia para un gran número de actores (especialmente en el caso de 35-T). Sin embargo, no parece ser casualidad el hecho de que las redes personales que van especialmente más allá de esta subestructura cohesiva, se corresponda con actores económicos que, adicionalmente, presentan una clara actividad social. Dicho de otro modo, si se comparan las redes personales de los actores estrictamente económicos con las redes personales de los actores económico sociales, se detecta la tendencia a que estas últimas estén claramente más desarrolladas y sean más densas.

Además del grado de entrada, otros indicadores relacionales ponen de relieve la importancia de esta subestructura social. Así por ejemplo si se analiza el grado de salida, es decir, la actividad social de los actores y/o su capacidad de acceso a recursos relacionales, esta es muy alta en casi la mitad de los actores, entre ellos obviamente los miembros del equipo técnico-directivo interno, alguno de los actores económico sociales, y el actor técnico externo (en este caso debido a su trabajo directo con una gran parte de los emprendedores y otros actores sociales de la comarca, al menos durante las fases más intensas de puesta en marcha de la Marca de Calidad Territorial).

9.4.2. Entre el activismo feminista y los instrumentos de coordinación comarcal

Bajo el paraguas del grupo cohesivo dominante, en El Condado aparecen dos nuevas subestructuras con el mismo buen nivel de cohesión interna (Grupos cohesivos número 4 y 8 –Tabla 2-, en ambos casos con una $D = 0,43$).

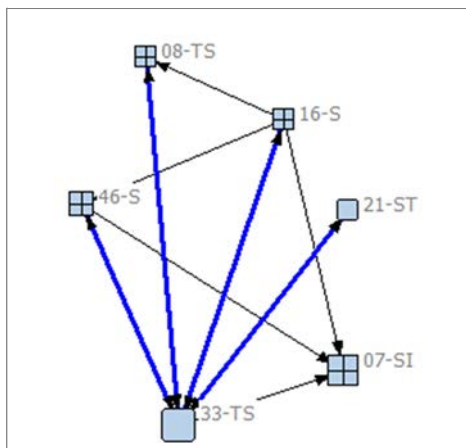
La primera de estas subestructuras es de menor tamaño, con seis actores (un 12 % de la muestra, y un 15 % de la cohesión total). Presenta una cierta heterogeneidad en la mayor parte de características atributivas, algunas sin una pauta clara, como el nivel de estudios (que van desde la enseñanza primaria hasta los estudios superiores), o la edad (presentes todos los intervalos de edades a excepción de los menores de 35 años). Respecto de otras características sí es posible definir algunas pautas, bastante interesantes. Por un lado, el género, puesto que 2/3 de los actores son mujeres. Por otro, el perfil socio-profesional, y aunque hay una tendencia a encontrarlas en las actividades de tipo técnico y de gestión, aquí están vinculadas sobre todo a la vertiente social, siendo solo una la mujer que desarrolla una actividad como técnico-gestor. En

contra de lo que pudiera parecer, la adscripción a actividades no sigue un patrón claro a la hora de cruzar género, edad y actividad. Así, por ejemplo, si pensamos en mujeres vinculadas a actividades sociales en zonas rurales, es posible que las asociemos con edades superiores a los 50-55 años; Esta tendencia se cumple, aunque solo parcialmente, con tres mujeres vinculadas a este tipo de actividades (16-S, 07-SI y 08-TS), y con edades superiores a los 45 años. Sin embargo, la edad no es una cuestión relevante en este caso como elemento de diferenciación.

Lo fundamental, y verdaderamente característico, es que todas las mujeres de esta subestructura social están vinculadas al activismo en asociaciones de mujeres y en centros de atención a las mujeres (con funciones de responsabilidad en todos los casos). Por lo general se alejan bastante de la tópica visión tradicionalista de las asociaciones de mujeres; antes al contrario, destacan por una posición feminista muy activa y reivindicativa (por ejemplo la asociación Clara Campoamor), ligada en ocasiones a militancia y responsabilidad en partidos progresistas de izquierda (07-SI), en otros a la actividad profesional en los Centros de Información de la Mujer (08-TS) y, finalmente, también manteniendo un claro compromiso en diferentes cuestiones de la vida social de ámbito local (16-S).

A la mayor parte de los actores que forman parte de esta subestructura social les une la temática de la mujer. Sin embargo, no conformarían esta subestructura si no hubiese una coordinación entre ellos, como ponen de relieve las relaciones interpersonales recíprocas. Como puede verse en la Figura, el papel central lo ejerce uno de los actores, precisamente un varón (33-TS). La razón es bastante sencilla, dado que es un actor que forma parte del equipo técnico de la asociación (ASODECO) responsable de la coordinación en temas de cultura y mujer. Es decir, estamos ante una estructura formal de coordinación desde una organización de ámbito comarcal.

Figura 9.4.3: Grupo cohesivo núm. 4 (El Condado de Jaén) (D = 0,43)



Con relación a ello es necesario tener en cuenta dos cuestiones de gran interés. Por un lado, que las únicas relaciones recíprocas se producen con el responsable de la coordinación, es decir, las relaciones son más estrechas y se reconoce más cuando estamos ante una posición “formal”, la función de coordinación de temas culturales y

de mujer. Por otro, el que entre el resto de actores no haya relaciones recíprocas pone de relieve que cuando no hay estructuras formales de cooperación, tales relaciones pueden depender mucho de cuestiones como las afinidades personales y, en estos casos, también las distancias físicas (de hecho, las mujeres, pese a trabajar en prácticamente los mismos temas y reconocerse unas a otras, no hay relaciones recíprocas entre ellas). De la misma manera, el único actor que está vinculado más a temas culturales (21-ST), se relaciona y mantiene reconocimiento recíproco solo con el coordinador comarcal (dentro de esta subestructura cohesiva), en gran parte debido a su vinculación como técnico municipal.

Respecto de las posiciones reticulares de los actores, como se ha señalado el papel central, en cuanto a prestigio en la red social, lo ejerce claramente el actor con posición “formal” de coordinador (33-TS). Le sigue a corta distancia el actor femenino que combina actividades profesionales de asesoramiento en temas de mujer, con la presidencia de una asociación de corte progresista (Clara Campoamor) y a su vez un cargo de responsabilidad en la política local (aunque es la militancia feminista la principal referencia en el contexto social de la comarca). Ambos actores son los que presentan redes personales más densas, en parte por su conexión con uno o los dos actores centrales de la red a los que se ha hecho referencia en la subestructura cohesiva anterior (35-T y 49-TS).

La posición central en cuanto a prestigio y acceso a recursos, así como la amplitud de las redes personales, no siempre suponen ventajas significativas. Así, en esta subestructura es la figura más vinculada a la coordinación comarcal la que sí se posiciona en posiciones de cierto poder en cuanto a capacidad de intermediación. Esta adquiere un doble sentido. Por un lado, con relación a la red social en general; por otro, con relación a los actores del municipio de Vilches, de donde el actor en cuestión procede, convirtiéndose así en un punto de conexión estratégico entre una de las subunidades territoriales (Vilches) con el resto del territorio, a través de la posición de éste en una organización que, como ASODECO, está tan implantada y presente en el territorio. Una última cuestión a destacar es que nos encontramos con un ejemplo típico de actores sociales que están poco conectados con el resto, pero que, sin embargo, al estarlo con los importantes, presentan valores altos de cercanía (de entrada) y, con ello, son bastante accesibles para una gran cantidad de actores en la red social (07-SI y 46-S).

9.4.3. Una articulación territorial funcional aún modesta: el peso del territorio

Otro grupo cohesivo que constituye una subestructura social diferenciada responde a un modelo diferente a los anteriores, al no presentar uno o dos actores que ocupen claramente las posiciones centrales en el seno del mismo (grupo cohesivo número 8). Está integrado por ocho actores (un 16 % de la muestra, y reúne el 15 % de la cohesión interna de todas las subestructuras). Antes de analizar con más detalle las pautas reticulares conviene repasar algunos aspectos que también contribuyen a explicar por qué constituyen una subestructura cohesiva diferenciada.

El grupo se define por un perfil caracterizado por actores con estudios superiores (3/4 de los componentes del grupo), hombres (siete de los ocho miembros) y edad medio alta (3/4 de ellos se sitúan entre los 46 y 60 años, con solo un actor en el intervalo inmediatamente inferior y otro en el superior). Por tanto, elevada formación y predominio de varones no jóvenes. Otra de las características diferenciadoras es la combinación de dos grandes perfiles socio-profesionales, el económico y el social (si bien con el predominio de este último en cuanto a número de actores, con dos tercios de los componentes del grupo). Las variables anteriores tienen un peso elevado, al menos (en apariencia) el suficiente como para explicar por qué estos actores están juntos, incluso perteneciendo a las tres unidades territoriales. Sin embargo, no puede decirse que ésta sea una subestructura cohesiva de ámbito comarcal. El territorio es, una vez más, el principal elemento de unión en este grupo, pese a lo que podía deducirse de lo señalado anteriormente: dos tercios de los miembros del grupo pertenecen a Vilches, y una cuarta parte a Navas de San Juan, el municipio más próximo de la comarca histórica de El Condado y en el que residen actores incluidos en la sociored.

La situación anterior permite plantear la interesante cuestión de en qué medida la red social está contribuyendo a avances más o menos significativos en la articulación funcional de Vilches con el resto de El Condado (recordemos que una de las hipótesis principales con la que se trabaja es que, en la teoría, LEADER pretende fomentar y avanzar en la articulación de los actores sociales de los territorios en los que se aplica, con lo que cabría esperar que tras más de dos décadas esa articulación cuando menos patente). Esta cuestión es especialmente importante con relación a esta subestructura social teniendo en cuenta que el municipio de Vilches se vincula a El Condado casi exclusivamente (y por tanto en fechas relativamente recientes) a raíz de la Asociación para el Desarrollo Rural de El Condado (ASODECO) y, con ello, para la aplicación de los programas LEADER.

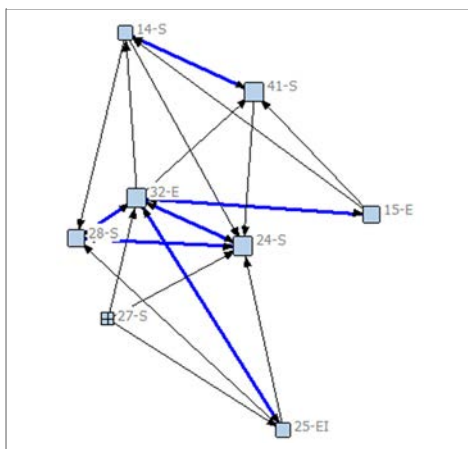
Un breve repaso a las díadas recíprocas permite clarificar y responder a esta cuestión. Una buena parte de éstas vienen determinadas, principalmente y de nuevo, por la variable territorial, es decir, por la pertenencia a Vilches, por encima incluso de la orientación socio-profesional. Así, encontramos díadas mixtas (32-E y 24-S, o 32-E y 28-S), aunque obviamente otras no lo son, y estas responden por la pertenencia de los actores al mismo ámbito socio-profesional (32-E y 25-EI, o 24-S y 28-S). Es cierto sin embargo que hay relaciones con la comarca histórica de El Condado, pero éstas se establecen ya, como parece lógico, por una cuestión no tanto de carácter territorial, sino vinculada a la actividad de los actores (y así tenemos una díada recíproca entre 15-E y 32-E, entre Navas y Vilches).

Por tanto, y pese a la hipótesis de partida de LEADER, de los resultados anteriores no cabe deducir, ni concluir, que las relaciones sociales entre los actores relevantes pongan de manifiesto que esa articulación funcional constituye un proceso de gran envergadura (limitándose en este caso principalmente a relaciones entre actores que comparten la misma actividad). Antes al contrario, ponen de relieve que los actores sociales de Vilches siguen vinculados, primero y principalmente, a los del

propio municipio, y que en todo caso las relaciones o vínculos recíprocos con el resto de la comarca son aún tímidos, y alcanzan principalmente a los municipios más próximos e, incluso en menor medida, a la capital comarcal. Cuando la distancia no es un factor importante, las relaciones más intensas se establecen dentro del propio municipio y se supera con facilidad la “fricción” entre diferentes actividades profesionales; sin embargo, cuando las distancias físicas aumentan y se consigue superar la fricción de la distancia, la fricción social (vinculada a la actividad y ámbito socio-profesional) es más difícil de superar, y las relaciones tienden a mantenerse dentro del mismo sector (14-S y 41-S, entre Navas de San Juan y Santisteban del Puerto).

Desde el punto de vista relacional esta estructura presenta algunas diferencias significativas respecto de otros modelos. En este caso no se trata de una red que gire claramente en torno a uno o dos actores muy prestigiosos; de hecho, pese a que algunos de ellos puedan concentrar más relaciones recíprocas, a efectos de prestigio no hay grandes diferencias. Por su parte, la mayor parte de los actores presentan un

Figura 9.4.4: Grupo cohesivo núm. 8 (El Condado de Jaén) (D = 0,43) (1)



(1): Santisteban: 41-S; Navas de S. Juan: 14-S, 15-E; Vilches: resto de nodos.

buen acceso directo potencial a recursos relacionales, no tanto o solo a través de la red interna a esta subestructura, sino también por su cercanía a otros actores, con mayor centralidad y sobre todo próximos a los actores más poderosos en la red social (33-TS). No obstante lo anterior, si bien no hay grandes diferencias en los niveles de prestigio (comparativamente bajo en todos los casos), ni en la capacidad de acceso a recursos, sí son significativas las diferencias en cuanto a la capacidad de intermediación de los actores.

Es significativo que los dos actores con mayor capacidad potencial de intermediación respondan a un perfil económico y, sobre todo, que ambos estén vinculados al ámbito de la comunicación periodística. Destaca especialmente uno de ellos (15-E), que además actúa como delegación de otros medios de comunicación supracomarciales. Ello le permite situarse en los primeros puestos en cuanto a capacidad de intermediación potencial en el conjunto de la red, y por tanto destaca especialmente sobre el resto en esta subestructura cohesiva. A una cierta distancia, el segundo de los actores (32-E), focaliza su ámbito de influencia como potencial intermediador en el municipio de Vilches. Por último, aunque no presenta niveles destacados de intermediación directa entre pares de nodos (distancias geodésicas), sí cabe destacar que algún otro actor puede desarrollar un papel significativo también como mediador si nos atenemos a otro indicador, como es la centralidad de flujo de intermediación (considerando todos los caminos posibles y no solo las distancias mínimas entre cada par de actores). En este caso estamos ante un actor con perfil económico principal, pero cuya capacidad de intermediación (aunque no sea tanto directa como en los casos anteriores, pero sí muy sólida, deriva de su dedicación político-institucional, habiendo ostentado la máxima representación municipal durante varias legislaturas (25-EI).

9.4.4. La limitada presencia del poder político-institucional en la red social

Una de las características de la red social de El Condado es que el poder político-institucional no solo no está muy presente, sino que ni siquiera tiene posiciones dominantes. Por las características del territorio y las dinámicas socioeconómicas e institucionales tradicionalmente ha habido una fuerte tendencia a ceñir la vida político-institucional al ámbito local, siendo la Diputación el siguiente nivel de interés tradicional para la clase política. La Asociación ASODECO, responsable de la aplicación de las diferentes estrategias de desarrollo en el marco de LEADER, obviamente ha dado cabida a la participación de los actores político-institucionales.

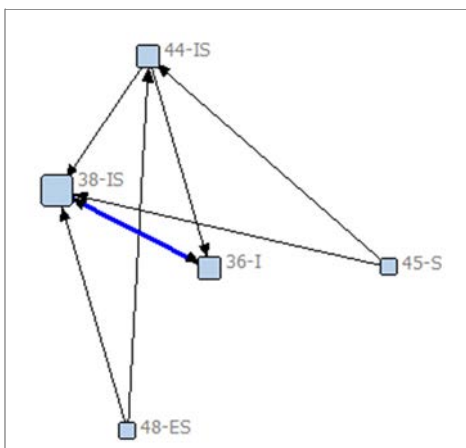
Sin embargo, su actividad supracomarcal se ha mantenido en los límites de la Asociación, y ha habido una especie de acuerdo tácito por parte de todos los actores sobre el hecho de que el protagonismo de las iniciativas y acciones era de la propia Asociación impulsora. Ello ha dado margen para que haya sido la propia Asociación la que ha ido

capitalizando las diferentes acciones a lo largo de los años. De hecho, en las entrevistas se identifica siempre a ASODECO como el principal activo supracomarcal (muy por delante de la propia idea de “LEADER”, que suele resultar más lejano). Es decir, los actores locales reconocen e identifican como protagonista a la organización y no tanto a LEADER como uno de los instrumentos de ésta. Paralelamente a esa dinámica de protagonismo de la Asociación en el territorio comarcal, y teniendo en cuenta lo señalado anteriormente, todos los actores sociales tienen muy claro y presente que hablar de ASODECO es hablar del equipo técnico-gestor de la asociación.

La reflexión anterior se ha introducido para entender mejor el grafo que podemos ver referido a esta subestructura cohesiva (grupo número 1 en la Tabla 2), en la que se representa una buena parte de la limitada presencia político-institucional en la red de actores sociales de El Condado.

Esa orientación, junto a la localización de todos ellos a la capital comarcal, Santisteban del Puerto, es la característica atributiva más importante que explica la razón de ser de este grupo cohesivo. Se trata de un colectivo muy reducido, de apenas seis actores (10 % de la muestra, con una $D = 0,4$ reúnen el 14 % de la cohesión de todos los grupos), compuesto únicamente por varones de edad medio alta, siendo el más envejecido de los ocho grupos de actores (incluye a la mitad de los mayores de 60 años), y ello pese a la presencia de un relativamente joven actor institucional (entre 36 y 45 años). En cuanto al nivel formativo, pese a la elevada edad media, predominan los estudios superiores (en cuatro de los cinco actores).

Figura 9.4.5: Grupo cohesivo núm. 1 (El Condado de Jaén) ($D = 0,4$)



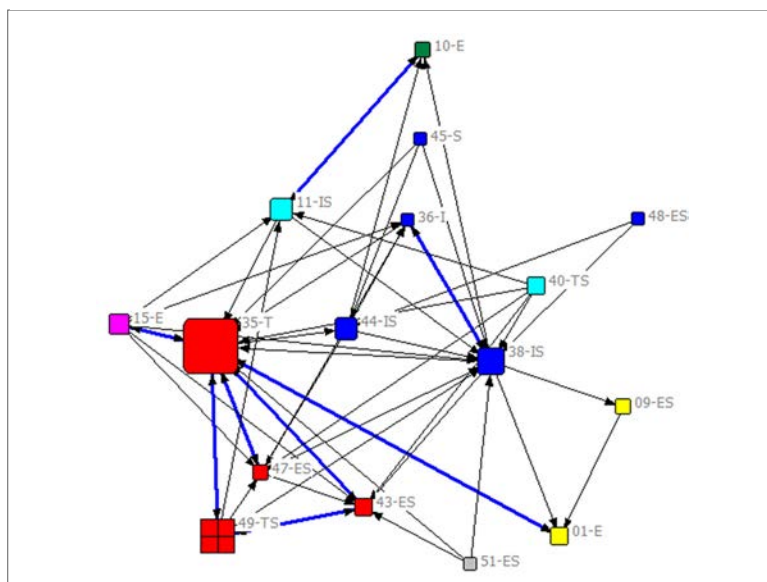
Si se observan las relaciones entre los diferentes actores es fácil llegar a la conclusión de que la imagen que ofrecen está por debajo de lo esperado para un grupo en el que se combina el hecho de pertenecer al mismo municipio y tener todos ellos ámbitos de actividad en gran parte comunes, institucional y social. Sin embargo, solo encontramos

una diada recíproca, y dos de los componentes no son receptores de ninguna relación de entrada (lo que supone, en principio y en el marco de esta estructura cohesiva, una posición de cierto aislamiento). En este contexto, es uno de los actores el que ejerce el papel más central, al constituir referencia para todos los demás (38-IS). Pero el hecho de que este solo reconozca a otro actor debilita el potencial de esta subestructura. Esta pauta no se restringe a esta subestructura social, sino que se repite si se analiza la posición de este actor en el conjunto de la red.

Este último actor alcanza un cierto nivel de prestigio (que puede calificarse de medio alto en el contexto de esta red social), merced al reconocimiento desde un buen número de actores. Pese a ello su nivel de reconocimiento de otros actores de la sociored es muy bajo (algo bastante frecuente entre la clase política local de muchas áreas rurales, cuyo reconocimiento se orienta en gran parte a actores fuera del territorio y/o siguiendo los vínculos de partido); en este caso sin embargo buena parte del reconocimiento desde este actor (38-ES) se centra en actores económicos que a su vez están poco integrados en la red social global. Por ello el prestigio de que goza el actor no puede evitar (dado su bajo grado de salida) que en conjunto la subestructura cohesiva ocupe una posición hasta cierto punto periférica en el contexto de la sociored.

Dos elementos permiten no obstante limitar los efectos de esta posición y mejorar su inserción en la red. Por un lado, la cercanía o capacidad de acceso a otros actores importantes en la red social (especialmente del actor 44-IS y, en menor medida, de 45-S). Por otro, la capacidad de intermediación de dos de los actores, bien sea teniendo

Figura 9.4.6: Red personal de 38-IS



en cuenta las relaciones más cortas posibles entre cada par de nodos (en donde dos actores alcanzan una cierta relevancia, 44-IS y especialmente el 38-IS), o bien considerando todas las alternativas de comunicación posibles, aunque no sean los caminos más cortos (centralidad de flujo de intermediación), en cuyo caso el actor a la vez más prestigioso es el que alcanza una elevada capacidad de intermediación.

Por tanto, estamos ante una subestructura intrínsecamente débil y a la vez dependiente de la proximidad y capacidad de intermediación potencial de dos de sus componentes, en ambos casos vinculados a la política activa y ostentando cargos de representación en el municipio de Santisteban del Puerto (con dedicación plena en el caso del actor que ostenta la alcaldía del municipio). Estos actores ejemplifican claramente las reflexiones iniciales sobre la limitada presencia de actores institucionales en la red social del área de estudio (incluso cuando como, en el caso del 38-IS, se ostenta la alcaldía de la capital de la comarca), al vehicular su participación a través de la propia asociación, donde es el equipo técnico-gestor el que mantiene una posición de prestigio y poder real –no explícita, pero sí claramente implícita a tenor de la estructura de la red social- que mantiene al poder político-institucional casi en un segundo plano, al menos de cara al exterior.

9.4.5. ¿Tendencia hacia endogamia basada en la actividad económica y social y el territorio?

La siguiente subestructura cohesiva (número 5 en la Tabla 2) tiene un carácter social, en la medida en la que reúne a actores con vínculos relacionales claros, pero también territorial, al pertenecer todo ellos al mismo municipio (Castellar). Se cumple de nuevo la hipótesis de que el territorio se conforma como un elemento organizador de las estructuras relacionales, especialmente cuando nos alejamos, en este caso, del grupo más cohesivo, en el que la dimensión técnica y de gestión era el primer factor explicativo. Esta subestructura reúne a seis actores (12 % de la muestra, con un 11 % de la cohesión interna total), con diversidad en cuanto a los niveles formativos (un tercio de los actores en cada uno de ellos), con edades medio altas (cinco de los seis actores se sitúan entre los 46 y 60 años, y el último en el intervalo de los mayores de 60 años). Un tercio de los actores son mujeres (02-E y 05-S). El perfil socioprofesional está dominado por los actores económicos, aunque la dimensión específicamente social está también muy presente.

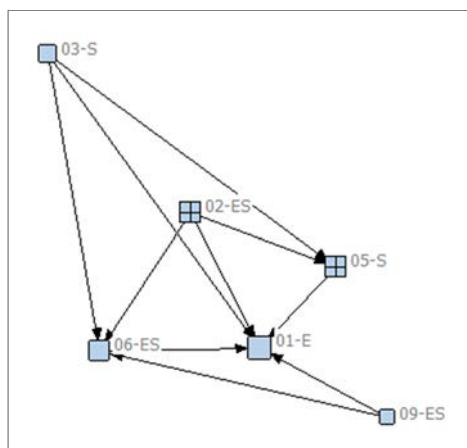
Desde el punto de vista relacional el mayor prestigio recae de forma clara en uno de los actores, relevantes por su actividad económica vinculada a la producción y comercialización de aceite de oliva de calidad (01-E). Le sigue otro actor económico vinculado al mismo sector (06-ES), muy importante por su volumen de producción,

generación de empleo y competitividad alcanzada, como lo pone de relieve un reciente reconocimiento⁵³.

La posición de prestigio de estos actores se deriva principalmente del reconocimiento actores de esta subestructura, pero sobre todo actores de fuera de ella, tienen por sus importantes logros empresariales. No es de extrañar por ello que parte de este reconocimiento externo (y fuente de prestigio) provenga del propio equipo gestor de ASODECO, e incluso de otros actores político-institucionales (38-IS).

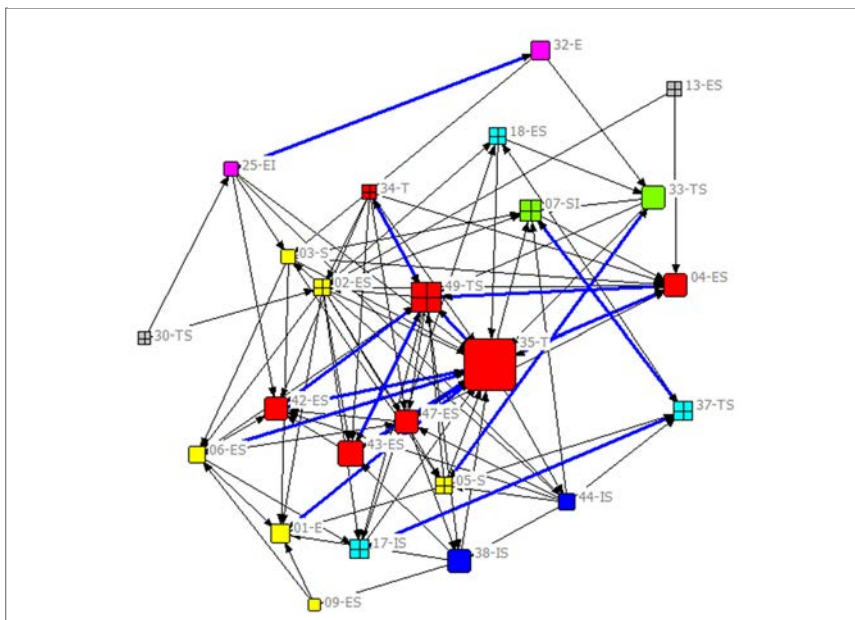
Sin embargo, esta posición de cierto reconocimiento (grado de entrada) no se traduce en articulación del grupo cohesivo, como lo pone de relieve su limitada capacidad de acceso a recursos relacionales (bajo grado de salida) y baja capacidad de intermediación. Cada uno de estos dos actores forman parte únicamente de una díada recíproca, precisamente con el centro neurálgico de la red social (35-T), si bien en el caso de uno de los actores (06-ES) las relaciones son más amplias, pero fundamentalmente de la subestructura dominante. En general, estamos ante una subestructura con una tendencia cierta tendencia al aislamiento, bien porque los actores están especialmente centrados en actividades económicas o sociales, con una aparentemente limitada participación en otro tipo de actividades (01-E, 03-S, 05-S), o bien porque éstas otras se desarrollan en el ámbito municipal, incluso manteniendo un perfil de implicación y

Figura 9.4.7: Grupo cohesivo núm. 5 (El Condado de Jaén) (D = 0,33)



⁵³ <http://www.diariojaen.es/especiales/premios-reino-de-jaen/premio-castellar-DX1451885> [Acceso: 22-11-2016].

Figura 9.4.8: Redes personales de los actores del grupo cohesivo núm. 5 (Inserción en la sociored del grupo cohesivo núm. 5 a través de su cercanía a otros actores (redes personales))



presencia destacada en actividades de representación vecinal y de gestión de conflictos (09-ES).

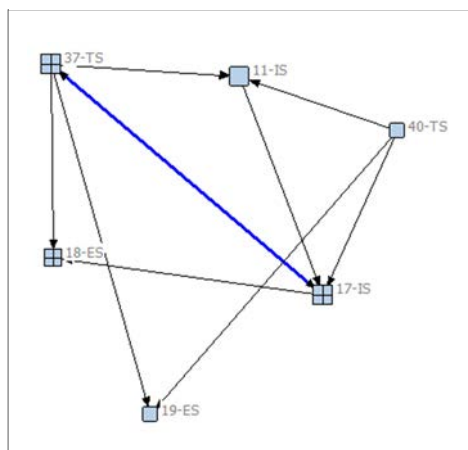
Estaríamos por tanto ante lo que podría incluso calificarse como de una cierta tendencia a la endogamia basada en la actividad económico-social y en propio territorio de los actores. Ello da lugar y explica esa posición un tanto marginal en la red social del área de estudio. Ésta solo se compensa a través de la cercanía relacional a los actores que componen la subestructura dominante y con una posición más central, y lo que explica que, como puede verse, esta subestructura mantenga una mínima capacidad de articulación en el marco de la red social.

9.4.6. Diversidad socio-profesional y la importancia de la capacidad de intermediación al margen del núcleo central de la red social

Con la misma densidad interna que la anterior ($D = 0,33$) y el mismo número de actores, esta subestructura social presenta una mayor diversidad en su composición. Esta se manifiesta en el nivel de estudios de sus miembros (aunque predominan los estudios superiores), en las edades (destacando el hecho de que aparece el único actor menor de 35 años de toda la red), en el género (la mitad son mujeres), en el perfil socio-profesional (con actores institucionales, técnicos y económicos) y, por último, también una cierta diversidad territorial (si bien la mitad de los actores proceden de Sorihuela, y el resto se reparten entre Santisteban del Puerto, dos de ellos, y Navas de San Juan, el restante).

La estructura relacional ayuda a entender mejor el papel de los diferentes actores. Estamos ante un grupo cohesivo en el que son los actores institucionales los mejor posicionados a nivel de reconocimiento y prestigio (17-IS, 11-IS), posición que cabe vincular, por un lado, a sus cargos como alcaldes en sus respectivos municipios y, por otro, a su cercanía a los actores mejor posicionados en la red social (como se ha puesto de relieve también con relación a otros actores, entre ellos los de tipo político-institucional). Sin embargo, los indicadores que ponen de relieve su actividad social y el acceso que tienen a recursos relacionales en la sociored se sitúan en niveles bajos. Estos resultados no hay que interpretarlos necesariamente como una imposibilidad de acceso a esos otros actores, sino que en muchos casos suponen un escaso reconocimiento de que estos puedan tener un papel relevante con relación a las diferentes dimensiones de los procesos de desarrollo socioeconómico. El resultado es que, de nuevo, los actores institucionales son receptores en mucha mayor medida que emisores de relaciones sociales (más allá de que puedan obviamente canalizarlas y reconocer especialmente a otros actores no incluidos en la sociored o que sean externos al territorio,

Figura 9.4.9: Grupo cohesivo núm. 7 (El Condado de Jaén) ($D = 0,33$)

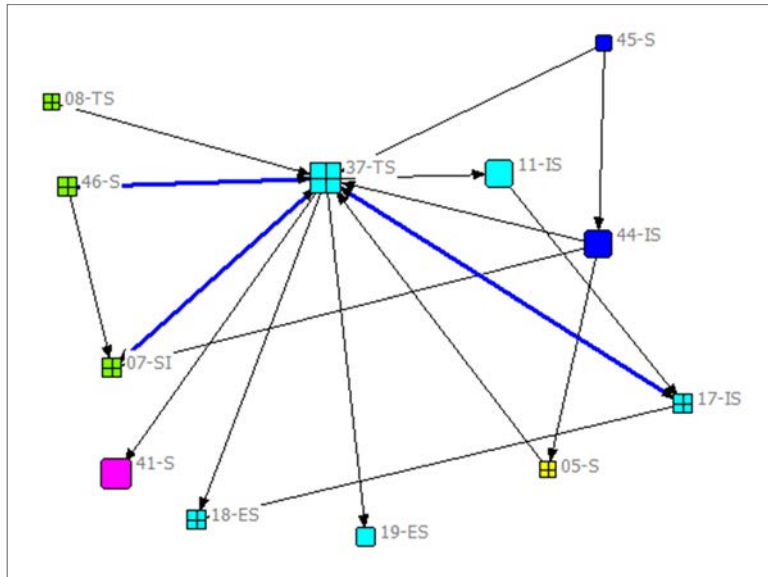


por ejemplo, de tipo político-institucional en su propio partido o vinculados a la Diputación provincial).

Cabe destacar que, así como en otras áreas los actores político-institucionales forman un grupo cohesivo muy claro, aquí no solo no están tan presentes, sino que los que están aparecen en al menos dos subestructuras diferenciadas; adicionalmente, si se analizan las redes personales de cada uno de ellos, no encontramos ninguna díada recíproca, lo cual pone de relieve que estamos ante una clase político-institucional local que, efectivamente tienen conocimiento y pueden acceder con relativa facilidad entre ellos, pero no hay reconocimiento mutuo de que se pueda tener un papel relevante en la red social (ni siquiera a veces entre actores del mismo partido). Solo uno de estos actores presenta una cierta relevancia en cuando a su capacidad de intermediación (11-IS), lo cual, si se tiene en cuenta su localización geográfica y la importancia del territorio, hace que este actor constituya también otro recurso relacional muy relevante.

De entre el resto de actores cabe destacar el papel de un actor de tipo técnico (37-TS), cuya actividad se centra en la dirección y coordinación de los servicios sociales en una buena parte de la comarca. En el seno de esta subestructura mantiene una única díada

Figura 9.4.10: Red personal de 37-TS
(Tamaño de nodo indica centralidad de flujo de intermediación)



recíproca con un actor político-institucional que ejerce la representación de la alcaldía, pero curiosamente de otro municipio (aunque podría pensarse que el género influye en el reconocimiento mutuo, no es menor como elemento explicativo la valoración de ambas mujeres sobre papel que tienen los servicios sociales y la labor que se realiza al frente del mismo, así como su implicación, cada una de ellas en su propio ámbito de responsabilidad).

Este actor goza de un cierto prestigio, si bien éste procede en gran parte de otros actores externos a esta subestructura, vinculados bien con su ámbito de trabajo en servicios sociales (en tanto que responsable de la dirección y coordinación del centro), o bien con los colectivos receptores de tales servicios. Presenta también un destacado acceso a recursos relacionales y, asociado a ello, una muy importante capacidad de intermediación global, lo cual hace de este actor un recurso importante desde la perspectiva relacional. No obstante lo anterior, lo verdaderamente destacable de este actor es que, a diferencia de muchos de los que gozan de una posición de cierta relevancia en la red social, este no participa, en su red personal, de relaciones (ni de entrada ni de salida) con los actores del núcleo central de la red. Por tanto, su prestigio, acceso a recursos y cercanía se deriva de otras redes, principalmente del ámbito técnico y social y, en menor medida, institucional.

9.4.7. De los iniciadores del desarrollo territorial al emprendimiento

La última de las subestructuras sociales cohesivas que podríamos considerar de cierta significación (grupo cohesivo número 6) agrupa a seis actores (un 12 % de la muestra, suponiendo un 9 % de la cohesión interna de todos los grupos), caracterizándose por una cierta diversidad en determinadas variables atributivas (por ejemplo, están presentes los tres grandes niveles de estudios, con un tercio en cada uno de los tres niveles, y las mujeres suponen un tercio de los miembros del grupo). No obstante, hay otras que permiten caracterizar claramente a esta subestructura. En primer lugar, el territorio. Efectivamente, dos tercios de los actores proceden de la parte S.O. de la comarca, de los municipios de Navas, Arquillos y Vilches, entre los que ciertamente hay mayores relaciones funcionales (que respecto, por ejemplo, los situados en el extremo N.E. de la comarca). Los dos restantes son actores de Santisteban.

En segundo lugar, la edad (entre los 46 y 60 años, con una sola excepción), que cabe poner en relación a las actividades, no tanto las actuales como las desempeñadas en el

pasado reciente. Efectivamente, estamos ante la generación y grupo de actores que (la mayor parte de ellos) tuvieron una implicación clara y determinante en la puesta en marcha de la asociación ASODECO y con ello los primeros pasos de la política de desarrollo territorial a escala comarcal. Esto explica la presencia de los dos actores de Santisteban, ambos con tradición político-institucional y participación activa (50-S y, en algún caso, determinante, en ASODECO y el grupo de acción local, como 39-IS). Otros actores, aunque ahora no ocupen los puestos de representación municipal de hace unos años y estén más vinculados a su actividad económica, han tenido igualmente un papel muy significativo (por lo cual en gran parte se les sigue considerando personas relevantes), al participar no solo en la vida político-institucional de sus respectivos municipios sino desde la presidencia de ASODECO y, por tanto, del grupo de acción local (26-ES). Algunos de ellos continúan siendo una importante fuente de capital social en el seno de la red social, como lo ponen de relieve sus redes personales (especialmente los dos actores de Santisteban).

Junto a estos, con un pasado político-institucional que explica su relevancia en la sociored y presencia en esta subestructura (mucho más que su actividad presente), hay otros actores que son especialmente relevantes y destacan por su actividad económica, como los vinculados a la ganadería de reses bravas o la construcción de maquinaria agrícola (10-E y 29-E). Como es habitual, los actores con tradición empresarial que únicamente tienen el perfil como actores económicos suelen participar poco de la red social del territorio, como lo pone de relieve el hecho de que uno de

ellos no reconozca a ninguno de los actores de la red y otro solo al responsable del equipo técnico-gestor. En otros casos, cuando esa vinculación a actividades económicas se combina con una cierta presencia en actividades de tipo social, el posicionamiento del actor tiende a mejorar ligeramente (12-ES, que destaca también por su esfuerzo de modernización del sector cooperativo).

Figura 9.4.11: Grupo cohesivo núm. 6 (El Condado de Jaén) (D = 0,27)

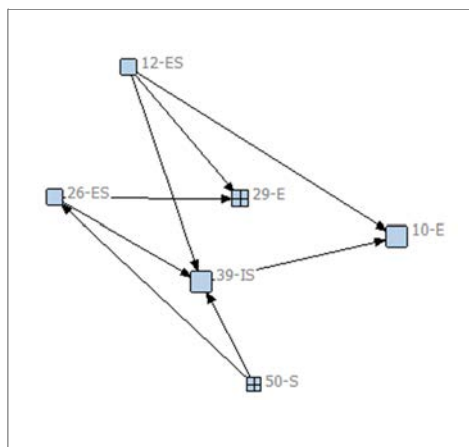
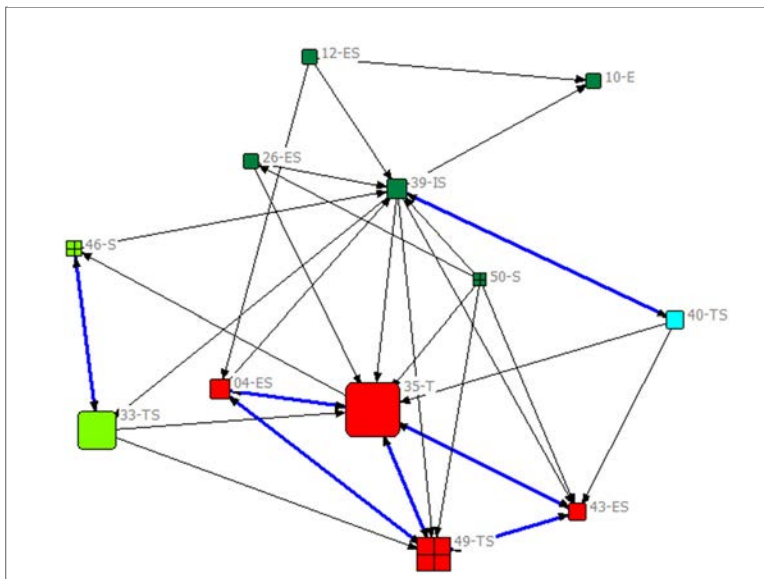


Figura 9.4.12: Red personal de 39-IS



Desde el punto de vista relacional, la tradición en puestos de representación municipal y en la presidencia de la asociación implican una importante carga de prestigio (39-IS); algo similar ocurre en el caso del mantenimiento de una tradición productiva vinculada a la ganadería de reses bravas, actividad muy apreciada en el territorio (10-E). Sin embargo, solo en el primer caso se transforma en acceso a recursos relacionales. Incluso actores con prácticamente nulo reconocimiento actual (50-S), tiene, por su tradicional actividad político-institucional y actual actividad en cuestiones sociales, un destacado papel como fuente de acceso potencial a recursos relacionales. Y si se habla de capacidad de intermediación, esta se limita prácticamente al actor con mayor tradición histórica y reconocimiento en la subestructura, que es también el que mejor articulación mantiene con el resto de la red social, como puede verse en su propia red personal (39-IS).

9.4.8. Reflexiones finales

De todo lo anterior, en el área de estudio de El Condado de Jaén pueden destacarse varios aspectos:

- 1) La red social de El Condado presenta como primera característica el responder a un modelo con un núcleo central muy fuerte y muy bien posicionado, lo que implica posiciones de dominancia y poder relacional desde este núcleo central y de dependencia de buena parte del resto de la red.
- 2) Este núcleo central, a diferencia de otros casos, gira en torno al equipo técnico-gestor de la asociación (ASODECO), responsable de la implementación de las políticas de desarrollo territorial (LEADER), del grupo de acción local.
- 3) Como se deduce de lo anterior, el equipo técnico-gestor basa una gran parte de su prestigio, continuidad y posición relacional, en tres aspectos:
 - a) en primer lugar, la continuidad y confianza con la que ha contado desde los órganos de toma de decisiones de la asociación, de forma que, por ejemplo, los cambios en la presidencia (tanto de la asociación como del grupo de acción local), siempre han confirmado esa continuidad y renovado la confianza en el equipo técnico-gestor.
 - b) En segundo lugar, esta confianza ha sido posible por la profesionalidad con la que desde el equipo técnico se ha trabajado, en parte posible porque se ha contado con medios suficientes que han permitido constituir y mantener un equipo en gran parte multidisciplinar, con especialización en diversas áreas de trabajo que la asociación asumió y ha intentado mantener a lo largo del tiempo.
 - c) En tercer lugar, el hecho de que desde los inicios (1993) se haya creado la conciencia colectiva de que la asociación es un instrumento para el desarrollo comarcal, que debe ir mucho más allá de la mera gestión de los programas LEADER o similares. Así, se han gestionado, además de LEADER, programas PRODER, NOW, EQUAL, YOUTHSTART, además de acogerse a convocatorias de la Junta de Andalucía o Diputación Provincial sobre Género y Juventud⁵⁴. En este contexto, el equipo gestor ha conseguido que la Marca de Calidad Territorial se haya

⁵⁴ <http://condadojaen.net/el-rol-de-asodeco/> [Fecha de Acceso: 20-09-2015]

constituido en un elemento aglutinador y de referencia para todos los actores sociales, económicos, técnicos e institucionales del territorio⁵⁵. Cuestión diferente son los logros alcanzados, sobre los que los mismos técnicos mantienen una posición crítica⁵⁶.

- 4) Respecto de la clase político-institucional:
 - a) Su presencia tiende a ser escasa (al menos comparativamente menor que otras áreas), en gran parte debido al papel tan decisivo que tiene el equipo técnico-gestor y a que se diluye en la propia asociación.
 - b) Por todo ello no aparecen subestructuras claramente cohesivas de poder político-institucional, sino que éste está disgregado en diferentes subestructuras. A ello contribuye también la escasa tradición de cooperación comarcal (que se inicia prácticamente con la fundación de ASODECO en 1993).
 - c) Sí es cierto no obstante que allí donde está presente la clase político-institucional, tienden a tener una cierta centralidad, con un nivel medio de prestigio, y en ocasiones medio alto, pero sobre todo por su proximidad relacional (cercanía) a los actores que conforman el núcleo central de la red.
 - d) En última instancia, allí donde están presentes, tampoco participan ni consiguen crear o participar de estructuras relacionales verdaderamente potentes en cuanto a nivel de cohesión; antes al contrario, son estructuras que cabe caracterizar por una cierta debilidad, y en todo caso siempre dependientes de la estructura dominante.
- 5) El territorio sigue teniendo un papel claro a la hora de conformarse las subestructuras cohesivas, de forma que pueden identificarse con relativa claridad aquellas que se organizan en torno a actores del extremo N.E. de la comarca (especialmente en el municipio de Castellar, pero también en Sorihuela), del extremo S.O. (con una subestructura que se identifica claramente con Vilches, y otra que incluye a actores de este municipio y los más próximos, como Arquillos o Navas), o de la misma capital comarcal, Santisteban del Puerto. No obstante, la presencia de estas subestructuras sociales con una clara identificación territorial también pone de relieve déficits y la necesidad de avances en la articulación funcional comarcal.

⁵⁵ <https://www.youtube.com/watch?v=ZNAex8nn5PY> [Fecha de Acceso: 25-02-2016]

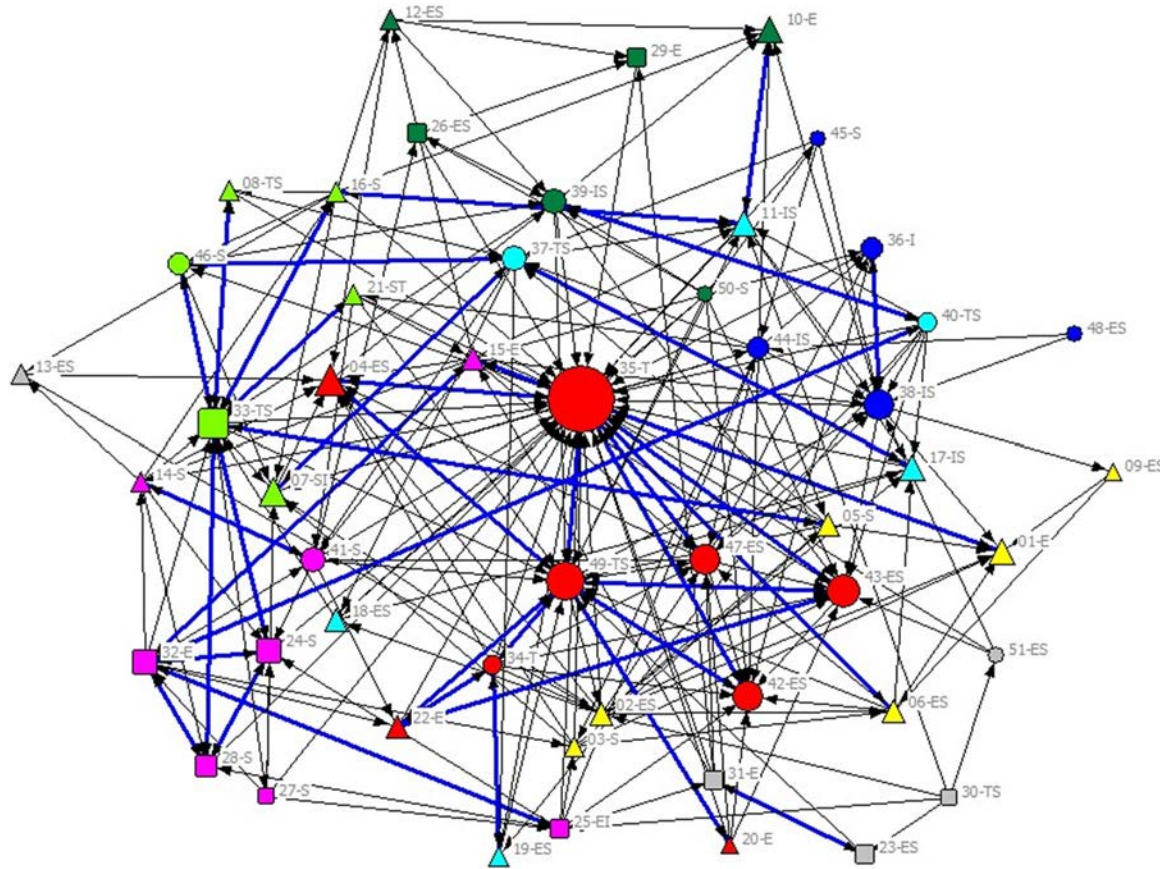
⁵⁶ <https://www.youtube.com/watch?v=kGBJxPNllkE&t=123s> [Fecha de Acceso: 25-02-2016]

- 6) Cuando el elemento organizador es el territorio, este incluye diversas orientaciones socio-profesionales, aunque también se aprecian pautas de asociación dentro de estas subestructuras en función de la actividad.
- 7) Bien por debajo del territorio como elemento de organización, o bien de forma paralela a este, algunas subestructuras responden a movimientos sociales organizados, y es el resultado de la estrategia continuada de organización social en la que se ha insistido desde la asociación. Así, se ha detectado una interesante subestructura que pone de relieve la vigencia del movimiento feminista en la comarca (no en vano en una comarca con solo ocho municipios, son también ocho las asociaciones de mujeres presentes, operativas y muy activas a escala municipal –si bien dos de las asociaciones se localizan en Castellar-) ⁵⁷. Desde la asociación se ha potenciado la implicación y participación activa de las asociaciones de mujeres en los asuntos de la comarca ⁵⁸.
- 8) Cuando los actores económicos tienen una segunda actividad clara, bien sea de tipo político-institucional o social, su posición en la red tiende a mejorar de manera clara. Sin embargo, aquellos que llevan a cabo actividades estrictamente económicas tienden a aparecer muy aislados y en posiciones relacionales marginales. La pauta es bastante generalizada: tienen un cierto reconocimiento y prestigio por parte de otros miembros de la red social (por tanto, indicadores positivos de entrada), pero sin embargo debido a su escaso reconocimiento del papel relevante de otros actores, su acceso “formal” a recursos relacionales queda muy limitado, así como su capacidad de intermediación. Son actores que no tienen un sentimiento de pertenencia y participación en la red social, tal como se ha sido definida. Sin embargo, su dificultad de acceso a recursos relacionales es solo aparente, puesto que por su posición en la vida económica pueden acceder a los recursos que ellos necesitan (principalmente a través de sus contactos con actores político-institucionales locales y, con frecuencia, de fuera de la comarca). Por ello, su no implicación en la red social limita de manera muy significativa la eficacia de la red social, al menos en cuanto a capacidad de intermediación. Una participación más activa en la red supondría una mejora probablemente muy significativa en la eficacia global de la red social, especialmente si se tienen en cuenta los contactos extra-comarcales.

⁵⁷ <http://condadojaen.net/socios/> [Fecha de Acceso: 20-09-2015]

⁵⁸ https://www.youtube.com/watch?v=I_wEvC4Zho4 [Fecha de Acceso: 25-02-2016]

Figura 15: Grupos cohesivos en El Condado de Jaén y su distribución territorial



Procedencia actores sociales

- Santiesteban del Puerto
- Vilches
- △ Resto de comarca

GRUPOS COHESIVOS
 (según nivel de
 cohesión, de mayor a
 menor)

- Grupo cohesivo 1°
- Grupo cohesivo 2°
- Grupo cohesivo 3°
- Grupo cohesivo 4°
- Grupo cohesivo 5°
- Grupo cohesivo 6°
- Grupo cohesivo 7°
- Grupo cohesivo 8°

Tipo de relación

- Unidireccional
- ↔ Recíproca

Figura 16: Distribución por edades de los actores sociales de El Condado de Jaén

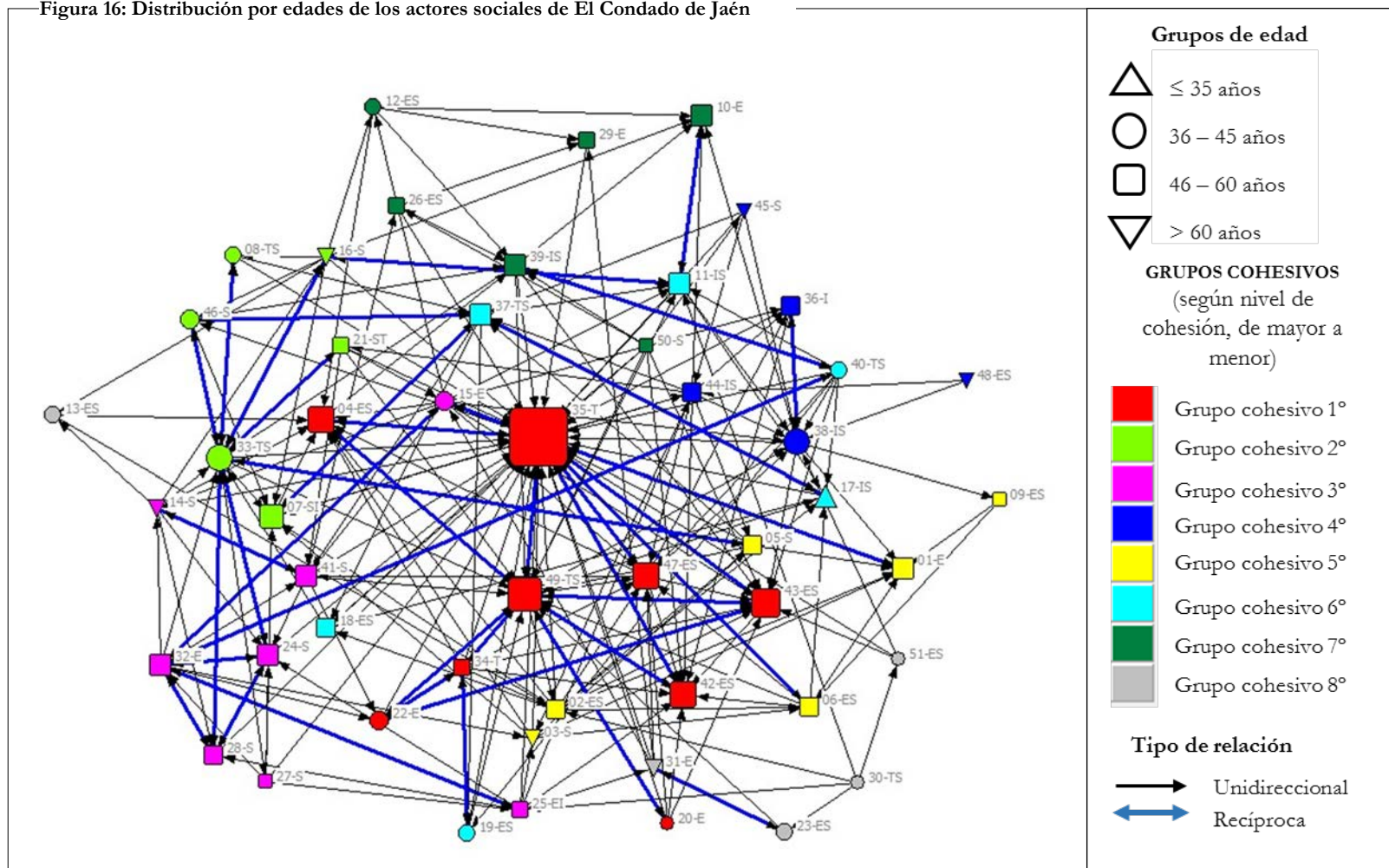
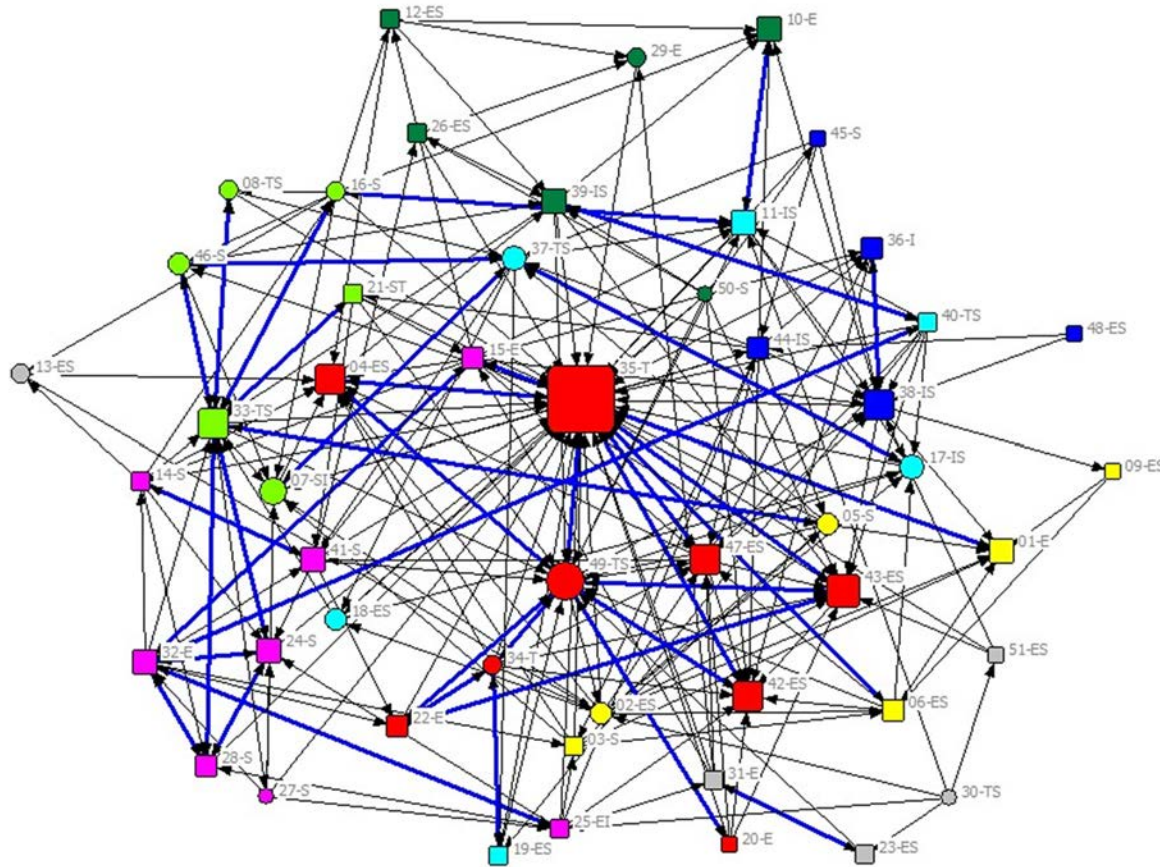


Figura 17: Distribución por sexo de los actores sociales en El Condado de Jaén



Actores según sexo

- Mujeres
- Hombres

GRUPOS COHESIVOS
 (según nivel de cohesión, de mayor a menor)

- Grupo cohesivo 1°
- Grupo cohesivo 2°
- Grupo cohesivo 3°
- Grupo cohesivo 4°
- Grupo cohesivo 5°
- Grupo cohesivo 6°
- Grupo cohesivo 7°
- Grupo cohesivo 8°

Tipo de relación

- Unidireccional
- ↔ Recíproca

Figura 18: Distribución por niveles educativos de los actores sociales en El Condado de Jaén

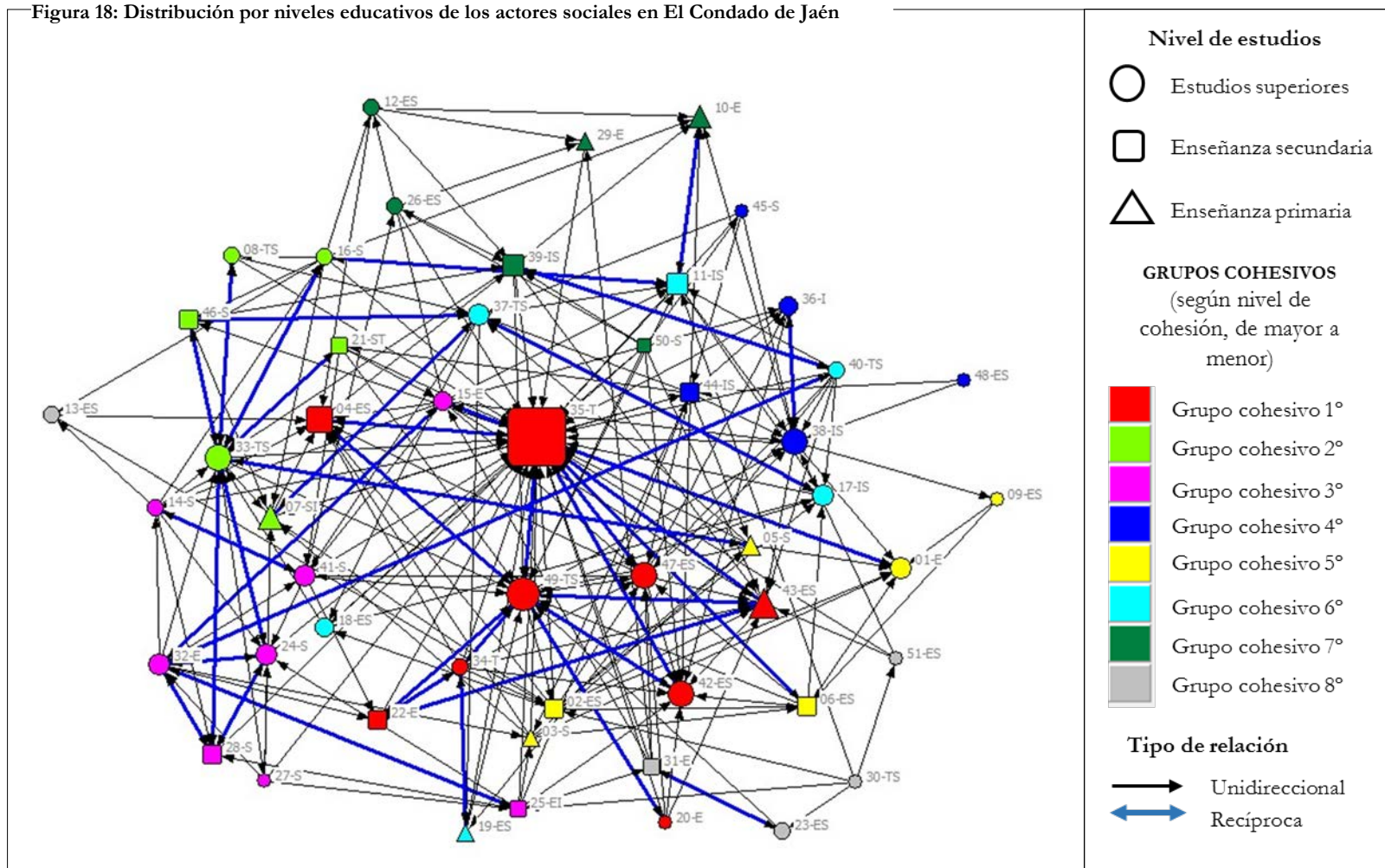
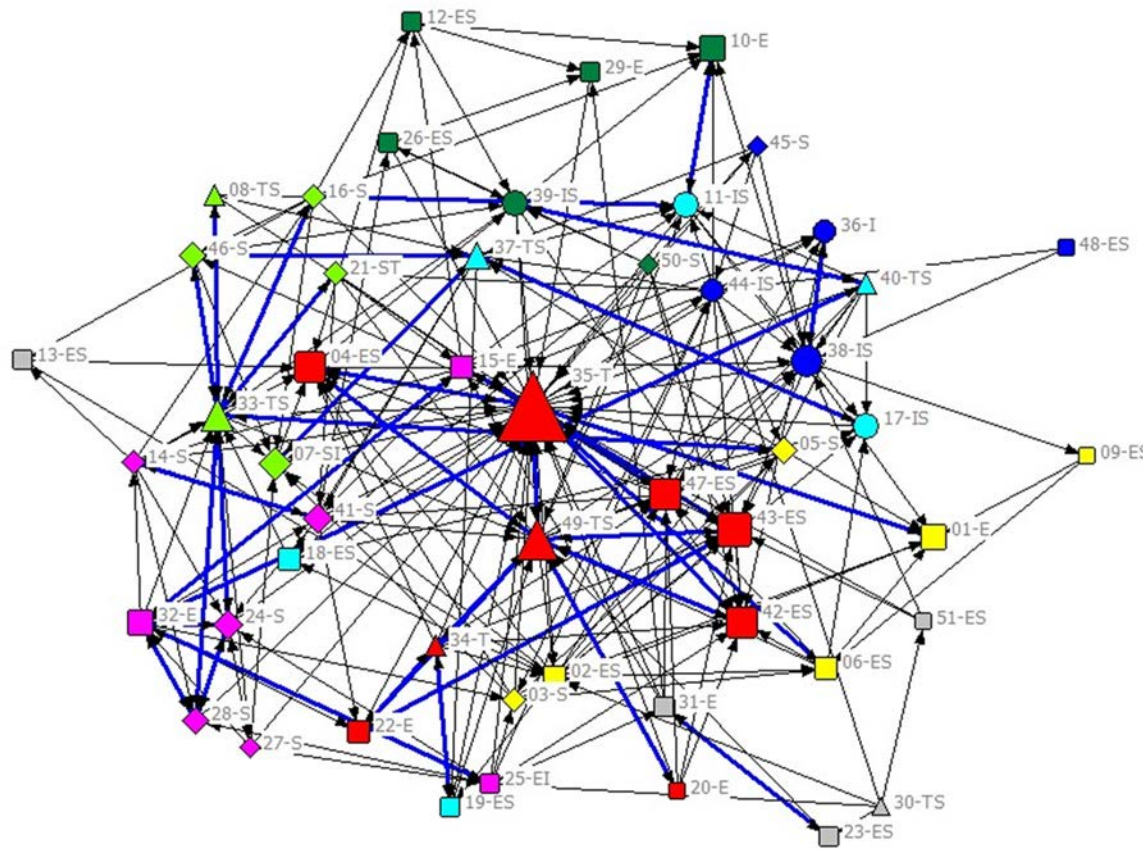


Figura 19: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en El Condado de Jaén, según grupos cohesivos



Perfil socio-profesional

- Político-institucional
- △ Técnico-gestor
- ◇ Social
- Económico-empresarial

GRUPOS COHESIVOS
 (según nivel de cohesión, de mayor a menor)

- Grupo cohesivo 1º
- Grupo cohesivo 2º
- Grupo cohesivo 3º
- Grupo cohesivo 4º
- Grupo cohesivo 5º
- Grupo cohesivo 6º
- Grupo cohesivo 7º
- Grupo cohesivo 8º

Tipo de relación

- Unidireccional
- ↔ Recíproca

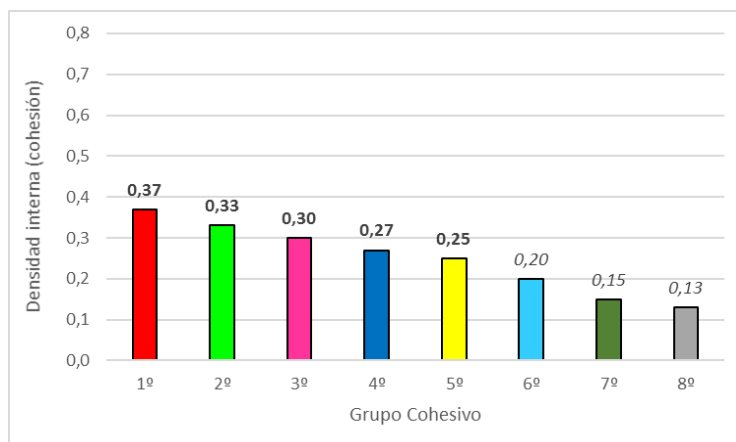
9.5. Mariñas – Betanzos

Como se ha señalado anteriormente, los resultados derivados de los análisis reticulares para el caso de estudio de Mariñas – Betanzos están muy mediatizados por la falta de información completa de los dos actores más en la red social, desde el punto de vista al menos del prestigio relacional (23-T y 24-I). Por razones diferentes, pese a ser entrevistados, no aportaron información sobre su red de relaciones. Como consecuencia los resultados globales ya ponían de relieve una debilidad en los indicadores reticulares, que ciertamente no son reflejo fiel de la realidad. Estas limitaciones siguen presentes a la hora de definir grupos cohesivos, afectando de manera significativa a los resultados. En este caso, al no tener relaciones de salida ninguno de los dos actores, la conformación de grupos cohesivos seguramente sería parcialmente diferente si estas estuviesen presentes.

No obstante, el comportamiento de los dos actores es diferente, y no afecta por igual. Así, la tendencia que estamos viendo en perfiles institucionales muy similares al de uno de los actores (24-I) (e incluso en esta misma red, con otro de los actores que responden a su mismo perfil) es que las relaciones de salida suelen ser muy escasas. Ello es debido al comportamiento más selectivo o elitista de determinados actores, bastante frecuente cuando se trata de actores muy centrales o prestigiosos. Este comportamiento es probablemente menos cierto con relación al actor técnico, responsable de la gerencia en el momento de las entrevistas (23-T). La falta de información sobre sus relaciones de salida la principal distorsión en la red, y de hecho el análisis de grupos cohesivos así lo pone de relieve.

Por tanto, y teniendo en cuenta esta restricción metodológica y las limitaciones que de ello se derivan, a continuación se intentan analizar los resultados obtenidos, en un esfuerzo por buscar coherencia a los grupos resultantes que, como iremos viendo, la tienen, pese a las limitaciones (y pese a que seguramente los grupos cohesivos podrían ser parcialmente diferentes de contar con las relaciones de salida, especialmente en el caso del actor más prestigioso).

Figura 20: Grupos cohesivos en Mariñas-Betanzos



Como se ha podido ver la red social de Mariñas – Betanzos es una de las menos cohesionadas y más débilmente estructuradas de las que forman parte de este análisis, por razones que van desde la localización periurbana (que hace que haya una mayor dispersión en cuanto a los referentes que cada uno de los actores sociales pueda tener), hasta el hecho de no haberse conseguido una mayor y más eficaz dinámica de articulación comarcal de actores, primando las de carácter local, entre otros factores explicativos. Como consecuencia de las ocho subestructuras que se han obtenido, solo cinco pueden considerarse significativas en cuanto a la densidad de relaciones (valores de $D \geq 0,25$), pero incluso cuando estamos ante estos valores no se puede decir que se trate de estructuras cuya característica principal sea su cohesión, sino únicamente que hay determinados puntos en común (y en ocasiones estos son escasos). En ocasiones los niveles bajos de cohesión de las subestructuras sociales resultantes se explican por una cierta diversificación de similitudes, de manera que aparecerían valores de densidad externa de cierta relevancia. Sin embargo, esto ni siquiera ocurre en el caso de Mariñas – Betanzos. Las subestructuras resultantes están claramente diferenciadas entre ellas, pero el nivel de cohesión interno es bajo debido a que estamos ante una red, globalmente, poco articulada y con bajos niveles de relación entre los actores, en parte por la cuestión metodológica citada anteriormente.

Como se ha señalado solo cinco de las subestructuras sociales de actores resultantes pueden considerarse significativas. El nivel de cohesión máximo que encontramos es, para tener una visión comparada, similar al menor nivel de cohesión en alguna de las restantes zonas de estudio. Analizamos a continuación brevemente estas subestructuras.

9.5.1. Producción y comercialización vitivinícola y representación empresarial como elementos articuladores

Como resultado de la técnica empleada para la generación de grupos cohesivos, el tamaño de las subestructuras resultantes es muy similar. Los cuatro primeros tienen el mismo tamaño, con seis actores sociales cada uno de ellos (algo más del 13 % de la muestra, y en este caso con una $D = 0,37$, mayor que en el resto, lo cual supone casi un 19 % de la densidad interna total de todas las subestructuras). Una de las características de varias de las subestructuras resultantes (las tres más relevantes) es que, a diferencia de otras áreas de estudio, el territorio no es en la misma medida un factor determinante. Así, en esta primera subestructura (grupo cohesivo número 1 en la Tabla 2), si bien es cierto que mayoritariamente se trata de actores de la comarca de Betanzos (dos tercios), también participan otros actores de Mariñas (recordemos que este territorio se corresponde con la comarca oficial de A Coruña, excluida la capital, el propio municipio de A Coruña).

La diversidad también está presente en otras características atributivas, como el género (un tercio, es decir, dos actores, son mujeres) y la edad (aunque predominan los situados en el intervalo entre 46 y 60 años, siendo una de las características una tendencia al envejecimiento, ante la ausencia de actores de menos de 35 años). De la misma manera, el nivel formativo es variado (predominio de estudios secundarios, pero también un tercio de los actores tienen estudios superiores, y uno de ellos estudios primarios).

Frente a toda esta diversidad, hay una característica que ciertamente aporta coherencia a esta subestructura social, como es el hecho de que se trata de actores considerados relevantes por sus actividades económicas. Concretamente, cinco de los seis miembros de esta subestructura están vinculados a la producción y comercialización vitivinícola (y de aguardiente, producto muy presente en la economía local). Desde este punto de vista la subestructura puede ciertamente identificarse como la de bodegueros relevantes de Mariñas-Betanzos, no necesariamente por su volumen de producción, sino también por otros elementos como la innovación.

Desde el punto de vista de la estructura relacional interna estos actores no conforman un modelo claramente centralizado, como corresponde a emprendedores que son relevantes en sus respectivos entornos. Así por ejemplo el actor que tiene una cierta preeminencia en la red social (en el contexto de esta subestructura) desde el punto de vista del prestigio (43-E), es un emprendedor que regenta una empresa vitivinícola que ha apostado por la diferenciación y la calidad, habiendo alcanzado un destacado

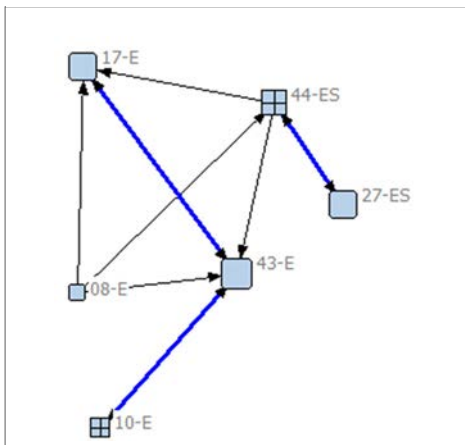
dinamismo empresarial. Pero su prestigio está ligado también a su participación en estructuras de cooperación tales como la Red Asturgallega de Industrias Agroalimentarias, uno de cuyos ámbitos de actuación es precisamente el de la innovación, en cuyas estrategias participa la empresa del actor en cuestión (en el marco del proyecto ASGAIA Innovación)⁵⁹.

Esta participación está canalizada y fomentada desde el propio grupo de acción local de Mariñas-Betanzos, como una de las entidades asociadas. Otros dos actores relevantes (17-E y 44-E) pertenecen al mismo sector y participan igualmente de la misma red y proyecto de innovación, si bien su nivel de prestigio en el seno de la subestructura cohesiva es ligeramente inferior (tal vez porque su trayectoria empresarial es también más reciente).

Otro actor presente en este grupo cohesivo presenta unos niveles de prestigio muy bajos, pese a participar del mismo sector (08-E); es sintomático que éste sea el único actor que no participa de ninguna de las diádas recíprocas en las que sí están presentes el resto de miembros del grupo cohesivo. Tres aspectos pueden explicar este escaso reconocimiento. Por un lado, que no es la persona de máxima responsabilidad en la empresa familiar, y por ello es muy posible que el resto de actores sí mantengan relaciones y valoren como relevante al máximo responsable; por otro, que se trataba de una empresa de muy reciente creación (origen en 2007), de manera que puede entenderse que no se haya alcanzado aún una participación sólida en todas las redes incluso profesionales de la comarca.

Finalmente, a diferencia de los actores anteriores, vinculados por el proyecto ASGAIA Innovación, en este caso el circuito o red es diferente (es decir, no hay aislamiento, sino participación en otras redes), puesto que el actor en cuestión ostentaba un relevante cargo de representación en la Denominación de calidad Viños da Terra de Betanzos. En todo caso este cargo de representación contrasta con el bajo prestigio del actor, con relación al menos al resto. Este es un ejemplo que confirma que el

Figura 9.5.1: Grupo cohesivo núm. 1 (Mariñas - Betanzos) (D = 0,37)



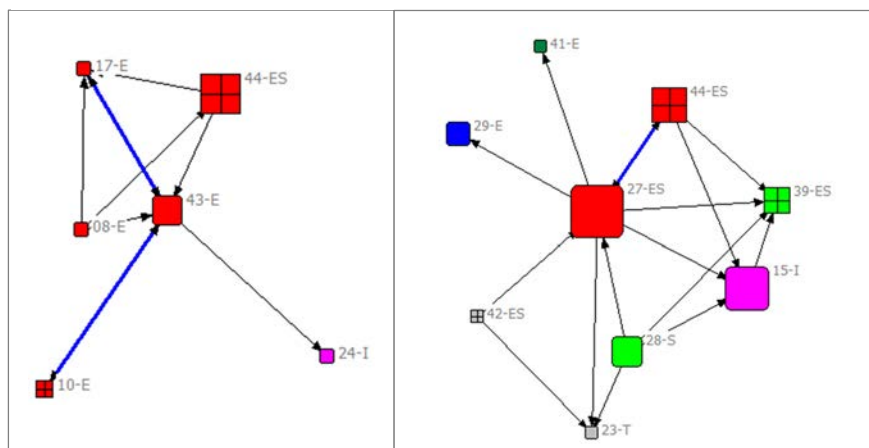
⁵⁹ <http://www.asgaiainnovacion.com/informacion.php> [Acceso:04-01-2016].

prestigio relacional no está necesariamente ligado a los cargos, y con frecuencia es bastante independiente de ellos.

El último actor que forma parte de esta subestructura está vinculado a un sector diferente, aunque con complementariedades, el turismo rural (27-E). En este caso el nivel de prestigio es algo mayor, y seguramente aquí sí cabe relacionarlo tanto con la actividad social como sobre todo de representación empresarial que ostenta el actor en la asociación de empresarios turísticos en la comarca (una asociación especial y formalmente comprometida con la calidad, como lo ponen de manifiesto las ayudas específicas recibidas en tanto que marca de calidad por parte de la Diputación provincial, pese a algunas controversias recientes en algún caso concreto)⁶⁰.

Esta estructura cohesiva no presenta valores especialmente destacados desde la óptica relacional. En el marco por tanto de posiciones modestas, de los tres actores con mayor prestigio (43-E, en primer lugar, y 7-E y 27-ES, en segundo lugar), solo el último de ellos presenta a su vez valores de cierta relevancia en cuando a su actividad social, es decir, su presencia y articulación activa con la red social y, con ello, un acceso aparentemente más fácil a recursos relacionales. Es también, y vinculado a esto último, el que tiene una mayor capacidad de intermediación directa (capacidad de poner en relación determinados pares de nodos), pero sobre todo las mayores diferencias respecto al resto de actores se obtienen cuando valoramos su capacidad de

Figura 9.5.2: Red personal de 43-E y 27-ES (Tamaño de nodo: centralidad de intermediación)



⁶⁰ <http://www.laopinioncoruna.es/gran-coruna/2015/06/30/diputacion-inspeccionara-locales-refuxios-do/971582.html> [Acceso: 04-01-2016].
<http://www.laopinioncoruna.es/gran-coruna/2015/10/15/diputacion-renuncia-auditoria-externa-refuxios/1004180.html> [Acceso: 04-01-2016].

intermediación teniendo en cuenta todas las opciones de relación entre los actores (indicador de centralidad de flujo de intermediación).

Efectivamente, si se comparan las redes personales de dos de estos actores puede verse que el primero (43-E) y más prestigioso debe su relevancia a la propia red interna en esta subestructura cohesiva, es decir, a actores muy próximos (con una sola conexión de salida externa a este grupo, aunque ciertamente lo sea hacia un actor institucional muy prestigioso). Por su parte, el segundo de los actores (27-ES) tiene una red personal más amplia y diversificada (que incluye actores sociales, económicos, institucionales y técnicos), y por tanto trasciende de manera muy clara el grupo cohesivo, para situarse en posiciones de acceso eficiente a recursos relacionales en buena parte de la red social.

Por último, también hay que destacar el papel que un actor aparentemente modesto en cuanto a su actividad (empresa familiar de muy reducida dimensión) puede tener como intermediario en la red social (pese a no destacar por su prestigio relacional), probablemente relacionado también con la vertiente social del actor (44-ES). No es de extrañar que sean los dos únicos actores con vertiente social, como complemento a su actividad económica principal, los que están más próximos (ceranía de salida) a todos los demás actores en la red, y por ello también tienen unos recursos relacionales que los hacen especialmente relevantes en el contexto de esta red social.

9.5.2. Estructuras de cooperación: de las cofradías de pescadores al asociacionismo ambientalista y cultural

El segundo grupo cohesivo de relevancia comparada también combina actores tanto de Mariñas como de Betanzos (número 6 en la Tabla 2). Es decir, aunque dos tercios de los actores pertenecen (igual que en el caso anterior) a Betanzos, de nuevo el territorio no resulta determinante a la hora de intentar caracterizarlo. Se trata de un grupo del mismo tamaño (seis actores, un 13 % de la muestra) y casi la misma densidad ($D = 0,33$, lo cual supone casi un 17 % de la densidad interna total de las ocho subestructuras). La diversidad está presente en buena parte de las variables atributivas, como los niveles formativos (con un tercio de actores con estudios en cada uno de los tres niveles). La edad sí supone una cierta homogeneidad en la medida en la que tiende a ser elevada, con todos los actores entre 46 y 60 años excepto uno de ellos (con edad entre 36 y 45 años). Es también una subestructura social con muy reducida presencia de mujeres (solo una de ellas). Por último, y esta puede ser una característica diferenciadora, todos los actores participan de la dimensión social, bien sea de manera

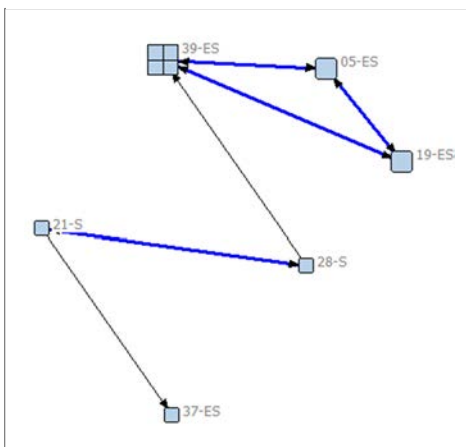
exclusiva o preferente (28-S, 21-S), o bien, siendo actores económicos, mantienen una implicación social relevante (05-ES, 19-ES, 37-ES y 39-ES).

El elemento articulador no parece ser sin embargo la actividad social de estos actores, sino la doble dimensión económico-social. Al menos esto es cierto para lo que claramente emerge como el núcleo importante, una de las pocas triadas recíprocas en las redes sociales, compuesto por tres actores económicos (39-ES, 05-ES y 19-ES), siendo el primero de ellos (mujer) el que claramente ejerce el papel central no solo en este pequeño grupo, sino en el conjunto de la subestructura social, al ser el único contacto aparentemente accesible desde el resto de actores.

El papel tan relevante y central de este actor económico-social (39-ES) se explica por el cargo como patrón mayor en una de las cofradías de pescadores. Hay que tener en cuenta, además, que este actor fue una de las pioneras en el acceso al cargo de patrón mayor, en un entorno dominado principalmente por hombres. En la actualidad las mujeres presidiendo cofradías gallegas suponen ya casi una cuarta parte. Por tanto, esta labor de representación se traduce en esa posición de privilegio que, en el contexto de esta red social, tiene este actor. Las tareas de representación como patrón mayor son también las que caracterizan a los otros dos actores que componen esta triada recíproca (05-ES y 19-ES). Uno de ellos ejerce además otras tareas que podrían hacerle acreedor de una mejor posición reticular, como la presidencia de un grupo de acción costero o la participación en una asociación de armadores.

La dimensión estrictamente social la representan dos actores (21-S y 28-S). En el primer caso ésta se proyecta a través de una organización de carácter ambientalista que, entre otras, desarrolla acciones de custodia en el río Mandeo, y eso aporta un cierto prestigio social. El segundo de los actores, sin ser ajeno a las organizaciones ambientalistas, se centra más en el campo del asociacionismo cultural, si bien su relevancia se deriva de su empeño por articular el tejido asociativo en el territorio (y mantenerlo al margen de lo que denomina como mecanismos de ocupación del asociacionismo ciudadano por parte de la política), a través de acciones que van desde el fomento de la participación social en diferentes foros hasta la creación de estructuras formales de cooperación de

Figura 9.5.3: Grupo cohesivo núm. 6 (Mariñas - Betanzos) (D = 0,33)

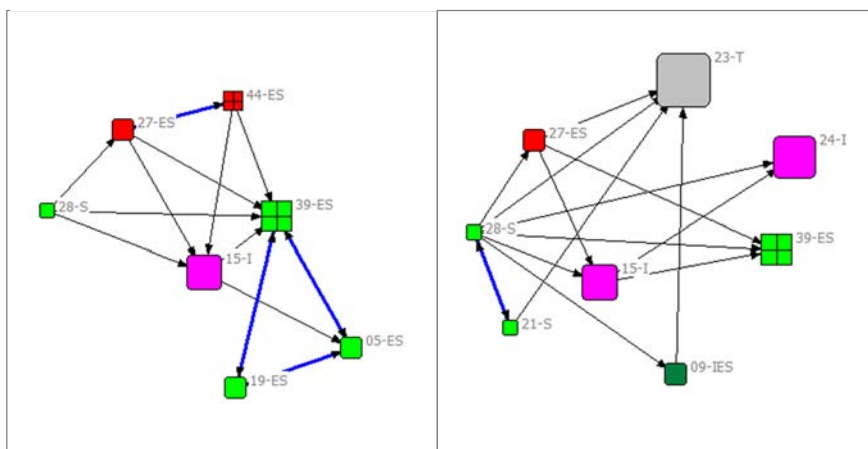


las diferentes asociaciones. Por esta razón ejerce una labor de participación activa en las mesas de trabajo del propio grupo de acción local.



Desde la perspectiva relacional los tres actores vinculados con el ámbito de las cofradías ocupan las posiciones más centrales y de mayor prestigio, y son ciertamente también los más próximos para el resto de los actores de la red. La capacidad de acceso a recursos relacionales es sin embargo mayor en uno de los actores sociales (28-S), lo que cabe relacionar con una posible mayor apertura en sus redes sociales. De la misma manera, y esto es especialmente significativo si se compara con los actores vinculados al mundo de las cofradías, la capacidad de intermediación en el conjunto de la red es también significativamente mayor en el actor social mencionado. De hecho, se sitúa entre los niveles más altos en el conjunto de la red social.

Tenemos por tanto dos tipos de centralidad conviviendo en esta subestructura social. El primero (39-ES) se basa en el prestigio en el mundo de las cofradías y en la accesibilidad y articulación con otros patrones mayores; es por tanto un liderazgo importante, pero restringido a una red sectorial, que limita su capacidad de acción fuera del sector. Por ello no es de extrañar que la actividad social y el acceso a recursos de este actor sea bajo. El segundo de los modelos (28-S) se refiere no tanto a prestigio

Figura 9.5.4: Red personal de 39-ES y 28-S



Tamaño comparado y valor en el indicador centralidad de flujo de Intermediación:

-  39-ES (0,29)
-  28-S (0,98)

o liderazgo, sino sobre todo a la mayor capacidad de acceso a recursos relacionales muy importantes y centrales en la red social (23-T, 24-I, 15-I).

9.5.3. El poder político-institucional no tiene “colores”: ¿stock de capital social *linking* subutilizado?

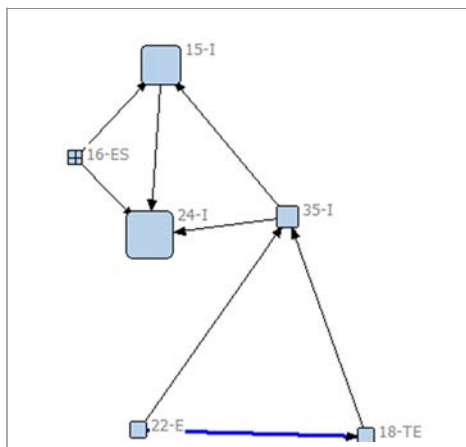
El tercer grupo cohesivo (número 8 en la Tabla 2) ($D = 0,3$) presenta algunas características atributivas que lo diferencian de otros. Por un lado, predominan claramente los actores con estudios superiores (2/3); por otro, todos ellos se sitúan en el mismo intervalo de edad (46-60 años), con las dificultades implícitas que ellos puede suponer, al menos a medio plazo. De la misma forma, está compuesto mayoritariamente por varones (solo una mujer) y, ahora sí, el territorio parece tener un papel más claro, con cinco de los seis actores en municipios de las Mariñas.

Pero posiblemente la variable atributiva que en mayor medida permite caracterizar a esta subestructura social es la orientación socio-profesional de los diferentes miembros. Así, la mitad de los actores responden a un perfil únicamente político-institucional, dos de ellos a un perfil económico (y uno de ellos económico-social), y el tercero a un perfil técnico-económico. Es cierto que no todos los actores responden al mismo perfil, pero lo importante en las subestructuras sociales cohesivas no es tanto que todos respondan a ese mismo perfil, sino que haya complementariedades entre ellos, como es el caso. Estas son muy claras en el actor técnico respecto del actor institucional para el que trabaja, y lo mismo en el caso de los actores económicos respecto del poder político-institucional. De ahí que las variables atributivas con frecuencia no puedan o deban ser analizadas de manera aislada, porque podrían no dar el sentido adecuado de lo que ocurre en una estructura social, y que sea necesario, al menos, completar el análisis con los datos relacionales.

Los actores institucionales tienen un papel central (y una posición central) en esta subestructura, pero también en toda la red social, y fuera de esta (especialmente 15-I, 24-I y, en menor medida, 35-I). Constituyen probablemente los recursos relacionales más importantes con el exterior (y por tanto, un verdadero stock de capital social *linking* en la escala regional). Además de la máxima representación municipal, aportan cargos de representación en el grupo de acción local, en el Consorcio de municipios de Mariñas (recordemos que está reconocido como entidad local), en el parlamento regional y en altas instancias de los partidos políticos con tradicional mayor representación (Partido Popular y Partido Socialista Obrero Español). El poder

político-institucional es aún más fuerte si se tiene en cuenta que algunos de estos actores están presentes en la vida política desde los primeros años 80, ocupando cargos electos al menos hasta 2019. Vale la pena destacar que pese a estar ante un núcleo fuerte de poder político-institucional, la triada que forman los tres actores no presenta ninguna relación recíproca (es posible que de contar con relaciones de salida para el actor 24-I hubiese alguna relación recíproca, al menos respecto de 15-I, que es el otro núcleo de poder político-institucional importante). Sin duda, desde el punto de vista de la eficacia de la red social, ello puede repercutir muy negativamente no tanto “por acción” sino mucho más “por omisión”, es decir, por la limitación que puede suponer a una cooperación que podría ser, posiblemente, más fluida y eficaz (como puede verse también en las redes personales de los tres actores político-institucionales).

Figura 9.5.5: Grupo cohesivo núm. 8 (Mariñas - Betanzos) (D = 0,3)

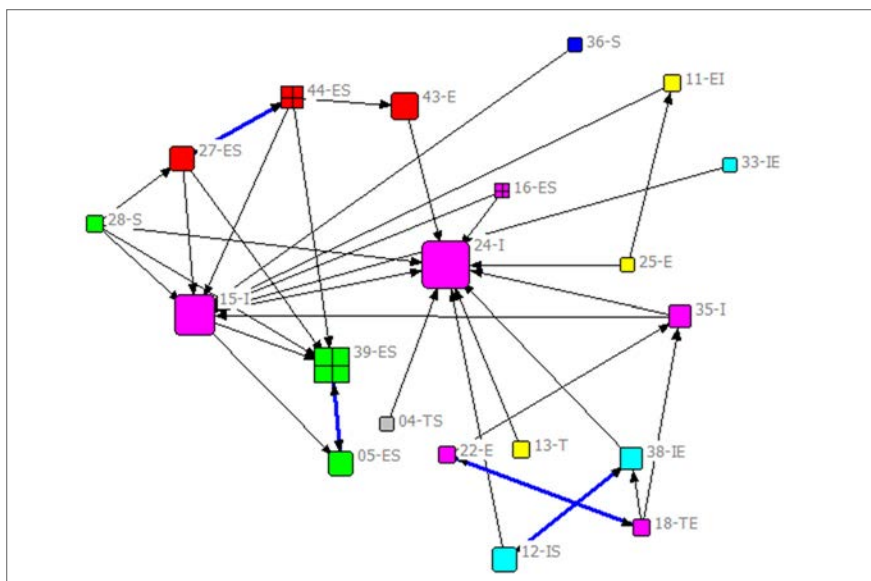


En este contexto el resto de actores tienen un papel que es relevante en sus respectivos ámbitos, pero que desde el punto de vista de la centralidad en la red social queda en parte oscurecido (lo cual no significa que no puedan ejercer un papel importante, al contrario, precisamente por su proximidad a ese núcleo de mayor centralidad). Así por ejemplo uno de los actores económicos, además de su actividad empresarial es también cargo electo en el órgano de toma de decisiones en el grupo de acción local (16-ES); otro, desde la representación en el ámbito del asociacionismo de empresarios hosteleros, reconoce la importante labor de apoyo de los cargos político-institucionales (22-E). Y, por último, ejerce una labor próxima también un actor técnico, económico y a la vez también social, al desarrollar tareas técnicas en el ámbito municipal y, entre otras labores paralelas, ejercer representación formal desde el asociacionismo de los consumidores (18-TE).

Desde el punto de vista relacional la posición de centralidad otorga obviamente grandes ventajas a los actores institucionales. El nivel de prestigio es evidentemente muy alto en dos de ellos, entre los primeros en el conjunto de la red social. Este papel se refleja parcialmente en la capacidad de intermediación, que es muy evidente en el caso de uno de los actores (15-I), y aparentemente no tanto en otro (24-I). Este resultado ha de ser conveniente matizado. Como se observa en el grafo en ambos

casos se trata de actores que constituyen referencia para muchos de los demás actores de la red social, es decir, tienen un elevado prestigio relacional. Sin embargo, para el

Figura 9.5.6: Redes personales de 15-I, 24-I y 35-I



único de estos dos actores para el que se dispone de relaciones de salida (15-I), este es muy bajo, con una gran desproporción entre relaciones de entrada y de salida. Parece lógico pensar que este mismo comportamiento afectaría al actor para el que no se dispone de información sobre relaciones de salida (24-I).

Este fenómeno se ha detectado ya en otros casos, casi siempre en actores político-institucionales, y está tanto más presente cuanto mayor tiende a ser el prestigio del actor. Estaríamos por tanto ante una disociación entre unas funciones y otras: son actores muy prestigiosos (debido principalmente a que constituyen el stock de capital social *linking* más importante en la comarca, al haber ocupado cargos de muy alta representación político-institucional en la escala regional).

Sin embargo, los indicadores de actividad social y acceso a recursos relacionales, así como de intermediación (para 15-I y, presumiblemente, también sería el caso de 24-I), limitan la centralidad de estos actores en la red social. Esto no significa que el actor no tenga capacidad de llegar a todos los demás en la red social, sino que no ha valorado como especialmente válidos a los actores sociales presentes en la misma, y sí otros actores que no forman parte de la misma. Pero más allá de los elementos atenuantes que puedan plantearse, lo cierto es que esta disociación es claramente negativa en el contexto de una concepción territorial del desarrollo socioeconómico. Ello es así

porque una parte importante del stock del capital relacional está subutilizada o, al menos, puede derivar en importantes bloqueos (por ejemplo, en algo tan sencillo como los flujos de información entre actores de la sociored). Una implicación y articulación con más y más diversos actores de la red social sería una de las claves para facilitar y aprovechar de manera más eficaz todo el potencial.

9.5.4. Debilidad y fragmentación en redes sociales locales de “ciclo corto”

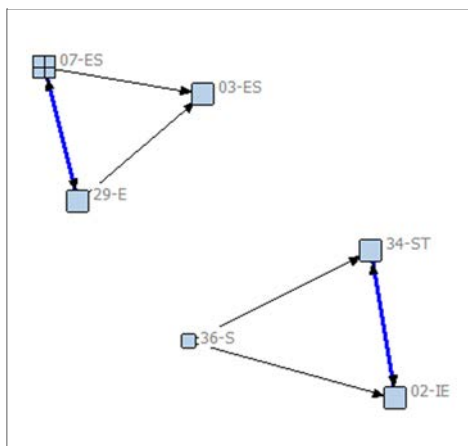
La siguiente subestructura social (número 5 en la Tabla 2) reúne a la misma cantidad de actores que las anteriores (seis actores, un 13 % de la muestra, y un 13,5 % de la densidad total interna en los diferentes grupos cohesivos). Presenta varios factores de diversidad, como el nivel de estudios (aunque la mitad de los actores tienen estudios superiores), la edad (con un cierto nivel de rejuvenecimiento respecto a estructuras anterior, con uno de los dos únicos actores menores de 35 años en toda la red social de Mariñas – Betanzos, y otro entre 36 y 45), el perfil socio-profesional (si bien la mitad de los actores tienen un perfil económico predominante, dos un perfil social y el restante un perfil institucional). Y hay dos variables que dotan de cierta homogeneidad a esta subestructura cohesiva en cuanto a características atributivas, el género (solo uno de los actores es mujer) y, sobre todo, el territorio, al pertenecer todos los actores a la comarca de Betanzos.

No puede avanzarse en el análisis de las características atributivas de los actores sin hacerse eco de una de las características relacionales más destacadas en esta subestructura, y es el hecho de que está subdividida en dos bloques desconectados. Es decir, no se trata tanto de una subestructura cohesiva en sí misma, sino de dos tríadas independientes, que incluso responden cada una de ellas a una tipología diferente⁶¹.

⁶¹ Así, los actores 34-ST, 02-IE y 36S conforman una tríada del tipo 120D; por su parte, los actores 03-ES, 07-ES y 29-E conforman una tríada del tipo 120U. Recordemos que, según la tipología y método de notación de Davis y Leinhardt (1972) la primera de las cifras (1) indica que, en ambos casos, hay una diáda recíproca; la segunda cifra (2), indica que hay dos diádas asimétricas; y la tercera (0) que no hay ninguna diáda nula. La primera tríada se caracteriza a su vez por una relación de salida (D, *down*), mientras que la segunda lo hace por una relación de entrada (U, *up*). Desde el punto de vista del potencial relacional, este es mayor en la segunda, con relación de entrada, en dos de los actores, si bien a costa del tercero (36-S), que no obtiene reconocimiento por parte de ninguno de los dos restantes. En la primera de las tríadas (120D) es importante la concentración de flujos en uno de los actores, pero la eficacia potencial, que

Además de esa diferente tipología triádica, desde el punto de vista de las características atributivas están también diferenciadas con cierta nitidez. Así, uno de los bloques reúne a tres actores con un perfil socio-profesional económico o económico social (03-ES, 07-ES y 29-E). Las actividades que desarrollan son variadas, desde iniciativas comerciales de ámbito local, combinadas con cargos de representación del sector (asociación de comerciantes), a otras iniciativas que, aprovechando y basándose en las nuevas tecnologías y la red social Facebook, han conseguido un muy destacado impacto entre la población residente o con origen en Betanzos, como es en este caso “betanceiros en el mundo”⁶².

Figura 9.5.7: Grupo cohesivo núm. 5 (Mariñas - Betanzos) (D = 0,27)



El segundo de los bloques reúne a tres actores con perfil socio-económico diferente, pero con un elemento que aporta coherencia y explica por qué estos tres actores aparecen formando esta triada, su pertenencia al municipio de Aranga. Hay un segundo elemento, del que participan únicamente dos de los actores (34-ST y 36-S), que también explica esta relación, y es que, desde posiciones diversas (ámbito de las asociaciones vecinales, y ámbito religioso de base), ambos actores tienen una clara vinculación e implicación con iniciativas vecinales, algunas de ellas orientadas a colectivos en exclusión social.

Desde el punto de vista de las características relacionales estas subestructuras sociales no ofrecen especiales novedades. Al contrario, reflejan con bastante fidelidad las consecuencias de la debilidad relacional que, en parte, caracteriza a esta red social. Así por ejemplo, el nivel de prestigio no pasa de medio bajo en ningún caso; si nos fijamos en la actividad social de los actores y su acceso a recursos, únicamente el último de los actores sociales señalados (36-S), por razones obvias vinculadas con su dedicación a diferentes colectivos, tiene un nivel algo mayor en las relaciones de salida. La cercanía con respecto a actores de cierta relevancia (destacable en los tres actores económicos)

en principio parece ser menor, dependerá de qué otras relaciones pueda mantener al margen de esta triada.

⁶² <http://www.laopinioncoruna.es/gran-coruna/2013/11/19/betanceiros-mundo-cumple-cinco-anos/784481.html> [Acceso: 5-01-2016].

tampoco se traduce en una actividad destacada en la red social. Por último, en cuanto a las siempre importantes funciones de intermediación, únicamente uno de los actores económicos (29-E) se sitúa en posiciones de cierta relevancia, mientras que el resto de los actores se sitúan en posiciones de una gran debilidad, que prácticamente los incapacita para desarrollar funciones de intermediación en el conjunto de la red social. En definitiva, pese a tratarse de tríadas con un cierto potencial relacional, la falta de relaciones personales relevantes más allá de los actores implicados en cada una de los dos subgrupos deriva en una estructura relacional muy débil, que confina a los actores a relaciones de ciclo muy corto (con frecuencia no más allá del propio municipio), y por supuesto sin poder ampliar con facilidad su articulación e inserción en las redes de relaciones del territorio (por otro lado, también débiles).

9.5.5. De la política “alternativa” a la industria maderera

El último de los grupos cohesivo que podrían considerarse como significativos tiene un nivel de cohesión muy bajo (número 7, $D = 0,25$), que seguramente sería algo mayor de disponer de relaciones de salida del actor más prestigioso en la red (23-T). En todo caso, con los datos disponible tenemos una subestructura fragmentada, y pese a las dificultades no está exenta de cierta coherencia. En uno de los bloques encontramos relaciones recíprocas de tres de los cinco actores, actuando uno de ellos como centro de esas relaciones. Los elementos de cohesión son varios. Por un lado, el perfil político-institucional y la adscripción política, compartida por los dos actores institucionales (06-IS y 20-IS), pero también por el tercero, que fue concejal con los anteriores, si bien en el momento de las entrevistas su perfil es fundamentalmente técnico.

Este pequeño grupo de actores es un caso curioso en el panorama gallego. Se refiere a actores del municipio de Oleiros, cuyo regidor es especialmente conocido por estar al frente del ayuntamiento desde 1985 como cabeza de lista de una iniciativa al margen de los partidos tradicionales (*Alternativa dos Veciños*), además de los logros que ha alcanzado en el municipio en cuanto a servicios públicos, entre otros aspectos⁶³. El segundo de los actores institucionales pertenece a la misma agrupación política, habiendo sido igualmente regidora con anterioridad y ahora concejal.

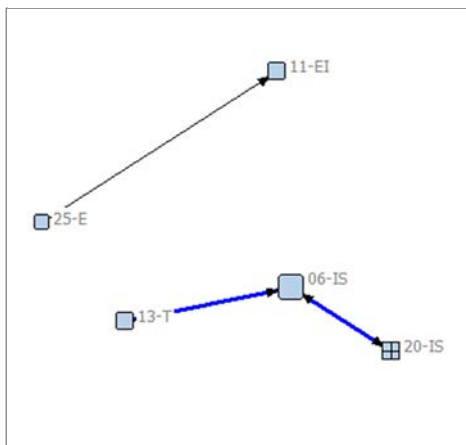
⁶³ https://es.wikipedia.org/wiki/%C3%81ngel_Garc%C3%ADa_Seoane

Por su parte, el actor técnico (13-T), si bien con anterioridad ha ejercido funciones de concejal responsable de medio ambiente, su relevancia en la red social deriva ahora de su responsabilidad en un centro orientado a la divulgación ambiental y extensión universitaria de Galicia (participado por el ayuntamiento, la Consejería de Medio Ambiente y la Universidad de Coruña), y con sede en el propio municipio de Oleiros⁶⁴.

El segundo de los bloques de actores se diferencia claramente del anterior. Está compuesto por dos actores cuyo elemento común es la industria de la madera (25-E y 11-EI). El primero de ellos, tiene una orientación básicamente

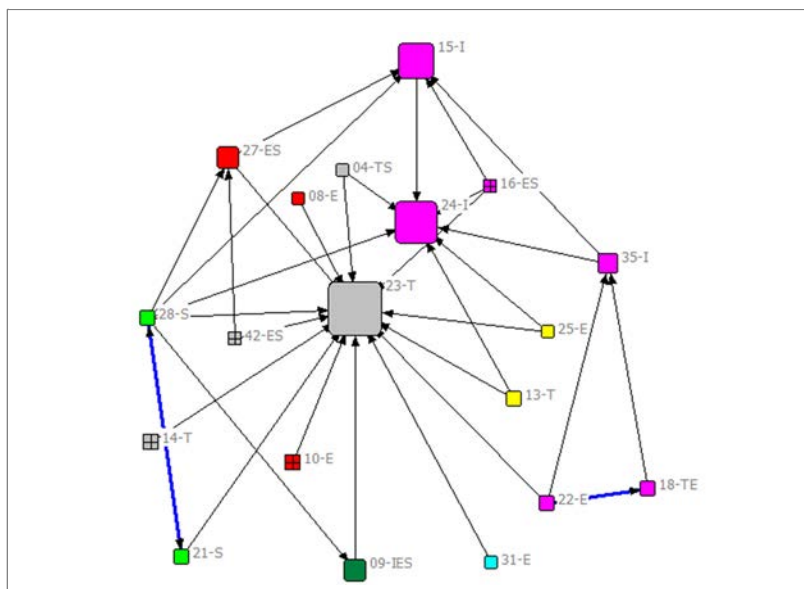
empresarial en el marco de una empresa de origen familiar, pero no por ello menos relevante en el ámbito de la microempresa gallega, consolidada a principios de los años 90, y que da empleo a más 15 trabajadores en el municipio de Abegondo. Por su parte, en el segundo de los actores concurren tres aspectos. Por un lado, su propia actividad empresarial, en el mismo sector. Por otro, sus responsabilidades de representación en la asociación provincial de empresarios de la industria de primera transformación maderera. Por último, este perfil como actor económico se completa por su participación política en tanto que concejal por el Partido Popular. Teniendo en cuenta esto último cabe suponer que pese a compartir subestructura cohesiva con los tres actores anteriores, no es previsible que de disponer de información sobre las relaciones de salida del actor más prestigioso (24-T), hubiese una clara conexión entre ambos bloques. En realidad, es otra muestra más de la elevada fragmentación que caracteriza a la red social, y que ha podido verse también en la subestructura anterior.

Figura 9.5.8: Grupo cohesivo núm. 7 (Mariñas - Betanzos) (D = 0,25)



⁶⁴ <http://www.ceida.org/>

Figura 9.5.9: Red personal de 23-T (solo disponibles las relaciones de entrada)



9.5.6. Reflexiones finales

- 1) Los resultados en cuanto a grupos cohesivos en la red social están parcialmente mediatizados por la ausencia de relaciones de salida del actor más prestigioso. Es presumible que algunos de los grupos resultantes no diferirían en exceso, pero también que otros si tuviesen una configuración parcialmente diferente. Pese a ello, y con esta limitación, hasta donde se ha podido llegar, los resultados son suficientemente coherentes.
- 2) La ausencia de relaciones de salida afecta a dos actores, uno con perfil político-institucional y otro con perfil técnico-gestor. A tenor del comportamiento de actores de similar perfil, tanto en esta como en otras redes sociales, no parece fuera de lugar pensar que el comportamiento del primero sería muy similar, y que sus relaciones de salida habrían sido escasas, no tanto por el efecto derivado de los sesgos estructurales en el recuerdo de las relaciones (Molina et al., 2007), sino por el sesgo que se deriva del comportamiento de las élites y de las clases sociales mejor posicionadas. Estas tienden a concebir la estructura social con una elevada

estratificación, de manera que suelen restringir sus relaciones a los “iguales”; por tanto, dado que son los más prestigiosos, prácticamente no hay actores considerados como “iguales” en la red social, y de ahí su reducida actividad social (Martín, 2009)⁶⁵.

- 3) Es muy significativo de cuál puede ser una parte de la realidad rural gallega el hecho de que el actor técnico-gerente se negara a explicitar cuáles eran los actores que él consideraba relevantes y con los que mantenía relaciones fluidas (tal como se planteaba en el cuestionario, en el pasado o en el presente, más o menos frecuentes o por diferentes motivos). Pone de relieve que está inmerso en un marco organizativo definido por relaciones de poder muy fuertes, que le llevan a percibir (y ejercer) su papel como estrictamente técnico y de gestión administrativa, evitando cualquier tipo de significación personal que pueda derivar en algún tipo de conflicto en ese marco de fuerte dominancia implícita. Este hecho sería anecdótico si pudiese considerarse aislado. Sin embargo, es más frecuente de lo que desde fuera del mundo rural gallego podríamos pensar. Así por ejemplo, comportamientos muy similares pudieron detectarse, por parte de diferentes actores sociales, con motivo de la evaluación de LEADER II en España para la Comisión Europea, una de cuyas áreas de estudio cualitativo fue precisamente en uno de los grupos de acción local en la provincia de Lugo (Esparcia y Noguera, 2003)⁶⁶.
- 4) Pese a estas limitaciones, el análisis de grupos cohesivos resultantes ofrece resultados coherentes y de interés, y permite diferenciar e identificar con cierta claridad los elementos de cohesión en cada uno de ellos. Así, tenemos tres grandes tipos de subestructuras, que responden a una temática dominante: el emprendimiento e innovación empresarial, las organizaciones de cooperación en el sector pesquero y asociacionismo ambiental y cultural, el poder político-institucional.

⁶⁵ Esta cuestión la ha analizado, entre otros, J.L. Martín (2009), al hablar sobre “*The institutionalization of Inequality: Pecking Orders*”, y en particular su análisis sobre los “*dominance orders*” (pp. 104 y ss.) Es interesante su análisis y reflexión sobre las relaciones de poder (precisamente los actores más prestigiosos están en una posición de poder, y así lo perciben muchos de ellos) y cómo estas tienden a dar lugar a jerarquías verticales, en detrimento de las formas de organización (y relaciones) de tipo horizontal (p. 144). En el mismo sentido, sus investigaciones demuestran que la estratificación vertical es tanto mayor cuanto mayores son las normas en el seno de un grupo (“*more rigid and defined hierarchical social structures seem to provide or support the vertical differentiation of members in terms of status*”, p. 145). Esta idea la podemos trasladar al sentido más regulado y regulador que tienen los actores político-institucionales, lo cual les llevaría a entender e interpretar las relaciones sociales más en términos de jerarquía. Este comportamiento, presente cuando en la parte superior hay actores dominantes, se daría también, según los estudios de Martín, con otros estilos, como el basado en el liderazgo.

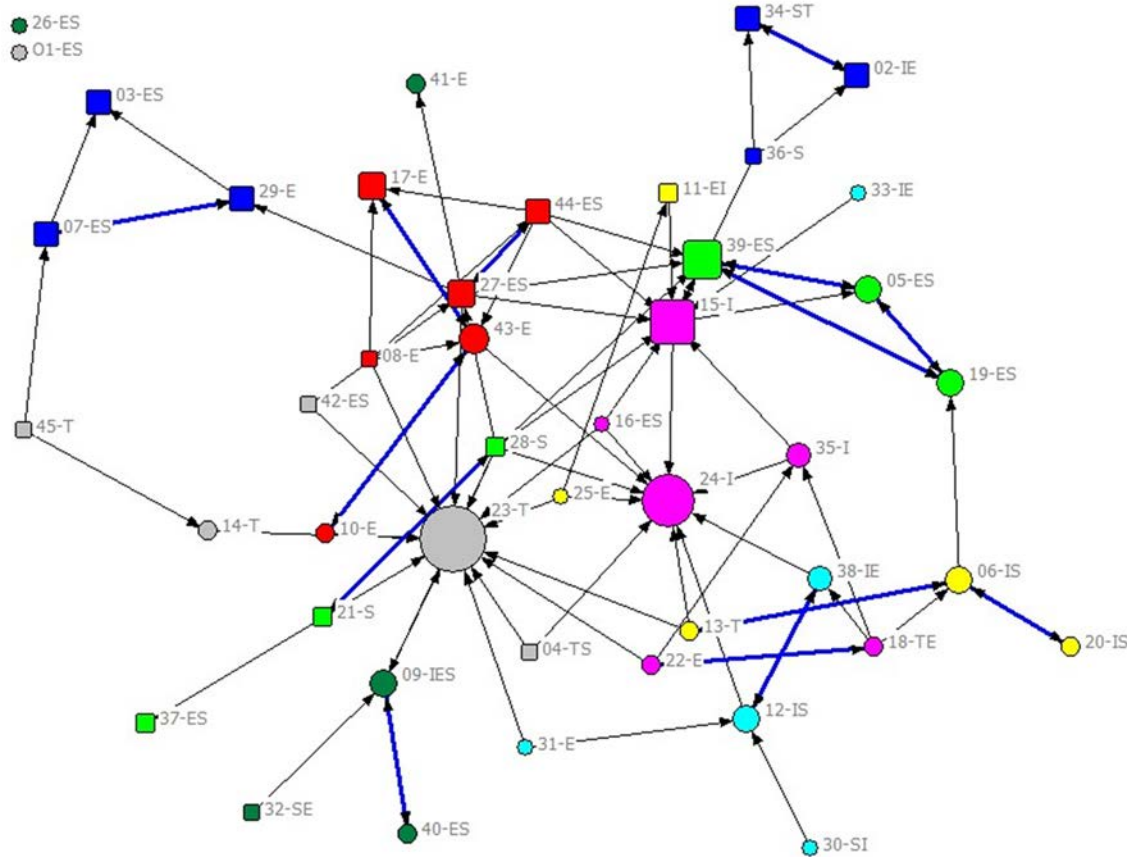
⁶⁶ En este caso concreto se trataba de actores sociales participantes en grupos de discusión (en el marco de los trabajos de la Evaluación Expost de LEADER II para la Comisión Europea), que en público y ante el gerente y el presidente del grupo fueron muy escuetos en sus manifestaciones; esta actitud cambió completamente cuando algunos de ellos pudieron ser entrevistados en privado, aportando mucha más información.

- a) Es muy significativo que la subestructura socio-relacional más cohesiva gire en torno a la producción y comercialización vitivinícola, como sector que ha apostado por la calidad y la innovación, así como por la presencia de algunos de los actores sociales en los órganos de representación empresarial. En esta subestructura no es tan importante el grado de cohesión que se haya podido alcanzar como, sobre todo, la definición clara y nítida de los elementos articuladores de la misma. Ello pone de relieve la importancia de este sector en el área y, por ende, también como un sector muy presente y articulador de las iniciativas emprendedoras en el mundo rural gallego. Es especialmente importante destacar que se trata en varios casos de pequeñas iniciativas familiares, pero con la misma apuesta por la calidad e innovación. Y un último aspecto relevante, y que en gran parte explica la conformación de esta subestructura, es la participación en estructuras de cooperación, el trabajo en red, que se revela como uno de los elementos de cohesión entre los actores sociales.
- b) La cooperación como hilo conductor está presente en otra subestructura con un relativamente buen nivel de cohesión. Aquí aparecen las organizaciones de cooperación en el sector pesquero, así como el asociacionismo de tipo ambiental y cultural. Por un lado, el vinculado con las cofradías de pescadores, que tanta presencia e importancia tienen en estas áreas, al frente de las cuáles las mujeres están asumiendo un creciente protagonismo. Por otro lado, el asociacionismo y activismo ambientalista y cultural, otros de los referentes en las dinámicas de cambio social en el mundo rural. También se ha de poner de relieve que prácticamente todos los actores tienen esta actividad social destacada incluso aunque ésta no sea la fundamental en su perfil socio-profesional (y así ocurre con cuatro de los actores, que responden primero a un perfil económico). Es decir, el elemento articulador es precisamente esa combinación de vertiente económica y vertiente social.
- c) El poder político-institucional, como es frecuente, da lugar a grupos cohesivos específicos. En algunas áreas de estudio se mantiene la lógica de subestructuras con presencia mayoritaria de actores de uno u otro partido político. En este caso el título que se le ha puesto al apartado recoge que aquí la situación es diferente (“el poder político-institucional no tiene ‘colores’”), dado que agrupa a actores tanto del Partido Popular (los más prestigiosos y centrales en la red), como del PSOE y de iniciativas ciudadanas como “Son de Bergondo”. Sin embargo, el que los actores institucionales estén juntos en esta subestructura, no significa que haya una cooperación entre ellos; de hecho, no hay una ninguna relación diádica recíproca, y en lo único en lo que hay unanimidad entre los actores político-institucionales es en señalar al que no en vano es el personaje político de mayor peso en la comarca, cuya presencia trasciende con mucho la comarca al haber ostentado cargos de mucha relevancia incluso en el gobierno regional. En este sentido, este actor constituye (pese a no haber aportado relaciones de salida respecto del resto de actores de la red social) un stock estratégico de capital social linking,

especialmente en el contexto de un gobierno regional presidido por el Partido Popular.

- 5) El resto son subestructuras poco cohesivas y fragmentadas (en al menos dos bloques), pese a lo cual hay una clara coherencia relacional, aunque a nivel de bloques y no ya de grupo cohesivo. Esta coherencia relacional se basa en una o varias de las características atributivas de los actores que los componen.
 - a) Así por ejemplo, en una de las subestructuras (número 5) uno de estos bloques responde a la pertenencia de los tres actores al municipio de Aranga, mientras el segundo reúne actores de municipios diferentes pero con un perfil económico o económico-social.
 - b) En otra de las subestructuras (número 7), estamos también ante dos bloques diferenciados, uno que gira en torno a la política local de Olleiros, y el segundo, sin relación con el anterior, en torno a la industria maderera.
- 6) A partir de las tres primeras subestructuras, más cohesivas y muy claras en cuanto a su naturaleza, lo anterior pone de relieve que el resto de la red social se caracteriza por subestructuras fragmentadas y débiles, con reducido número de actores en cada uno de los bloques, y que no pone sino de relieve que estamos ante posiciones relacionales periféricas en el conjunto de la red social. Sobre todo, esta situación refleja una realidad aun presente en el mundo rural gallego, y es que abundan mucho las relaciones sociales “de ciclo corto”, con un número reducido de actores, y que ello limita la conformación de estructuras de cooperación que sean verdaderamente eficaces y potentes desde el punto de vista social.

Figura 21: Grupos cohesivos en Mariñas-Betanzos y su distribución territorial



Procedencia actores sociales

- Mariñas
- Betanzos

GRUPOS COHESIVOS
 (según nivel de cohesión, de mayor a menor)

- Grupo cohesivo 1°
- Grupo cohesivo 2°
- Grupo cohesivo 3°
- Grupo cohesivo 4°
- Grupo cohesivo 5°
- Grupo cohesivo 6°
- Grupo cohesivo 7°
- Grupo cohesivo 8°

Tipo de relación

- Unidireccional
- ↔ Recíproca

Figura 22: Distribución por edades de los actores sociales de Mariñas-Betanzos

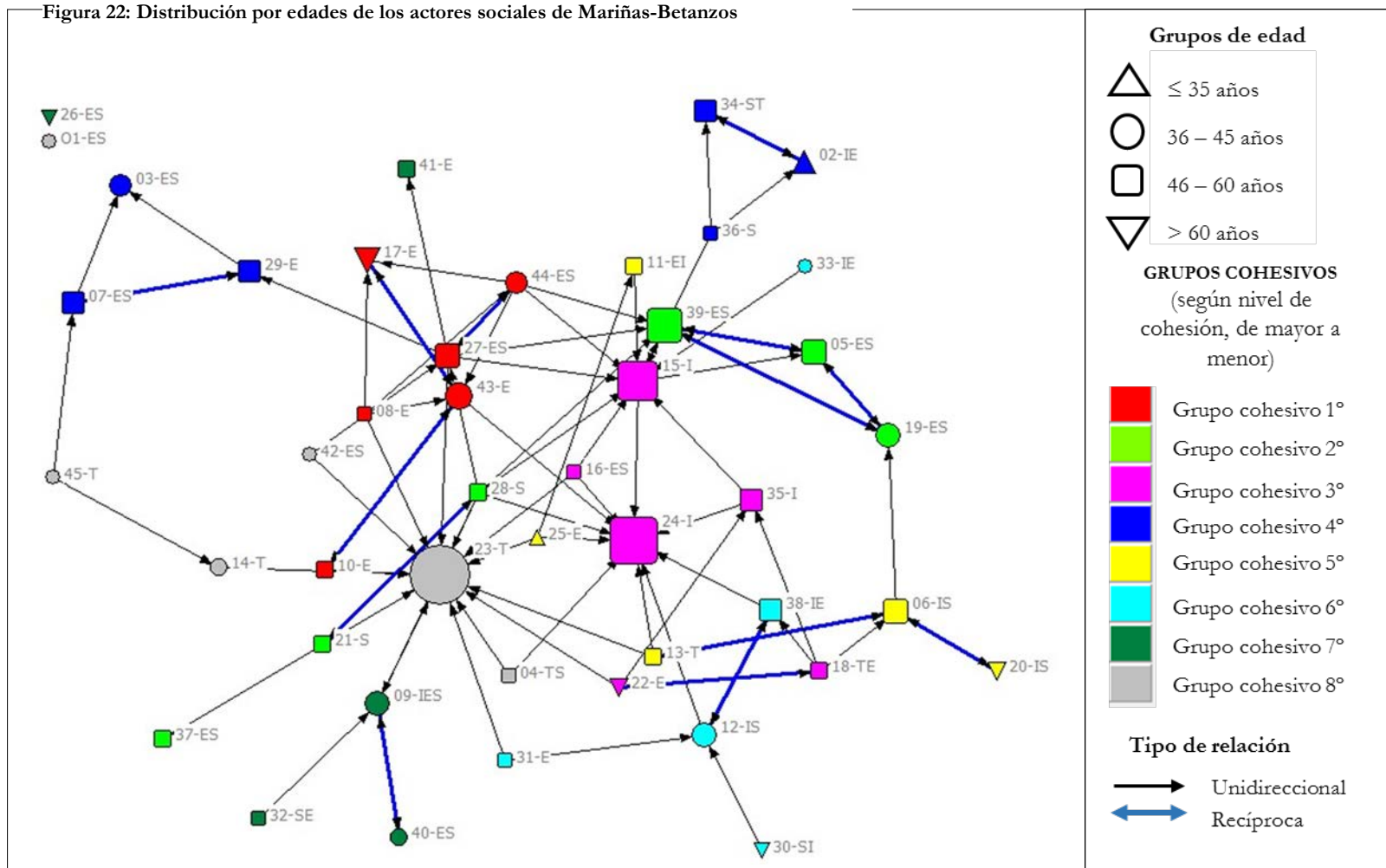


Figura 23: Distribución por sexo de los actores sociales en Mariñas-Betanzos

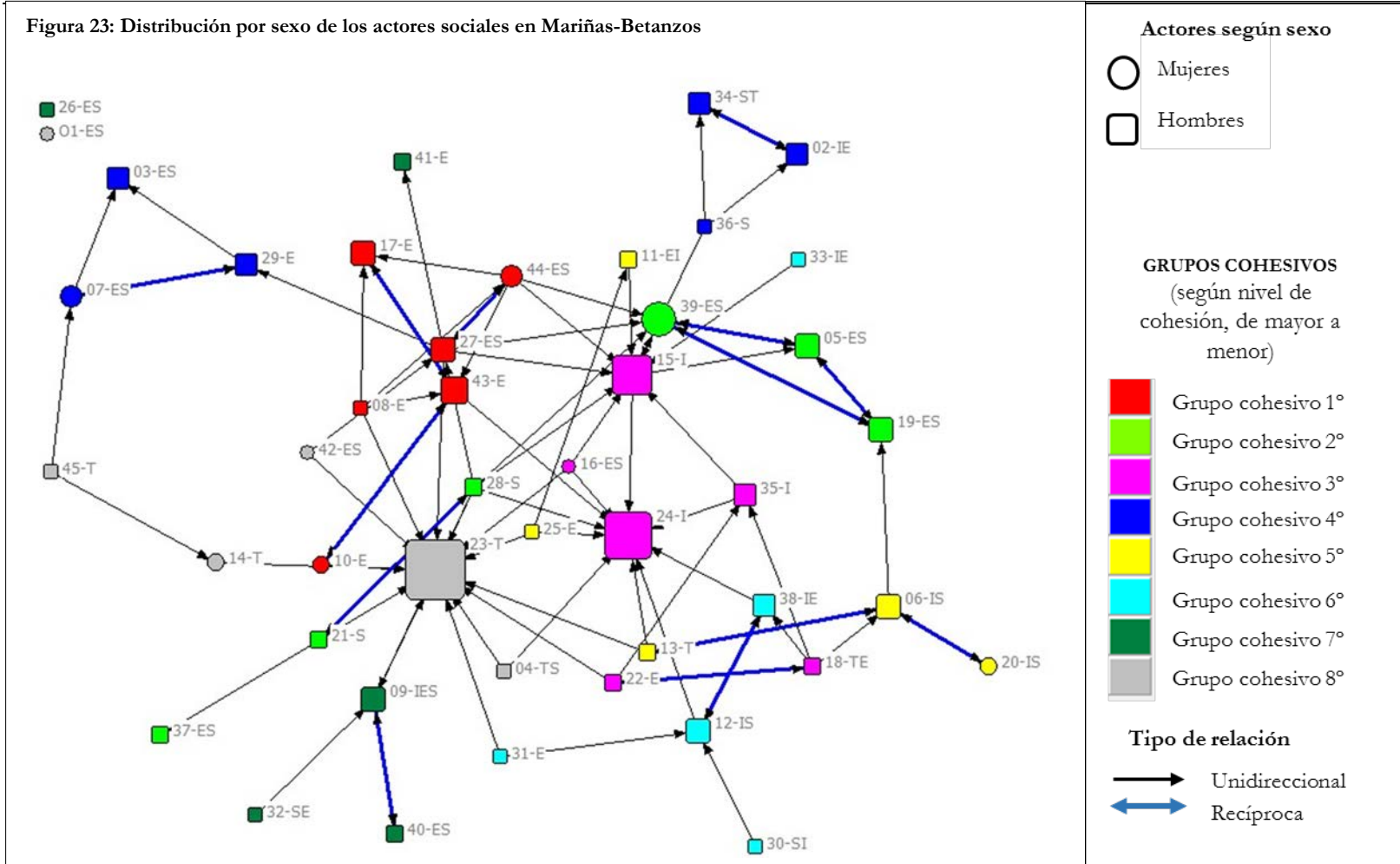


Figura 24: Distribución por niveles educativos de los actores sociales en Mariñas-Betanzos

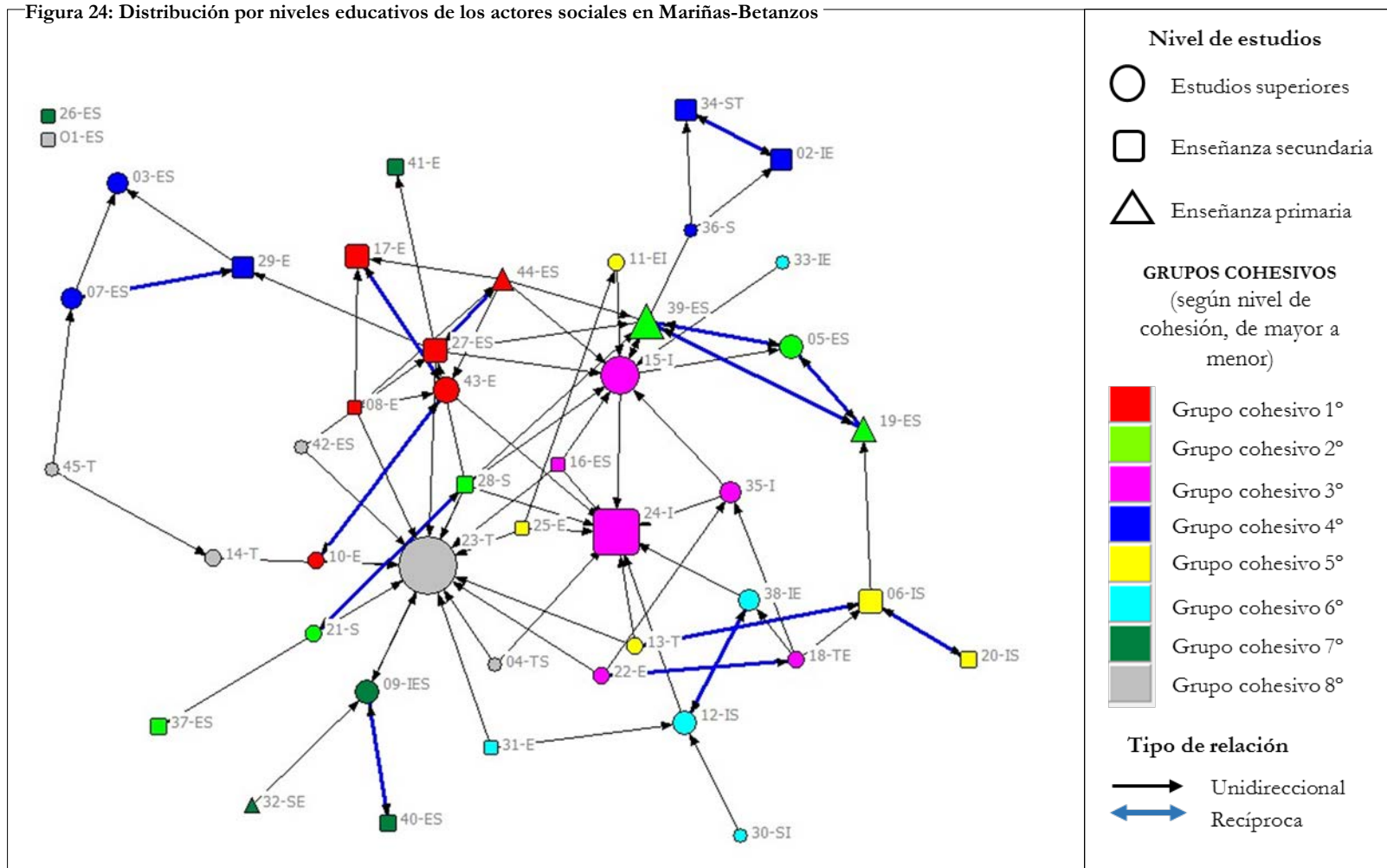
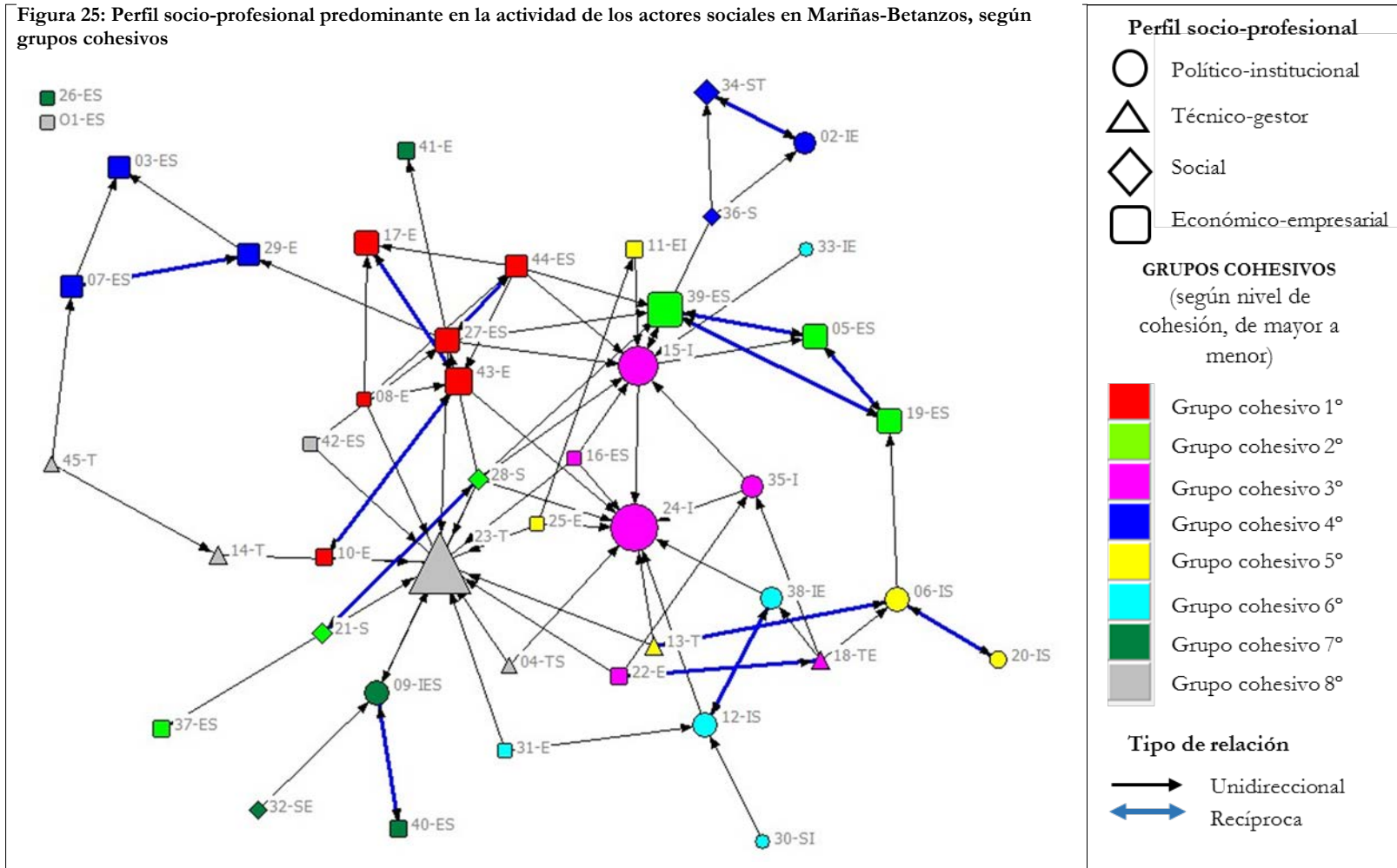


Figura 25: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en Mariñas-Betanzos, según grupos cohesivos



9.6. Noroeste de Murcia

El Noroeste de Murcia es (además de Mariñas – Betanzos, por las cuestiones metodológicas ya señaladas) el área con un menor número de grupos cohesivos significativos, únicamente cinco de los ocho en los que se ha dividido la red social. A su vez, el nivel de cohesión interna en esos cinco grupos presenta valores modestos, siendo la mayor cohesión obtenida la más baja de todas las áreas. Podría esperarse que una menor cohesión interna fuese la consecuencia de grupos cohesivos con mayores interrelaciones entre ellos. Sin embargo, esto no es así (todas las relaciones externas están por debajo de 0,15 en cuanto a densidad, y solo 5 de las relaciones externas entre subestructuras, un 7 %, superan el 0,1, es decir, cifras muy poco significativas). Por tanto, la conclusión es que se trata de una red social con tendencia a la fragmentación, pero ésta no deriva en niveles especialmente elevados de cohesión en las subestructuras resultantes.

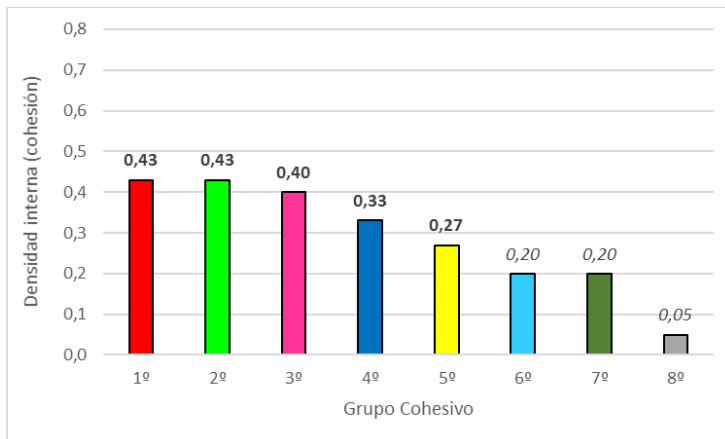
A la hora de analizar el papel de los atributos como elementos que contribuyen a explicar la conformación de grupos cohesivos no todos ellos tienen la misma relevancia que en otras áreas. Sobre todo, el territorio es aquí un factor con una relevancia diferente, porque como se ha señalado no existe una estructura comarcal propiamente dicha, y cabe considerar a la zona de estudio como la comarca del Noroeste de Murcia (con la que, si bien la correspondencia no es absoluta, sí es claramente mayoritaria). Como se ha señalado anteriormente, se ha trabajado con dos grandes unidades, que no responden por tanto a criterios histórico-sociales o culturales, sino sobre todo a factores geográfico-funcionales. De esta forma la primera de las áreas incluye los tres municipios con una elevada centralidad tanto geográfica como, sobre todo, funcional, en el Noroeste de Murcia (Bullas, Caravaca y Cehegín); por su parte, el resto de municipios, en parte formando una orla periférica desde el punto de vista geográfico, se incluyen en la segunda de las áreas. Como se pudo ver, la mayor parte de los actores sociales considerados se concentran en la primera de las áreas, en consonancia con la centralidad geográfico-funcional de los tres municipios señalados.

Por tanto, dado que la mayoría, e incluso la totalidad de los miembros de los diferentes grupos cohesivos, pertenecen a los municipios centrales, no puede decirse que esta subdivisión territorial constituya un factor de diferenciación entre los grupos cohesivos. Otra cuestión diferente es hasta qué punto hay una lógica no tanto comarcal o subcomarcal, sino municipal. Como se podrá ver, en algunos casos es precisamente esta la lógica predominante.

Algunas de las variables atributivas tampoco contribuyen de manera clara a explicar la conformación de grupos cohesivos. Así ocurre con el nivel de estudios (predominan de manera muy clara los actores con estudios superiores)⁶⁷, o el género (dada la escasa presencia de mujeres en la red social, en todos los grupos predominan ampliamente los varones, siendo la presencia de mujeres casi testimonial). En cuanto a la edad, predominan en casi todos los grupos los actores con edades entre los 46 y 60 años, y solo uno de ellos tiene una proporción algo mayor de actores más jóvenes.

Sin embargo, es el perfil socio-profesional, y en muchas ocasiones las actividades concretas, la característica atributiva que en mayor medida permite explicar las diferentes subestructuras. El territorio, entendido no tanto como subáreas sino desde la perspectiva puramente municipal, es también un elemento explicativo relevante a tener en cuenta. Todo ello se analiza a continuación.

Figura 26: Grupos cohesivos en el N.O. de Murcia



⁶⁷ Aunque esta es una variable que en algunas ocasiones hay que tomar con precaución. En algún caso, ciertamente extremo, se ha comprobado que en la propia prensa comarcal se han puesto en duda los CV de algunos cargos. Alguno de estos actores ha llegado a reconocer públicamente, con motivo de las elecciones municipales (con posterioridad por tanto a la entrevista que se le hizo a raíz de esta investigación), que había cometido falsedad al declarar estudios superiores en su CV.

9.6.1. De la fortaleza del cooperativismo vitivinícola y agroalimentario al liderazgo relacional

El primero de estos grupos cohesivos resultantes (número 3 en la Tabla 2), con un tamaño relativamente reducido (seis miembros, el 13 % de la muestra), alcanza un nivel de cohesión igualmente moderado, en todo caso el más alto entre todos los grupos definidos ($D = 0,43$, lo cual supone casi una quinta parte de la cohesión total que llegan a sumar entre todos los grupos definidos). Al predominio de los varones, los estudios superiores, su pertenencia a los tres municipios centrales (salvo uno de los actores, que en realidad es externo al territorio), y edades comprendidas entre los 46 y 60 años (dos tercios de los actores, y en el resto se compensa la presencia de un actor entre 36 y 45 años con otro mayor de 60 años, lo cual no evita que sea la subestructura más envejecida), hay que añadir que esta es una subestructura con un perfil socio-profesional predominantemente económico-social (solo uno de los actores, con perfil técnico-institucional, no participa de este perfil).

La posición de estos actores en la red social, pese a la aparente homogeneidad derivada de sus características atributivas, es muy diferente, como puede verse en el correspondiente grafo, en el que se representan las relaciones y el prestigio de los actores. La estructura es muy clara, dominada por un actor que no solo es significativamente más prestigioso que el resto, sino que también ocupa, consecuentemente, una posición de clara centralidad relacional (30-E). El resto, incluido el de perfil técnico, ocupan posiciones menos relevantes tanto en la red como en cuanto al nivel de prestigio derivado de tales relaciones. Es de destacar que, además, la elevada centralidad (y la posición de poder que ostenta) deriva en gran parte de las relaciones diádicas, lo que hace que estemos ante un verdadero nudo de información, que podría convertirse, en función de la utilización que el actor haga de esa posición, en un cuello de botella debido a su capacidad de control de flujos de información y relaciones.

Este actor (30-E), junto a otros dos (34-ES y 44-ES) están vinculados principalmente al sector vitivinícola de la comarca, y más concretamente al modelo cooperativo que aquí impera. De hecho puede afirmarse que las cooperativas han sido probablemente el principal motor de transformación económica desde los años 90, haciendo de la introducción de innovaciones en procesos y productos, en la producción y la comercialización, los elementos clave en el desarrollo y la competitividad de la comarca (García Martínez, 2016). En este contexto, parece lógico el papel tan importante que tienen los actores sociales de esta subestructura socio-relacional directamente vinculados al sector vitivinícola. El primero de ellos, y que tiene un papel central no solo en este subgrupo sino en toda la red social, tiene una importante

formación académica, está vinculado a la institución universitaria pública de la región de Murcia, y a su vez tiene una presencia muy significativa, por un lado, en todo lo referido al sector vitivinícola de la comarca y, por otro y en gran parte como consecuencia de lo anterior, en las dinámicas socioeconómicas.

En el ámbito de la producción y comercialización vitivinícola está presente desde el nivel más básico, como productor, pero su prestigio relacional se deriva principalmente de los cargos de representación que ocupa, tanto en el Consejo Regulador de la propia Denominación de Origen del vino de Bullas⁶⁸, como en una de las cooperativas más consolidadas e innovadoras del área⁶⁹. Constituye por todo ello uno de los dos grandes nodos de relaciones en la red social de la comarca. Los dos restantes actores vinculados al sector lo son también a esta misma cooperativa, con antiguas funciones de presidencia y actual gerencia (34-ES y 44-ES). A diferencia del primero de los actores, éstos tienen un ámbito de relaciones más restringido en el conjunto de la red social, si bien dentro del sector sí tienen un papel muy importante.

Un cuarto actor también mantiene vínculos con el sector (46-IT). Se trata de un actor externo, alto cargo en la Consejería Agricultura, pero que es bien reconocido y mantiene un cierto nivel de prestigio entre actores locales, especialmente los vinculados lógicamente al sector vitivinícola. Aunque aquí se ha considerado como parte de la red social, este actor constituye un claro stock de capital social *linking*, lo cual hace que los actores con él relacionados (a través de relaciones diádicas) estén en una posición que los hace mucho más relevantes en cuanto a centralidad y poder real en la red social. En este caso la única relación diádica es con el actor más central (30-ES) que, en parte, también forma parte de este stock de capital social *linking*, al estar vinculado con la universidad de Murcia y mantener estrechas relaciones con el gobierno regional en virtud de sus cargos de representación en la D.O. de Vinos de Bullas. Los dos actores restantes no tienen vinculación directa con el sector vitivinícola, y su pertenencia a este grupo cohesivo se justifica, en gran parte, por relaciones que han surgido en el marco de las políticas públicas (10-ES, mujer al frente de una destacada e innovadora iniciativa de turismo rural, reconocida así desde el gobierno regional por el actor 46-IT), o bien por estar al frente de otra iniciativa cooperativa con un gran impacto en la economía local, pero en este caso en el ámbito agroalimentario de productos de frutales (35-E)⁷⁰.

Desde el punto de vista relacional, como se ha visto la centralidad en esta subestructura está claramente dominada por un actor (30-ES), situándose a una significativa distancia respecto de todos los demás tanto en reconocimiento y prestigio

⁶⁸ <http://www.vinosdebullas.es/index.htm> [Acceso: 12-04-2016].

⁶⁹ <http://bodegasdelrosario.es/>.

Instituto de Fomento de la Región de Murcia (2014): “Bodegas del Rosario, Bullas: Casos de éxito”, en https://www.youtube.com/watch?v=2kqVL_usx_A [Acceso: 12-04-2016].

Bodegas del Rosario, Bullas (2008). https://www.youtube.com/watch?v=Tleo_50BBXM

⁷⁰ <http://www.cobuco.com/> [Acceso: 12-04-2016]

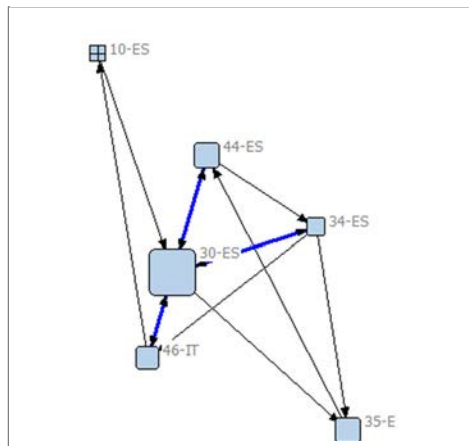
social (pudiendo hablar de verdadera posición de poder en cuanto al control de flujos de información y relaciones), como en cuanto a acceso a recursos relacionales, tanto en la propia red social (como lo pone claramente de relieve su elevado grado y cercanía de salida), como fuera de esta, convirtiéndose en un verdadero stock de capital relacional para toda la comarca, y especialmente para los sectores más vinculados al cooperativismo agrario vitivinícola (aunque no solo). Esta posición de poder en la red social se ve reforzada, además, por concentrar la mayor capacidad de intermediación, tanto de carácter directo como a través de caminos alternativos en la red social (intermediación y centralidad de flujo de intermediación respectivamente).

Como puede ver en su red personal, este actor tiene un posicionamiento central en este grupo cohesivo, con un gran número de relaciones de entrada, aunque algunas menos relaciones de salida (siendo también significativas).

Sin embargo, aquí es especialmente importante destacar que la red personal permite confirmar que su prestigio trasciende el grupo cohesivo, y que tiene una posición que cabe caracterizar como de claro liderazgo. Efectivamente, el elevado número de relaciones diádicas presentes (hasta seis, lo cual en el contexto de estas redes sociales solo ocurre en casos muy excepcionales), así como la diversidad de éstas (con actores económicos, técnicos, sociales e institucionales), hace que no estemos ante una posición tanto de poder como de claro liderazgo en el territorio.

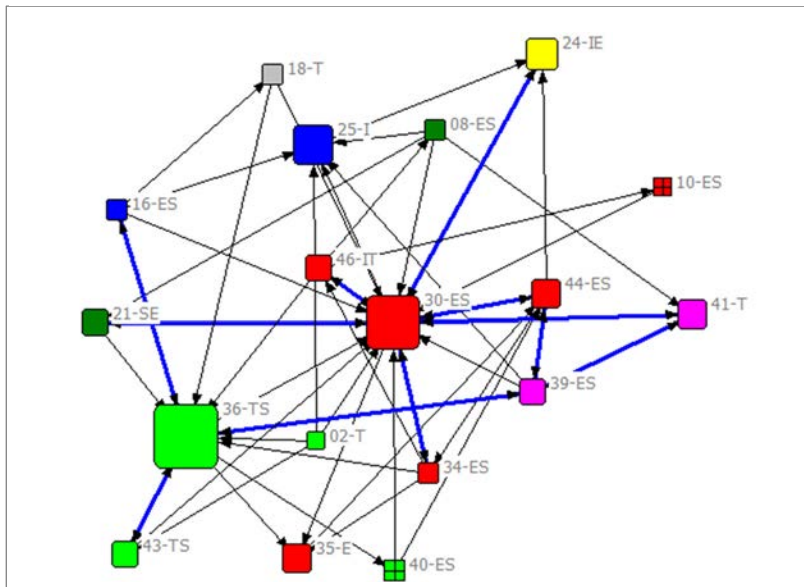
El resto de actores no presentan posiciones periféricas en la red social. Tres de ellos tienen un aceptable nivel de prestigio global, siendo el primero el actor externo vinculado al gobierno regional (46-IT), lo cual es importante precisamente por ese carácter externo al territorio (síntoma del reconocimiento y proximidad que este mantiene con el territorio); este actor, pese a ser externo, también concentra una destacada capacidad de intermediación en la red social local, y esto lo hace especialmente importante, más allá de los recursos y capacidad de decisión que acumula en tanto que alto cargo del gobierno regional. A una cierta distancia, otros dos actores mantienen también un cierto nivel de prestigio en el conjunto de la red, justamente los que ostentan la responsabilidad de la gestión de dos de las cooperativas más importantes en el territorio (35-E y 44-ES).

Figura 9.6.1: Grupo cohesivo núm. 3 (Noroeste de Murcia) (D = 0,43)



Sin embargo, como se ha repetido en algunas ocasiones, aquí tenemos otro ejemplo de que el prestigio relacional no explica el papel que un actor puede llegar a tener en la red social. De hecho, es la vertiente social la que otorga un valor añadido y explica ese posicionamiento. Así por ejemplo el actor con un perfil socio-profesional en el que la dimensión social está claramente presente (44-ES), presenta, con relación a otro con un perfil más estrictamente económico (35-E) una mayor capacidad de acceso a recursos y de intermediación en el conjunto de la red social. Este ejemplo confirma, una vez más, que la integración de los actores en la vida social contribuye de manera muy clara al fortalecimiento del stock de capital relacional en las redes sociales.

Figura 9.6.2: Red personal de 30-ES



9.6.2. El liderazgo en la red social como articulador de iniciativas innovadoras

La segunda de las subestructuras (número 7 en la Tabla 2) tiene el mismo moderado nivel de cohesión que la anterior ($D = 0,43$), si bien presenta un tamaño ligeramente mayor (siete miembros). El predominio de actores con estudios superiores es aquí algo menor (cuatro de los componentes del grupo). La presencia de mujeres es igualmente muy reducida (una sola mujer), y la mayor parte de los actores tienen una edad media comprendida entre los 46 y 60 años; en este sentido ninguno de los miembros sobre pasa los 60 años, y dos de ellos son relativamente jóvenes (entre los 36 y 45 años), pero se echa en falta, como es habitual en muchas de las zonas de interior, de una mayor presencia de jóvenes (menores de 35 años, que sí se puede ver en otras áreas de estudio). Dos de los actores no pertenecen a los municipios centrales, síntoma de una cierta articulación y en todo caso de la vinculación funcional del resto de municipios a aquellos más centrales. En cuanto al perfil socio-profesional principal, continúa el predominio de los actores económicos, pero sin embargo hay una mayor presencia de actores con un perfil técnico principal (tres de los siete miembros del grupo), lo cual supone un factor de diferenciación respecto del anterior. No obstante, también aquí la mayor parte de los actores tienen esa otra dimensión, la actividad social, que ciertamente contribuye a su mayor y más eficaz inserción en la red social.

Si se analizan cada uno de los actores que componen esta interesante subestructura social, hay algunos aspectos que contribuyen a explicar el porqué de la misma. Como se ha señalado hay dos grandes perfiles socio-profesionales, el técnico y el económico. En el primer caso tenemos tres actores que, si bien les une ese perfil técnico, provienen y realizan tareas muy diferentes, aunque ciertamente con importantes complementariedades. Así, tenemos al responsable del equipo de gerencia (36-TS), por tanto, una persona vinculada en su trabajo diario con la implementación práctica de acciones de desarrollo en diferentes sectores económicos y sociales, y por ello también en contacto con actores muy diversos y a diferentes niveles (a modo de intermediario entre los responsables de políticas e iniciativas públicas en la escala regional y los destinatarios de las mismas, en la escala local). El papel de los gerentes es por tanto clave, y aquí queda en evidencia. En este caso esto es patente no solo por el elevado nivel de prestigio que alcanza en el conjunto de la red social, sino por el hecho de que ese prestigio relacional pone en evidencia un importante liderazgo interno, pero también externo, en el ámbito de las redes de grupos de acción local a nivel nacional.

Si el actor anterior responde a un perfil técnico-gestor, vinculado al ámbito de la asociación Integral, otro de los actores responde también a un perfil técnico-gestor,

pero en un ámbito diferente, y al que habría que añadirle otro calificativo, el académico-científico. Se trata de un actor cuya presencia en la red social deriva del hecho de ser el impulsor de una iniciativa pionera y muy innovadora en el contexto regional, el Centro de Agroecología y Medio Ambiente de Murcia (43-TS)⁷¹, pero que ha sido considerado como un ejemplo de innovación también a escala europea (Esparcia, 2014). Esta iniciativa, y la proyección del actor en cuestión, es especialmente interesante al estar vinculada (a través de la actividad docente e investigadora del propio actor) a la Universidad de Murcia y a la Red de Agroecología creada en su seno. Obviamente esta ha sido una iniciativa en la que ha participado y apoyado de manera muy directa el grupo de acción local y la asociación Integral⁷², y por tanto a través, principalmente, de la figura de su responsable (36-TS). Por otro lado, el tercero de los actores con perfil técnico tiene en realidad un carácter externo, vinculado al gobierno regional en lo que respecta a cuestiones específicas de medio ambiente (02-T). Como se verá, su papel, siendo significativo en el ámbito sectorial, resulta lógicamente menos relevante en el conjunto de la red social.

Los cuatro actores restantes responden a un perfil socio-profesional de carácter económico, y aquí también aparecen complementariedades diversas, si bien con dos elementos en común, el carácter innovador de las diferentes iniciativas a las que están vinculados cada uno de ellos, y el apoyo de la asociación Integral. Tales actividades incluyen el activo papel en la puesta en marcha y gestión de una estructura formal de cooperación centrada en las cadenas cortas de productos sanos y ecológicos (42-ES)⁷³; la práctica de la agricultura ecológica y el paralelo fomento de sistemas participativos de garantía entre pequeños productores y consumidores (31-ES)⁷⁴, en lo que también participa la organización a la que se vincula el actor anterior; una iniciativa centrada en la promoción, comunicación y formación en torno a la cultura del vino y el mundo enológico (40-ES) y, finalmente, una iniciativa de turismo rural igualmente innovadora con vínculos con el Parque Regional de Sierra Espuña en el que se asienta (47-E).

Por tanto, la coherencia de esta subestructura socio-relacional deriva de la preocupación compartida, y también algunas de las iniciativas, por aproximar la agroecología y las prácticas sostenibles a los productores, y las pautas de consumo igualmente sostenibles y saludables a los consumidores, desde ámbitos en principios tan diversos como el mundo enológico, el turismo rural o las cadenas cortas de productos agroalimentarios. Todo ello se traduce en una subestructura con un relativamente buen nivel de cohesión interna (aunque con relación a otras áreas cabría calificar como moderado), destacando la presencia de cinco relaciones diádicas, de las que el actor central solo participa en una de ellas. Ello da idea de que, al margen de

⁷¹ <http://www.ceamamurcia.com/inicio/> [Acceso: 12-04-2016].

⁷² “Integral, Sociedad para el Desarrollo Rural”. Es responsable de la implementación del programa LEADER, entre otras políticas públicas de desarrollo territorial o con impacto directo en este. <http://www.integral.es/> [Acceso: 12-04-2016].

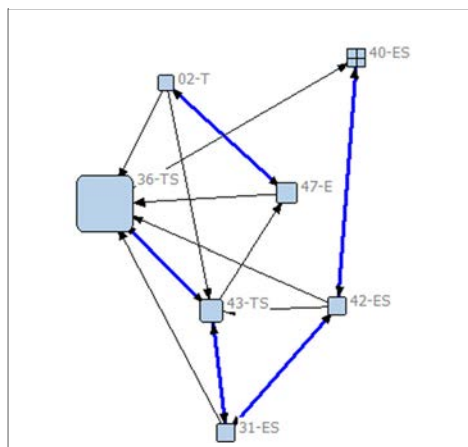
⁷³ <http://www.biosegura.es/> [Acceso: 12-04-2016].

⁷⁴ <https://spgmurcia.wordpress.com/> [Acceso: 12-04-2016].

ese actor central, estamos ante un relativamente buen nivel de articulación entre el resto de los actores (destacando que todos ellos participan al menos de una relación diádica). Sin restar relevancia desde la perspectiva relacional a lo señalado anteriormente, este grupo cohesivo a un modelo caracterizado por una estructura relacional en la que un actor ejerce una enorme centralidad respecto de todos los demás (36-TS). Tal centralidad no está solo en función de esta subestructura cohesiva (si así fuera se hablaría prácticamente de bicefalia en las relaciones internas), sino sobre todo del conjunto de la sociored, en la que es el mismo modelo el que predomina, un gran actor como eje central de las relaciones en la red social (no por casualidad, también 36-TS).

A tenor de todo lo anterior es evidente que estamos ante un ejemplo típico de estructura muy centralizada en torno a un actor, con las ventajas y los inconvenientes clásicos que de ello se deriva. El actor en cuestión alcanza una posición de elevado prestigio, pero también puede ejercer control sobre los flujos de información e influenciar los flujos de relaciones. Esta centralidad responde a mecanismos de liderazgo en el conjunto de la red social, aunque hay que llamar la atención sobre el hecho de que la enorme distancia en cuanto al nivel de prestigio (o cercanía de entrada) no se traduce en una posición similar cuando de relaciones de salida se trata (con grado y cercanía de salida más próximos a otros actores).

Figura 9.6.3: Grupo cohesivo núm. 7 (Noroeste de Murcia) (D = 0,43)



Este hecho no significa, como pudiera traducirse de una lectura literal de los resultados, que estemos ante la dificultad de este actor para acceder a recursos relacionales, sino que este ha aplicado criterios mucho más exigentes a la hora de valorar a otros actores como especialmente relevantes en la red social. En todo caso, la centralidad del actor y la posición fundamental no queda alterada, como también lo pone de relieve, por un lado, la amplitud de su red personal y, por otro, la enorme distancia que hay en cuanto a capacidad de intermediación entre éste y el resto de los actores de la red social (y esto es especialmente evidente cuando se trabaja con la centralidad de flujo de intermediación, que nos permite una aproximación relativamente fiel al potencial global de intermediación en el conjunto de la red).

centrales (Caravaca, Bullas y Cehegín), repitiéndose la misma pauta en cuanto a nivel formativo, con dos tercios de los actores con estudios superiores. No obstante, este grupo presenta cuatro características atributivas que lo hacen claramente diferente del resto. En primer lugar, la edad, situándose cinco de los seis miembros entre los 36 y 45 años, lo que hace de esta la subestructura más joven en toda la red social. En segundo lugar, la presencia de mujeres, que suponen la mitad de los miembros del grupo, siendo la subestructura en la que éstas están más presentes. En tercer lugar, hay un predominio de actores vinculados al municipio de Bullas, con lo que la proximidad física se convierte también en un factor con una cierta capacidad explicativa. Por último, la cuarta característica hace referencia al perfil socio-profesional, en el que predominan claramente los técnicos en desarrollo (cinco de los seis actores, si bien uno de ellos combina la vertiente técnica con una iniciativa emprendedora).

Efectivamente, en esta subestructura social está el núcleo de técnicos de desarrollo de la comarca, como son los agentes de empleo y desarrollo local. En algunos casos tienen un perfil más genérico en desarrollo local (41-T), y en otros hay una especialización en temas turísticos (09-T, 05-TE, 33-Ts), teniendo en cuenta la importancia que en estos municipios tiene el turismo rural y actividades asociadas. Los técnicos en desarrollo local, incluidos los especializados en temas de turismo rural, desarrollan su actividad en la escala municipal (por ser este el ámbito contractual de las ayudas con las que habitualmente los ayuntamientos sufragan este tipo de costes), lo cual supone un condicionamiento a la hora de establecer y desarrollar sus redes de relaciones. Es comprensible por tanto que sus relaciones tiendan a establecerse en circuitos más reducidos y que no alcancen posiciones muy relevantes en la red social, de escala comarcal. No obstante, este grupo cohesivo pone de relieve que los técnicos de diferentes municipios sí constituyen y mantienen una red de relaciones entre ellos. En el marco de esta orientación a la escala municipal solo hay que señalar una excepción, la de un técnico vinculado a la asociación Integral (38-TS). En este caso, sin embargo, la dependencia jerárquica de uno de los dos actores más centrales (36-TS) hace que su red de relaciones externa sea más restringida, puesto que lógicamente la referencia principal de la asociación es la figura del gestor, y no tanto la de uno de los técnicos que en ella trabajan. En todo caso, esta posición laboral en el ámbito comarcal contribuye a que sí sea referencia para otros técnicos de la comarca, aunque estos desarrollen su labor en el ámbito municipal (de hecho, es esta red de técnicos los que gestionan las cuestiones relacionadas con acciones que la asociación pueda estar apoyando financieramente en los diferentes municipios).

Solo uno de los miembros de esta subestructura no comparte la orientación técnica. Responde a un perfil profesional principalmente económico (39-ES), aunque es diferente a los que se han podido ver en la primera de las subestructuras. Presenta varias características diferenciadoras. Por un lado, no está vinculado al ámbito del cooperativismo, sino que se trata de un emprendedor individual, relativamente reciente al menos en cuanto a la iniciativa empresarial que le ha aportado relevancia en la red social (2005); por otro, aunque sí participa de todo lo que se deriva de la D.O.

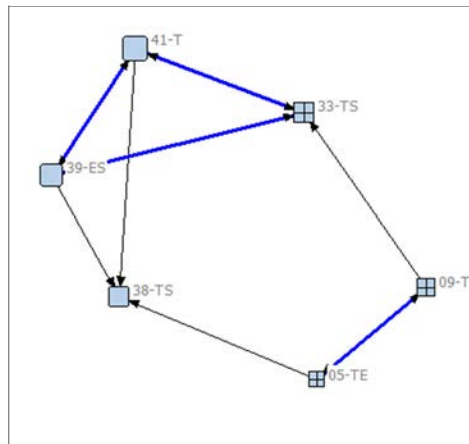
Vinos de Bullas, ha ido mucho más allá, al plantearse como objetivo su integración en los círculos de producción de producción ecológica (obteniendo el certificado del Consejo de Agricultura ecológica en 2011, solo 6 años después de poner en marcha la iniciativa). Por tanto, es un actor que opera en circuitos parcialmente diferentes a los actores de la primera de las subestructuras cohesivas, y la naturaleza de su iniciativa emprendedora lo sitúa más próximo que en los casos anteriores a los técnicos en desarrollo en el ámbito local.

Desde el punto de vista relacional estamos también ante un modelo diferenciado de los anteriores. Así, en prácticamente todos los indicadores de red la estructura es bastante equilibrada, sin que pueda hablarse de diferencias significativas en el nivel de centralidad entre unos actores y otros. Si nos atenemos por ejemplo al grado de entrada, puede verse que las diferencias entre los seis miembros del grupo son reducidas. Por tanto, estamos ante un modelo mucho más equilibrado en cuanto al posicionamiento relacional frente a un modelo mucho más centralizado en los dos casos anteriores.

No obstante lo anterior, debe tenerse en cuenta un importante matiz. Si se analiza la posición de estos actores en el conjunto de la red social puede advertirse que efectivamente hay dos actores que parecen tener un papel algo más relevante, no tanto por las relaciones dentro de esta subestructura sino principalmente por sus conexiones externas (41-T y 39-ES). Pueden considerarse, en el contexto de esta subestructura y con relación a la sociored, como actores con un destacado capital *bridging*, en tanto que son la principal vía de acceso directo a los actores más poderosos y prestigiosos de la red social. Esto se pone

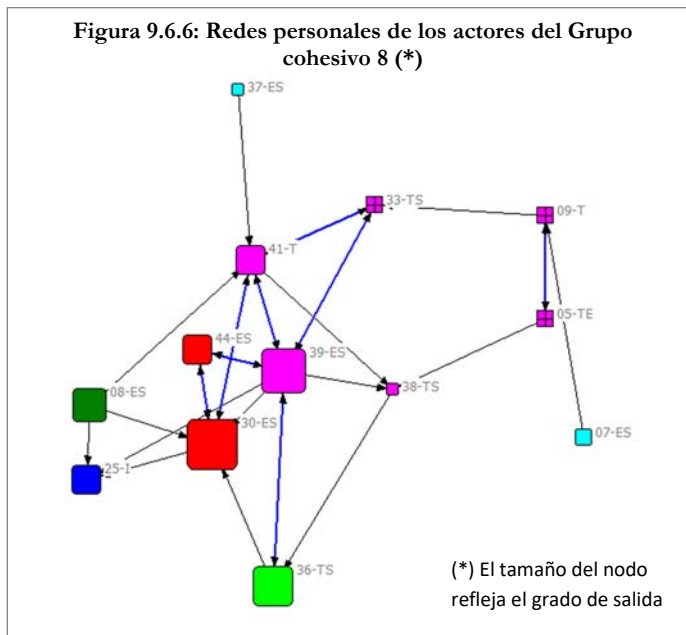
claramente de relieve si se analiza el indicador grado de salida, que aporta una aproximación a la actividad social potencial de los actores y su acceso potencial a recursos relacionales. Se ha insistido en el concepto “potencial”, porque como es sabido una de las limitaciones a la hora de interpretar el grado de salida es tomarlo de forma aislada. El actor en cuestión afirma tener acceso a esos recursos relacionales, y es muy probable que sea así.

Figura 9.6.5: Grupo cohesivo núm. 8 (Noroeste de Murcia) (D = 0,4)



Sin embargo, una forma de saber si ese acceso es algo más que “potencial”, es comprobar si se combina con relaciones diádicas. Como puede verse en el grafo, una de las características de los dos actores con un comparativamente elevado grado de salida es que mantienen también un número relevante de relaciones correspondidas. En consecuencia, sí puede afirmarse que estos dos actores reúnen un significativo stock de capital social *bridging* en el contexto de esta red social. Esto es más importante si cabe teniendo en cuenta que dos de los actores de la subestructura cohesiva no aportan ninguna conexión externa (05-TE y 33-TS) y que otro solo aporta una conexión de entrada, de un actor por lo demás con una posición igualmente marginal (09-T). Para todos ellos el acceso a los dos actores más centrales y poderosos de la red social pasa por un único actor (39-ES).

Volviendo a lo se señalaba anteriormente sobre la naturaleza de la actividad económica en la que está implicado este actor (la viticultura ecológica), es muy interesante comprobar cómo participa, por un lado, de las redes de actores técnicos en la escala local que, especialmente en el caso del técnico de su mismo municipio, le puede suponer un apoyo en su iniciativa emprendedora, al permitirle canalizar algunos aspectos relacionados con ayudas públicas. Por otro lado, participa de relaciones locales en los que la sostenibilidad ambiental es un aspecto muy presente y se pretende trasladar, de manera práctica, a la actividad diaria. Y finalmente, mantiene relaciones estratégicas con dos actores “externos” a la subestructura, el que lo conecta con una de las cooperativas vitivinícolas más innovadoras en el área (44-ES), y el con el núcleo



de la red social, el técnico-gestor de Integral (36-TS). Lo verdaderamente destacable de todo lo anterior es que estamos ante conexiones recíprocas, lo que implica la integración y articulación de este actor económico en el núcleo relacional de la comarca. Adicionalmente, aunque a través de una relación unidireccional, tiene acceso también a segundo de los actores centrales, que amplía y mejora su conexión con el sector vitivinícola de calidad y sus órganos de representación (30-ES). De esta forma, un actor con un nivel de prestigio modesto, se configura con un papel estratégico en la red social, al menos para los actores que conforman esta subestructura socio-relacional. Por otro lado, la posición y relaciones de este actor permiten ejemplificar, de manera muy clara, la importancia de los planteamientos sobre la fortaleza de los lazos débiles (Granovetter, 1985).

9.6.4. El núcleo de poder político-institucional: ejemplo de subutilización de la capacidad de intermediación en la red social

El cuarto grupo cohesivo resultante del análisis (número 6 en la Tabla 2) presenta valores más modestos en cuanto a cohesión interna ($D = 0,33$), aunque no por ello este descenso en la cohesión se compensa o se debe a relaciones externas especialmente significativas. Son varias las características que diferencian a este del resto de grupos cohesivos. En primer lugar, aquí los miembros con estudios superiores son minoría (tres de los siete que lo componen), con dos miembros con estudios primarios y otros dos con estudios de secundaria; en el resto de los grupos predominan los actores con estudios superiores. En segundo lugar, en cuanto a la edad, es un grupo más heterogéneo, si bien también predominan ligeramente los miembros con edades entre los 46 y 60 años (además de dos miembros entre los 36 y 45, y otro con más de 60 años). En cuarto lugar, este es el único compuesto solo por varones. En quinto lugar, otra novedad significativa es el papel del territorio, no tanto a escala de la división que se ha realizado en dos subáreas, sino a escala municipal. Efectivamente, esta subestructura puede identificarse como la del predominio de actores de Caravaca, con cinco de sus siete miembros residentes o vinculados al municipio.

Por último y en sexto lugar, el perfil socio-profesional también aporta una importante novedad, que permite diferenciar a esta subestructura de todas las demás. Esta consiste en que se trata de la subestructura con mayor presencia público-institucional, al menos como actividad principal (recordemos que hasta ahora este perfil estaba prácticamente ausente, con la excepción de un alto cargo del gobierno regional que, a efectos

prácticos, incluso se considera a sí mismo como técnico); en este caso tres de los siete miembros tienen ese perfil público-institucional, estando otros tres vinculados a actividades económicas, aunque con alguna particularidad que se comenta a continuación.

De los tres actores público-institucionales, dos ocupan posiciones de centralidad en la subestructura, y también en el conjunto de la red social (14-IS y 25-I). Ambos pertenecen a municipios diferentes (Caravaca y Cehegín), pero obviamente sus vínculos, que son muy estrechos (una de las dos únicas diadas en esta subestructura), derivan de su cargo de representación en su respectivo municipio y de la pertenencia al mismo partido político. El tercer actor debe su calificativo de institucional por ocupar una concejalía, pero básicamente su dedicación es con relación a actividades deportivas, y principalmente de cara a los colectivos de jóvenes; de ahí que su perfil tenga también una dimensión social (17-IS). También una clara componente locacional tiene el único actor con perfil exclusivamente social, vinculado a actividades socio-culturales en el municipio de Calatrava y, por ello, con vínculos exclusivamente en el municipio (19-S).

Entre los actores con perfil económico no puede hablarse de un sector común, como era el caso de la viticultura. Todo lo contrario, los tres actores están vinculados a actividades diversas, como el asesoramiento técnico (45-TE), la ganadería (12-ES) o la hostelería (16-ES). En los dos últimos casos influye claramente el factor locacional para entender su presencia en esta subestructura (Caravaca), aunque con relación al último de ellos parece lógico pensar que, a tenor de las características relacionales, adicionalmente estén presentes también vínculos de tipo político. El primero de los actores económicos citados presenta características muy diferenciadas (45-TE), por un lado, porque es externo al territorio y, por otro, porque su actividad profesional se centra en el asesoramiento al mundo del cooperativismo agrario (45-TE)⁷⁵.

De nuevo, lo que no explican satisfactoriamente las características atributivas, ha de buscarse en las pautas relacionales, comprobando que efectivamente este último actor ha colaborado y asesorado en la valorización de actividades ganaderas (recuperación de la raza autóctona del cordero segureño) en las que está muy implicado uno de los actores locales, al representar una asociación nacional en la comarca (12-ES)⁷⁶. Por tanto, las pautas relacionales ponen en evidencia las complementariedades en cuanto a las actividades socio-profesionales de estos actores, pese a pertenecer a ámbitos aparentemente diferentes, e incluso sin que exista una proximidad locacional, ni siquiera dentro de la comarca.

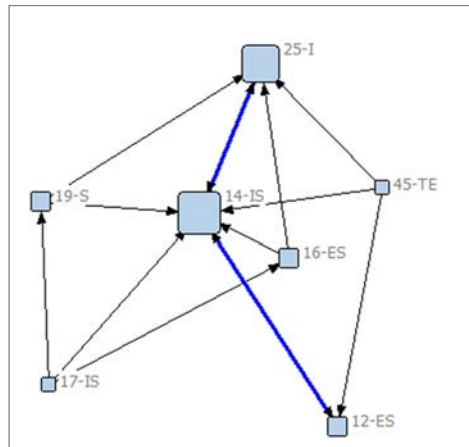
Desde el punto de vista relacional esta subestructura se aproxima más al primero de los modelos, con uno (en este caso, dos) nodos con una elevada centralidad, dominando la estructura relacional. Los dos actores centrales se caracterizan por su

⁷⁵ <http://www.fecoam.es/> [Acceso: 15-04-2016].

⁷⁶ <http://ancos.org/> [Acceso: 15-04-2016].

perfil político-institucional (14-IS y 25-I). En ambos casos se trata de personajes muy conocidos en la comarca (y fuera de ella, por su actividad pública) y con una larga trayectoria en la vida pública como responsables municipales. Como consecuencia, son los actores más prestigiosos y con mayor poder en el seno de la subestructura, aunque también tienen un papel relevante en el conjunto de la red social. Como es frecuente, el stock de prestigio no se corresponde siempre con su actividad e integración en la red social (grado de salida), y así uno de estos actores (25-I) mantiene un nivel

Figura 9.6.7: Grupo cohesivo núm. 6 (Noroeste de Murcia) (D = 0,33)



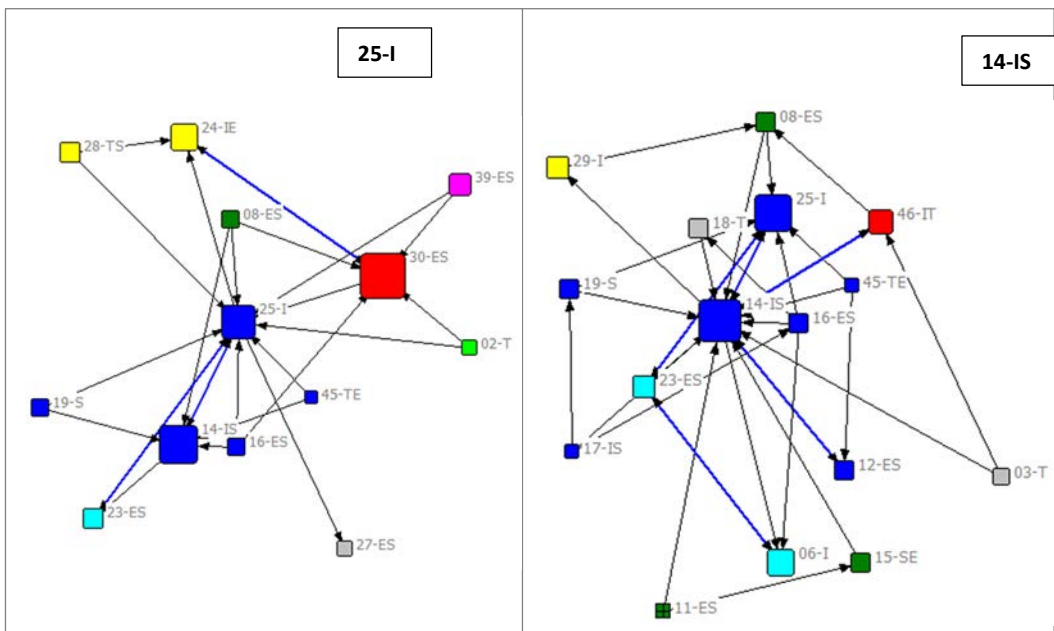
incluso inferior a otros actores no públicos (12-ES y 16-ES). A este respecto no puede aducirse que la no pertenencia de este actor al municipio de Caravaca constituya un factor explicativo, como lo ponen de relieve los resultados en otros indicadores de centralidad, en los que obtiene puntuaciones que se alejan de las posiciones que ocupa por nivel de prestigio. Así ocurre, sobre todo, con los indicadores referidos a la capacidad de intermediación, en los que el actor se aleja de las posiciones más centrales. Este efecto puede verse claramente en la red personal, en la que solo se detecta una única relación diádica, no por casualidad con el otro actor público con el que además se comparte militancia. Cabe concluir por tanto que este actor responde al perfil ya característico (que también hemos podido ver para el actor con mayor centralidad de toda la red social) de aquellos que acumulan una gran capacidad de capital social *bridging*, pero que esta no está, aparentemente, puesta de forma suficiente al servicio de la red social del territorio.

Esta tendencia está parcialmente presente en el segundo de los actores institucionales (14-IS), pese a la dimensión social que tiene. Ciertamente ambos constituyen referencias fundamentales como actores puente en sus respectivos municipios. Sin embargo, esa capacidad no se traslada suficientemente a la red social comarcal. En este sentido resultan esclarecedores los resultados en cuanto a la presencia de díadas relacionales (siempre nos referimos a las que son recíprocas). El primero de los actores (25-I) está presente en dos díadas, una precisamente con respecto al otro representante público-institucional (14-IS), y la segunda con relación a un actor en otra subestructura, aunque del mismo municipio (23-ES). Por su parte, el segundo (14-IS)

presenta dos diádas adicionales a la ya citada, una de carácter local (12-ES)⁷⁷, y la segunda con el alto cargo del gobierno regional (46-IT). En este caso cabe hablar de una tendencia hacia el posicionamiento en la estructura no tanto de la red social de la comarca sino del gobierno regional. En este sentido, aunque posiblemente cabría esperar un mayor enraizamiento en la comunidad local (cabe hablar también aquí de una cierta subutilización de su capacidad potencial como puente en la red comarcal), lo cierto es que el reconocimiento y relación recíproca con el alto cargo regional supone para este actor (14-IS) un importante potencial relacional tipo *linking*, que puede aportar igualmente beneficios para el territorio.

Ambos actores político-institucionales presentan algunas variaciones. Dos aspectos interrelacionados caben ser destacados. En primer lugar, el tamaño de la red personal, claramente más amplia una (14-IS) respecto de la otra (25-I); y en segundo lugar, que pese a ello un mayor tamaño no lleva aparejada la participación de ningún actor con un nivel de prestigio mayor, y particularmente es importante contrastar que no están ninguno de los actores centrales de la red de la comarca (mientras que en 25-IS sí

Figura 9.6.8: Red personal de los actores 25-I y 14-IS



⁷⁷ Con un apoyo estrecho del actor público-institucional a las actividades de la Asociación Regional dedicada a la recuperación del cordero segureño:
<http://soydecarayaca.laverdad.es/actualidad/2013-05-12/licenciados-trashumancia-1114.html>
[Acceso: 15-04-2016].

estaba presente uno de los dos principales actores centrales); es decir, estamos ante circuitos reticulares diferenciados, de carácter globalmente más localista en este caso (con la salvedad de esa relación diádica con el gobierno regional). Sin embargo, por otra parte, este déficit con respecto a la escala local se ve compensado con el valor estratégico de la relación recíproca con una de las personas clave en el gobierno regional en materia de desarrollo rural (46-II). Por tanto, uno y otro pueden, a tenor de los datos reticulares, jugar papeles diferenciados y complementarios con relación a la red social de actores relevantes del Noroeste de Murcia.

Para finalizar, cabe resaltar el papel de algunos actores que, desde posiciones de prestigio mucho más modestas (como por ejemplo 16-ES), traducen su elevada actividad social y acceso potencial a recursos (elevado grado de salida, entre los más elevados de los actores de esta subestructura), en una notable capacidad de intermediación. Efectivamente, si nos referimos a la intermediación directa entre pares de actores, se sitúa prácticamente al mismo nivel que el actor mejor posicionado (14-IS); es decir, la capacidad de intermediación en la red social es la misma la de un actor económico centrado en el ámbito de la hostelería y la restauración que el de todo un representante municipal con acceso directo al gobierno regional. Esta posición relacional se acentúa si nos referimos al indicador de centralidad de flujo de intermediación, en el que el actor económico ocupa la primera posición en esta subestructura (situándose en el grupo de cabeza con respecto a toda la red social).

9.6.5. Cehegín y los puentes institucionales

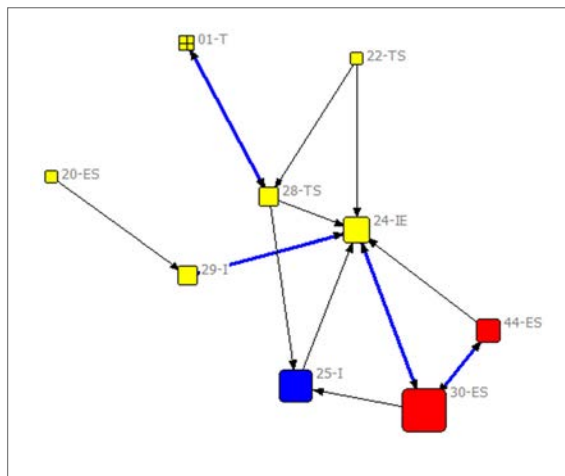
El último de los grupos cohesivos que podemos considerar como significativo (número 2 en la Tabla 2) presenta ya una baja densidad relacional ($D = 0,27$), y de hecho puede verse que estamos ante una estructura con debilidades importantes. Antes de repasar con más detalle los aspectos relacionales veamos cuáles son las principales características atributivas de los seis actores que componen esta subestructura. Como en la mayoría de los casos, predominan los actores con estudios superiores; con relación a la edad es la segunda subestructura menos envejecida, en gran parte por la presencia de varios actores entre 36 y 45 años, siendo también la que alberga al único actor social relevante menor de 35 años en la comarca del Noroeste. Respecto del género, el predominio de los varones es igualmente evidente, con solo una mujer. Si anteriormente se han visto subestructuras que tenían, entre otros, como elemento común la pertenencia de la mayor parte de sus miembros al mismo municipio (Bullas y Caravaca principalmente), este puede ser definida como la

subestructura del municipio de Cehegín. Efectivamente, cuatro de sus miembros pertenecen a este municipio (24-IE, 22-TS, 28-TS y 20-ES), repartiéndose los dos restantes entre el vecino municipio de Mula (01-T) y Murcia, al incluirse aquí otro de los actores externos que se han considerado en la red social (29-I).

En cuanto a los perfiles socio-profesionales, estos también contribuyen a explicar por qué estos actores participan de esta subestructura. En principio estamos ante perfiles heterogéneos, con actores principalmente técnicos e institucionales, y uno con un perfil básicamente económico. Los técnicos constituyen un núcleo importante, no tanto en cuanto a su prestigio, pero sí desde el punto de vista relacional. Los perfiles técnicos se vinculan a actividades que van desde el diseño gráfico (22-TS) hasta la dirección de museos locales, pero no por ello menos relevantes (01-T y 28-TS). Este núcleo técnico, especialmente los pertenecientes al municipio de Cehegín, tienen una lógica vinculación con el actor institucional local (24-IE), que es el que a su vez el que puede actuar como puente con el actor institucional externo (29-I), que no en vano es en parte responsable de cuestiones en las que pueden estar implicados los técnicos locales. El último de los actores tiene un perfil económico (20-ES), pero permanece en una posición relacional un poco marginal, al no mantener contacto directo con los miembros locales de esta subestructura.

Si atendemos a la posición reticular de estos actores, claramente hay que constatar un salto importante desde las subestructuras anteriores. Mientras en todas aquellas había uno o varios actores cuya posición podía calificarse como de primer nivel, aquí ninguno de los actores ocupa ese tipo de posiciones. Es más, si nos atenemos a los niveles de prestigio, solo uno de ellos alcanza una posición que pueda calificarse como de prestigio medio-alto (24-IE). Cabe resaltar que éste actor solo participa de una diada recíproca, justamente con el actor externo, también institucional (29-I), y al que adicionalmente le une su pertenencia al partido gobernante (tanto en ayuntamiento como en el gobierno regional). Ciertamente el actor institucional local puede jugar un papel de puente, y es la vía de acceso a determinados recursos externos. Pero su papel en la comarca puede ser limitado, por el reducido número de relaciones de

Figura 9.6.9: Grupo cohesivo núm. 2 (Noroeste de Murcia) ($D = 0,27$) y red personal de 24-IE



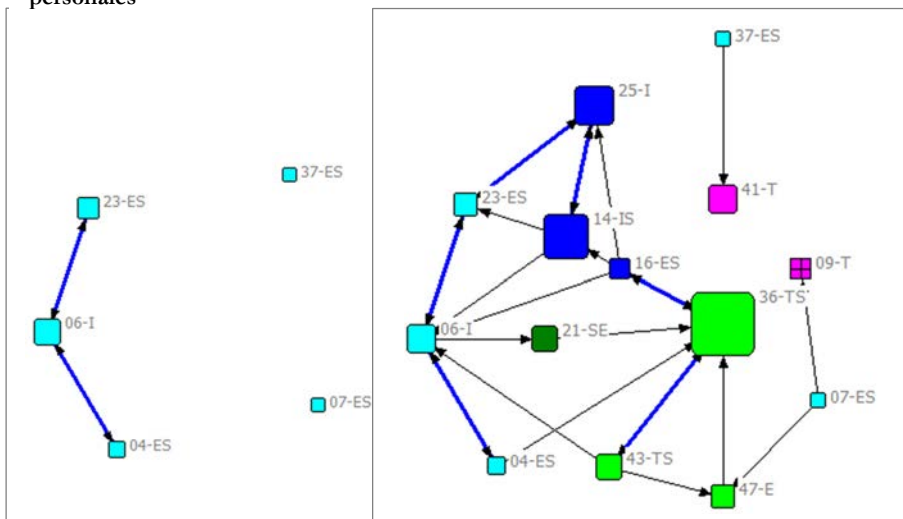
salida (como se observa en su red personal). De hecho, cabe contabilizar solo una relación adicional a la que tiene en esta subestructura, y el único aspecto positivo es que ésta última es recíproca y con uno de los actores clave (30-ES), como puede verse en su red personal. Pese a ello, parece evidente que este actor institucional local (24-IE) tiene una débil articulación e inserción en la red social de la comarca (como ponen de relieve todos los indicadores de centralidad), y probablemente ello pueda implicar que su actuación (acceso a recursos, intermediación, etc.) se limite al ámbito casi estrictamente municipal.

Por su parte, el actor técnico que alcanza una posición más central (28-TS) participa de una díada recíproca (01-T) por cuestiones profesionales (ámbito de los museos locales), pero tampoco su inserción en la red social de la comarca va más allá, y únicamente cabe mencionar una cierta capacidad de acceso al otro actor institucional relevante en su mismo municipio (25-I). En definitiva, estamos ante otro ejemplo de una relación muy estrecha, lógica por otra parte, entre participación casi exclusiva en redes sociales locales (de ámbito municipal) y posicionamientos muy débiles en la red social en la escala comarcal.

9.6.6. Otras subestructuras

Las tres subestructuras restantes presentan un nivel de cohesión bajo o muy bajo. Dos de ellas (números 4 y 5 en la Tabla 2) presentan una cierta densidad interna ($D = 0,2$), merced a la presencia de actores con un cierto nivel de prestigio (derivado de relaciones de entrada), e incluso en algunos casos con relaciones diádicas internas en el propio grupo. Pero aparecen igualmente ya actores que no tienen conexión con el núcleo central. En este contexto cabe destacar una de las subestructuras (número 4 en la Tabla 2), en la que el actor central (06-I), mantiene dos relaciones diádicas con dos actores económicos. El factor territorial está presente en la medida en la que tanto el actor institucional como uno de los actores económicos (04-ES) pertenecen al municipio de Calasparra, pero sin embargo el segundo pertenece a Cehegín (23-ES). El factor locacional explica la primera de las díadas recíprocas; por su parte, la segunda se explica por la actividad del mármol, presente también en Calasparra, y este actor precisamente ostenta la representación del Centro Tecnológico del Mármol de la región de Murcia (con sede en Cehegín). La red personal del actor institucional (06-I) que es evidentemente el centro de esta subestructura, pone de relieve que, de nuevo, estamos ante un prestigio derivado de diferentes relaciones de entrada (por ejemplo, el reconocimiento desde otros actores institucionales, aunque de partido político

Figura 9.6.10: Grupo cohesivo núm. 4 (Noroeste de Murcia) ($D = 0,2$) y sus redes personales

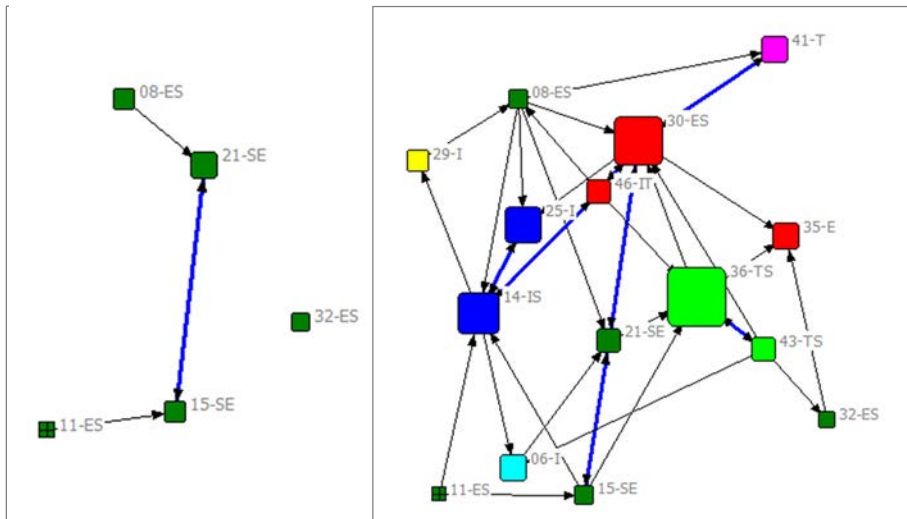


diferente, caso de 14-IS), pero que estas escasamente se proyectan en inserción y articulación en el conjunto de la red social comarcal.

En otra de las subestructuras (número 5, también con $D = 0,2$, por tanto, insuficiente para considerarla significativa), únicamente cabe destacar una relación diádica y una relación de entrada en cada uno de los dos actores “centrales”. Se trata en ambos casos de actores sociales, vinculados al sindicato COAG, tanto a escala de la región de Murcia, pero con vínculos con Calatrava (21-S), como de la propia comarca del Noroeste, con sede también en el mismo municipio (15-S). Aunque algunos de estos actores no tengan un papel destacado en una subestructura ya de por sí poco cohesiva, pueden tener una cierta presencia en la red social de la comarca. Es el caso de este último actor en tanto que participa de una de las diádas recíprocas con uno de los actores centrales vinculado al sector vitivinícola de la comarca (30-ES).

En ambas subestructuras, como puede verse en el conjunto de las redes personales de los actores, algunos actores tienen un cierto acceso a determinados recursos relacionales de cierta relevancia (como por ejemplo 23-E a con 25-I, y a través de él, y de 21-S con 30-E y a través igualmente de él); sin embargo, su dependencia o bien de alguna única relación diádica o bien de únicamente su actividad e inserción en la red (sin contar con reconocimiento por parte de otros actores), ciertamente es un elemento que limita de manera significativa la capacidad real que estos actores tienen en el contexto de la red social comarcal.

Figura 9.6.11: Grupo cohesivo núm. 5 (Noroeste de Murcia) ($D = 0,2$) y sus redes personales

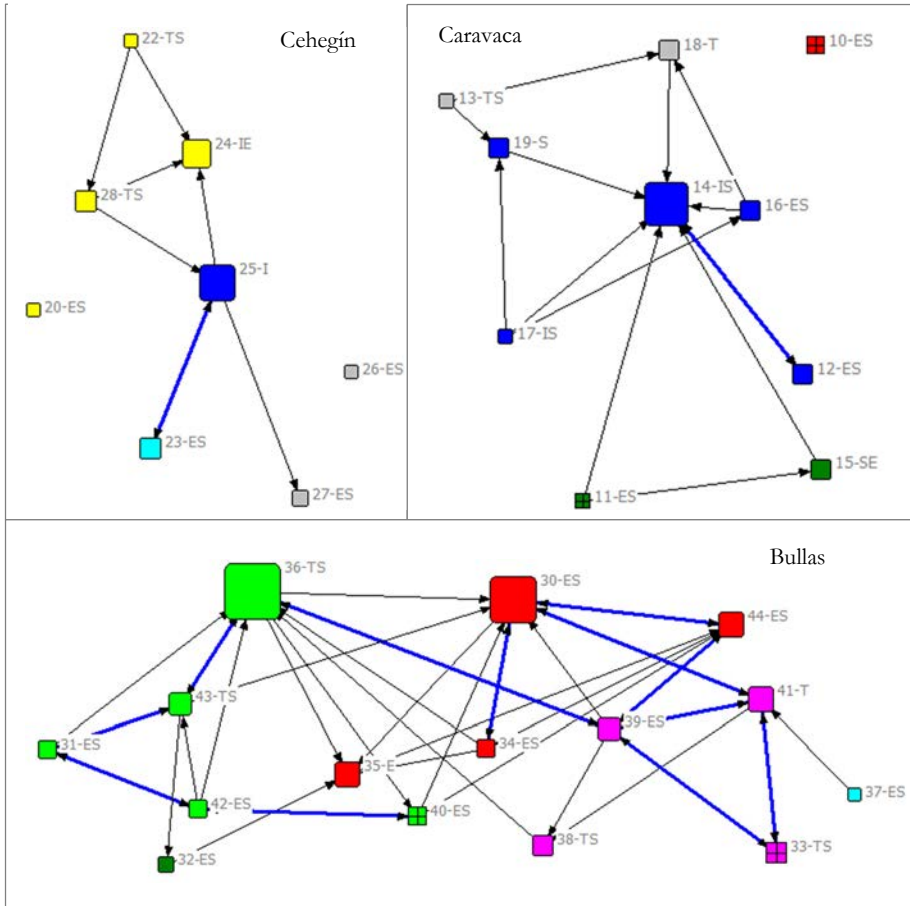


9.6.7. Una reflexión sobre la cuestión territorial

Como se señaló en la introducción a las áreas de estudio, éstas se definían a partir, sobre todo, de la delimitación del programa LEADER Plus, y que solían incluir dos comarcas geográfico-históricas, y en ocasiones partes de otras comarcas o territorios. El Noroeste de Murcia es una excepción, no solo porque constituye en sí misma una comarca, sino porque su estructura de poblamiento, con solo cinco municipios y a distancias muy significativas en algunos casos, supone que la clásica fricción de la distancia (que en muchos otros aspectos ha perdido buena parte de su tradicional peso explicativo) sigue siendo un factor relevante a la hora de conformarse aquí los grupos cohesivos, aunque también en otras muchas zonas rurales (Noguera y Esparcia, 2008; Ruíz y Delgado, 2008; Salom y Albertos, 2011). Está también presente en áreas más reducidas, aunque en esos casos en combinación con otros factores, por ejemplo, de tipo histórico, cultural o geográfico.

Teniendo en cuenta que el tamaño medio en número de actores en cada grupo se sitúa entre cinco y siete, en los grafos con base municipal puede comprobarse el municipio como factor locacional sigue estando muy presente. Así, la mayor parte del grupo número 2 (Tabla 2) se localiza en Cehegín, y el grupo número 6 se localiza

Figura 9.6.12: Redes personales en el ámbito municipal: Bullas, Caravaca y Cehegín



principalmente en Caravaca. Bullas es un caso diferente, en la medida en la que, pese a tener menos población que Cehegín y Caravaca, tiene un importante dinamismo socioeconómico, que explica en gran parte la presencia de un gran número de actores sociales relevantes (vinculados por ejemplo al pujante sector vitivinícola). Si a ello se añaden otros factores, posiblemente de menor importancia, como la posición más central desde el punto de vista geográfico, o el ser la sede de la asociación Integral, hace que sea la base principal de tres de los grupos más cohesivos (número 3, 7 y 8). Pero en cualquier caso el peso del municipio sigue estando presente, en la medida en la que estamos ante prácticamente grupos cohesivos completos.

Por su parte, en el resto de municipios la presencia de actores es mucho más reducida, y algunos de ellos o bien se vinculan a las subestructuras más cohesivas o, sobre todo, quedan restringidos a subestructuras con un carácter o bien local, o bien de tipo profesional, pero en todo caso con posiciones marginales en la red social. Aun así,

algunas asociaciones se explican claramente por la variable locacional; así ocurre, por ejemplo, en Calasparra, (caso claro en el que la elevada distancia al resto de municipios estimula que las redes sean más de ámbito local, y a la vez dificulta que éstas se desarrollen en el ámbito comarca) y, en menor medida, en Moratalla. Otros municipios están prácticamente al margen de las dinámicas sociales de la comarca (en lo que a redes sociales de actores relevantes se refiere), que sin duda se compensan (como ocurre igualmente en todos los municipios) con las redes de ámbito municipal. Son los casos de Pliego o Mula, que adicionalmente cuentan con menores distancias a la capital provincial, con lo que su vinculación funcional con los tres núcleos más importantes de la comarca, tiende a ser menor.

9.6.8. Reflexiones finales

De todo lo anterior, en el área de estudio del Noroeste de Murcia pueden destacarse varios aspectos:

- 1) La red social del Noroeste de Murcia responde a una combinación de cuatro lógicas, la territorial (pese a que en principio constituye una sola comarca, como se ha señalado), que conduce a una fuerte presencia de las redes de ámbito municipal; la sectorial (con el sector vitivinícola como uno de los más presentes); la político- institucional (con la tendencia clásica a redes de liderazgo local y a la vez de alianzas entre “iguales”, pero escasamente de integración y articulación amplia y diversa con los miembros de la red social. Por último, la lógica vinculada a los programas de desarrollo rural-territorial, que va en la dirección de estimular el liderazgo del gerente-gestor del grupo de acción local (si bien en este caso su papel no es tan amplio con, por ejemplo, en El Condado, al estar limitado por las tres lógicas restantes).
- 2) El resultado de esta combinación es una comparativamente elevada fragmentación en la red social, de forma que las subestructuras socio-relacionales resultantes son menos cohesivas que en otras áreas, aunque no faltas de coherencia a la hora de entender las lógicas subyacentes en su conformación y dinámica relacional.
- 3) En consecuencia, estamos ante una red social que responde a un modelo multinodal, en el que son varios los actores con centralidad comparativamente

mucho mayor que el resto. Ello implica posiciones de dominancia y poder relacional desde cada uno de los actores centrales, en primer lugar, y de dependencia de los actores incluidos tanto en sus propias subestructuras como en otras subestructuras externas, en segundo lugar. Desde este punto de vista, se trata de una red menos centralizada que la que, por ejemplo, se ha podido ver para el caso de El Condado de Jaén.

- 4) Este modelo multinodal es más complejo de lo que podría aparentar. En él hay una clara jerarquía, con cuatro niveles principales:
 - a) Un actor central, constituido por la figura del gerente de la asociación Integral y del grupo de acción local. Este extiende su influencia a buena parte de la red social, si bien hay sectores que permanecen prácticamente al margen (especialmente actores político-institucionales y de otros municipios)⁷⁸. Mantiene una clara posición de liderazgo en amplios sectores de la red social (prácticamente todos excepto los de tipo político-institucional), pero también estamos ante una posición de poder, al ser el intermediario potencial para una gran parte de los flujos de relaciones (de actores para los que su integración en la red social pasa en gran parte por este actor). En la posición y papel de este actor en la red hay una lógica diferente a las tres señaladas, que es
 - b) Un segundo núcleo de prestigio lo constituye un actor económico, merced a la combinación de cargos importantes en el ámbito comarcal (en el marco de una de las cooperativas vitivinícolas más potentes de la comarca, o en la propia D.O. Vinos de Bullas), con su proyección y acceso a recursos externos (merced a su profesión como profesor universitario de prestigio y experto en las temáticas vinícolas y de cooperativismo). Ejerce un liderazgo social importante entre amplios sectores, más allá incluso de los estrictamente profesionales en el ámbito del sector vitivinícola. Es también un gran intermediario potencial en las relaciones, y probablemente pueda jugar un papel más decisivo, en la medida en la que su integración en la red social es, a tenor de las relaciones diádicas, la más elevada en toda la red social (con significativa diferencia respecto de los siguientes).
 - c) Un tercer núcleo está constituido por los dos actores con mayor poder político-institucional, del mismo partido y en municipios diferentes. Ambos están en redes locales importantes, pero como es habitual cuando se habla del poder político hay una diferencia significativa entre las relaciones de entrada (prestigio e importancia que tienen para el resto de actores de la red)

⁷⁸ El que la figura del gerente hubiese ejercido durante ocho años (hasta mediados de los años 90) la máxima representación municipal bajo las siglas de un partido diferente puede influir en esta brecha en las relaciones entre éste y dos de los alcaldes con mayor presencia en la red social que aquí aparecen.

y su reconocimiento hacia el resto de actores (que es significativamente mucho más bajo). Como se ha señalado en otras ocasiones el reconocimiento de los actores político-institucionales tiende a ser muy reducido de cara a los actores del territorio, y mucho más relevante respecto de actores externos. En parte este tipo de comportamiento está también presente en el primero de los actores. La capacidad de intermediación potencial es, en realidad, mucho más alta de lo que indican los resultados reticulares, porque estos actores sí pueden acceder, merced a su posición de poder, a buena parte de los recursos relacionales. Sin embargo, la dificultad fundamental estriba en el reducido reconocimiento que se tiene por esos otros actores que participan o componen la red social. Esto nos lleva a una cuestión mucho más amplia y trascendente, como es la percepción que se tiene desde el poder político-institucional local de las estrategias de articulación de actores, en el marco de las políticas territoriales de desarrollo rural. Esta cuestión será abordada en las reflexiones finales.

- d) Por debajo de ese grupo de actores centrales, en torno a los cuales se organiza lo fundamental de la red social, operan principalmente las redes de ámbito local. La clásica fricción de la distancia sigue aquí siendo significativa, debido también al modelo territorial, con un muy reducido número de municipios y distancias significativas entre algunos de ellos. Aquí pierden relevancia la orientación socio-profesional, y tiende a ser el poder político-institucional el elemento articulador de los actores locales presentes en la red social.
- 5) Como novedad en los diferentes análisis de redes llevados a cabo, en el Noroeste de Murcia se han incorporado varios actores externos, principalmente vinculados al gobierno regional, así como a alguna organización sindical (COAG) y organización dedicada al cooperativismo agrario (FECOAM) (habida cuenta del importante papel que tienen las cooperativas vitivinícolas en el tejido económico y social de la comarca). Tienden a ser únicamente los actores con mayor centralidad (y especialmente los actores político-institucionales de la comarca) los que tienen acceso directo o, en su caso, reciprocidad, en las relaciones con estos actores. En algún caso pueden jugar un papel de puente, aunque fundamentalmente con respecto a otros recursos, principalmente económicos. En todo caso los actores no vinculados al gobierno regional gozan de muy escaso (incluso nulo) reconocimiento, lo cual puede limitar su capacidad real de participación y, en su caso, intermediación en la red social de la comarca.

Figura 27: Grupos cohesivos en el Noroeste de Murcia y su distribución territorial

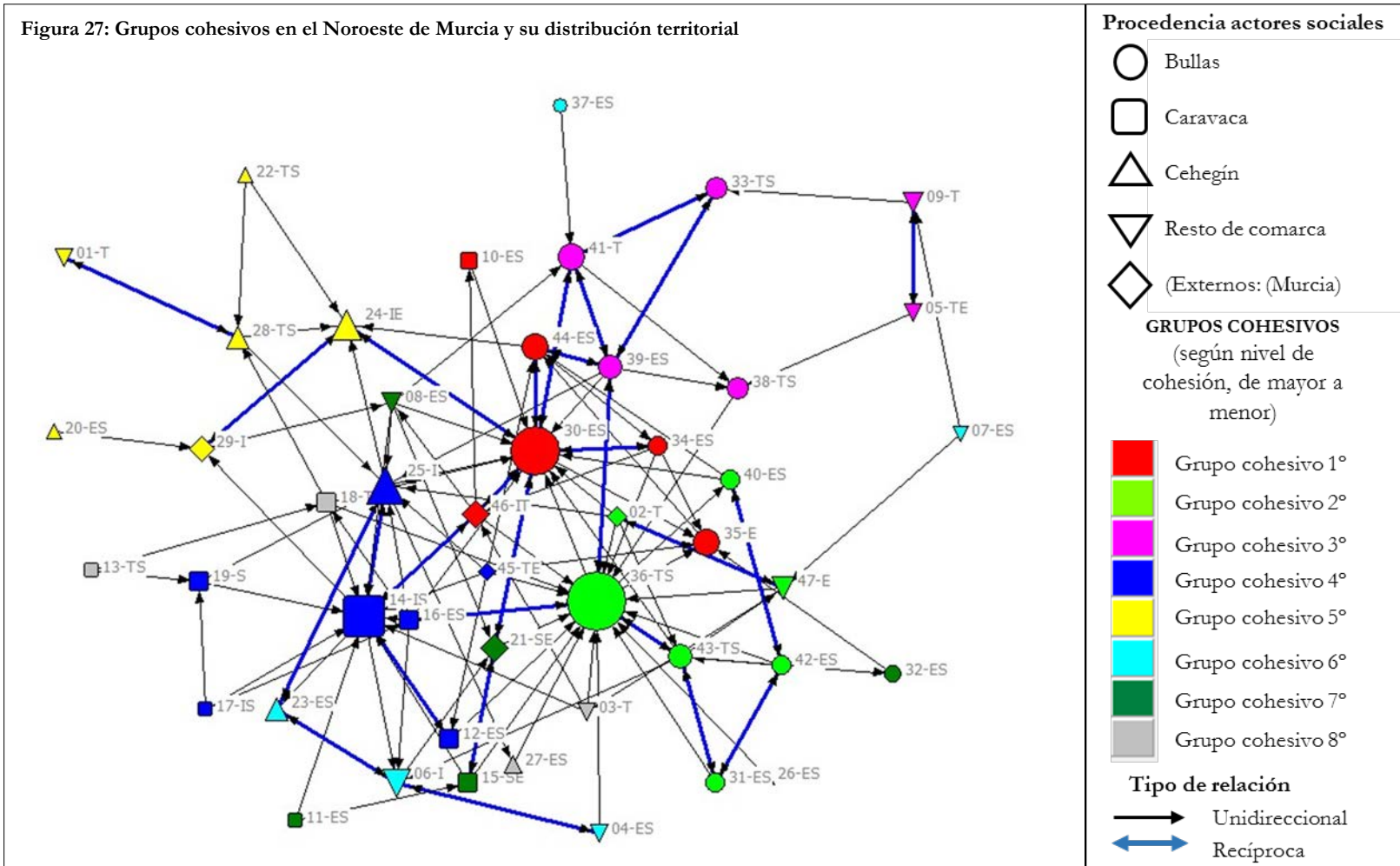


Figura 28: Distribución por edades de los actores sociales del Noroeste de Murcia

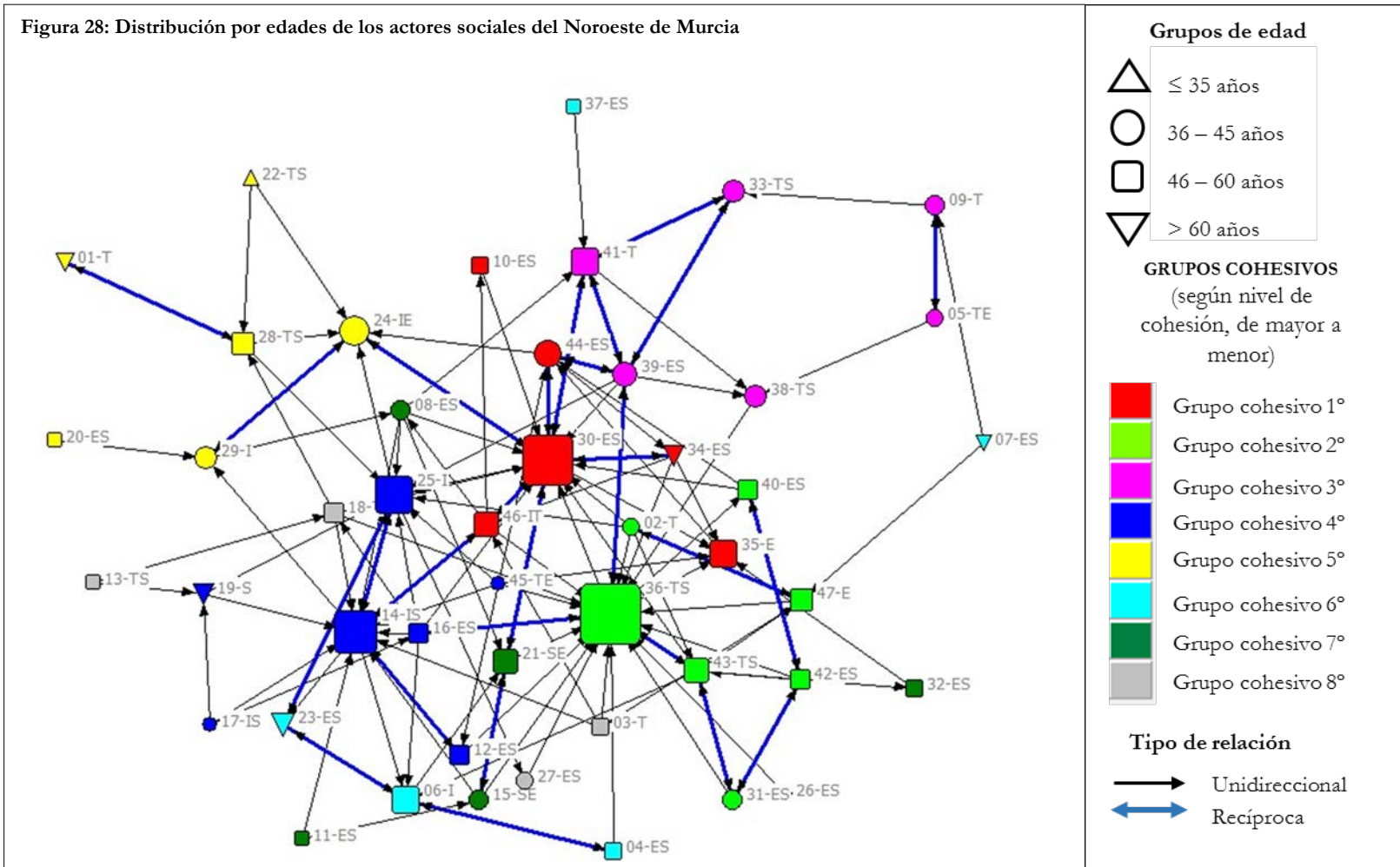


Figura 29: Distribución por sexo de los actores sociales en el Noroeste de Murcia

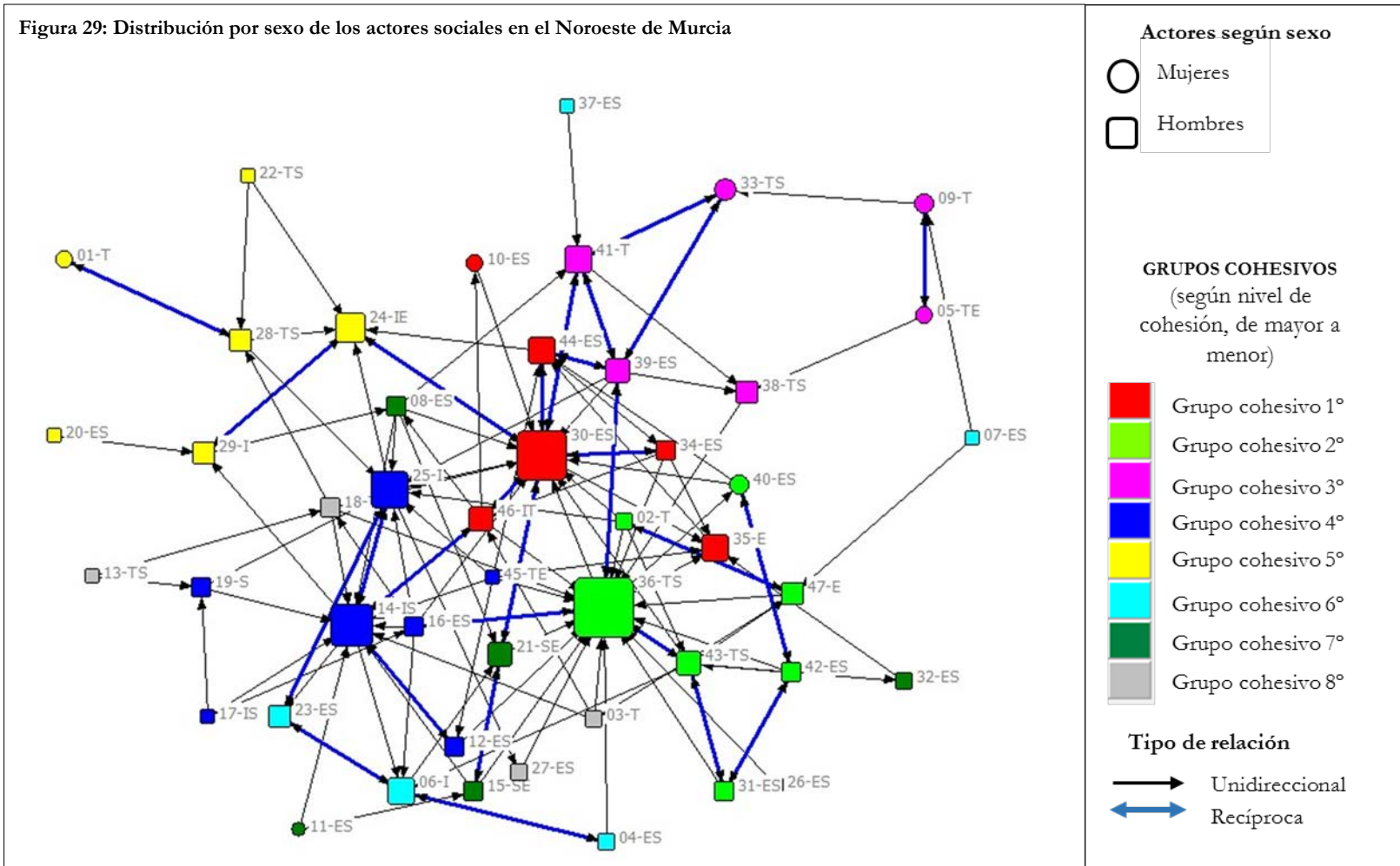


Figura 30: Distribución por niveles educativos de los actores sociales en el Noroeste de Murcia

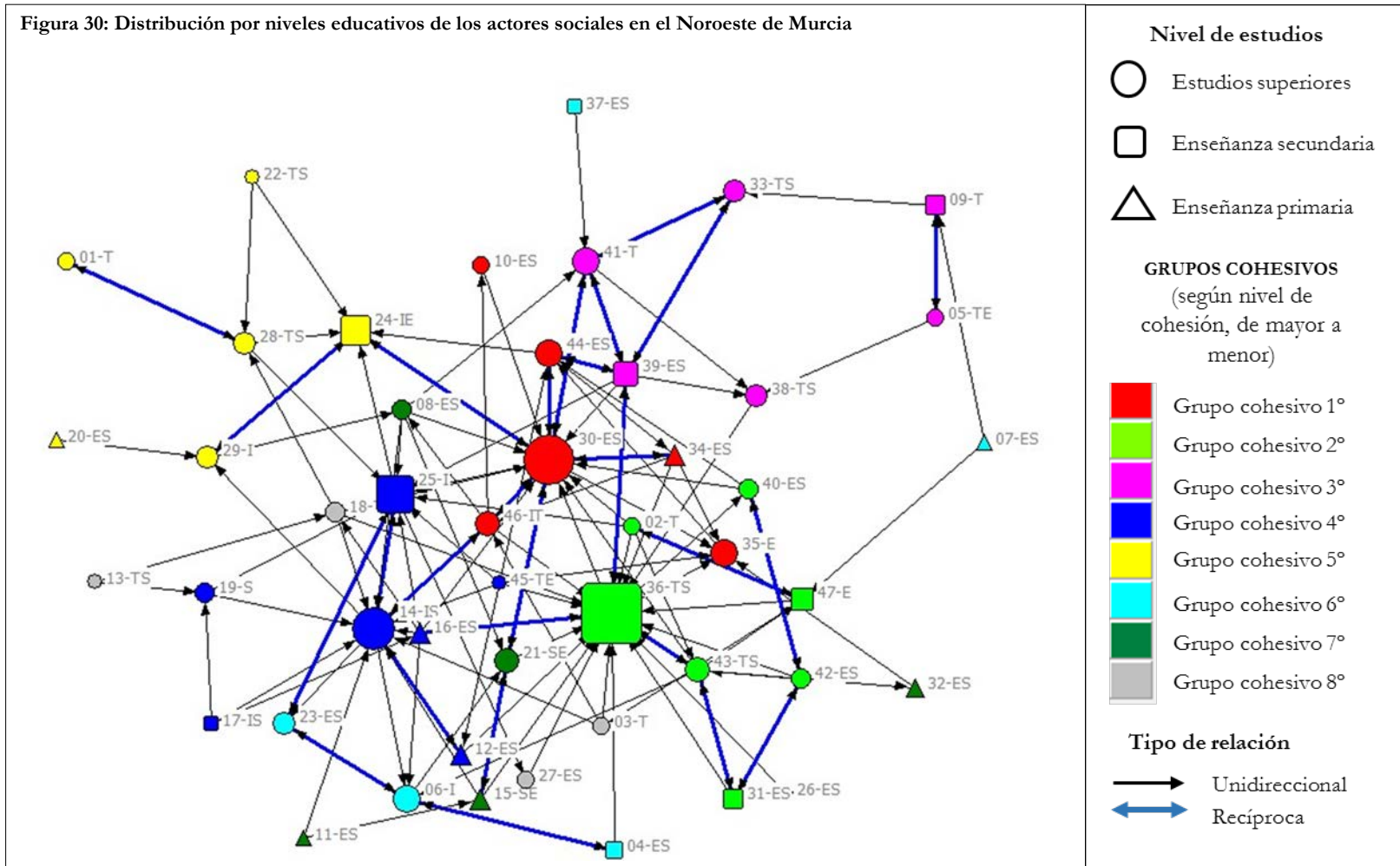
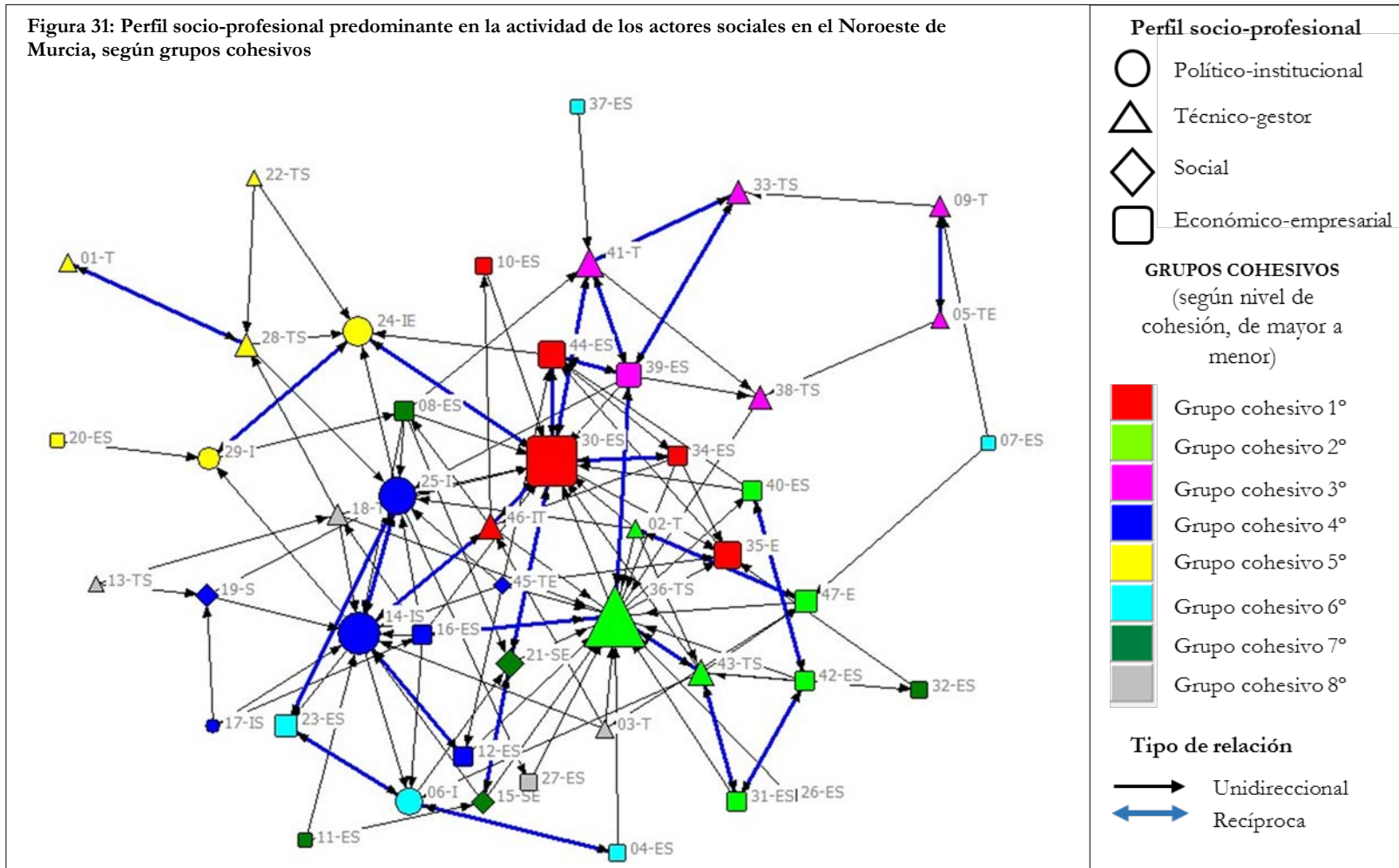


Figura 31: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en el Noroeste de Murcia, según grupos cohesivos



9.7. Bajo Aragón y Matarraña

Como se está viendo cada una de las áreas de estudio presenta características diferenciadas en cuanto a las estructuras socio-relacionales que resultan del análisis de grupos cohesivos. En Matarraña y Bajo Aragón hay también características diferenciadoras. La primera es el elevado grado de cohesión global obtenido, siendo la segunda zona de estudio con valores más altos, tras las Sierras de Béjar y Francia. En segundo lugar, es cierto igualmente que la distribución interna es más desequilibrada, con una desviación standard mayor. Ello implica que, por un lado, hay un importante grupo de estructuras muy cohesivas (cinco de ellas tienen valores que pueden considerarse como muy altos), y un muy reducido grupo de subestructuras, dos en concreto, cuyo grado de cohesión no podemos considerar significativo (aunque no por ello están exentas de cierta lógica y coherencia interna).

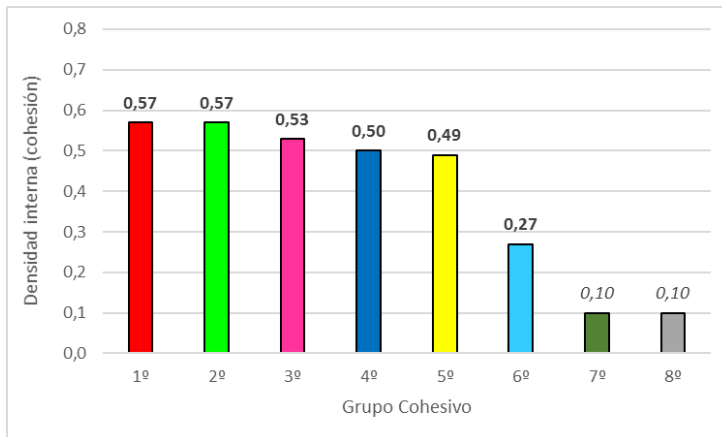
Todos estos resultados están en línea con los indicadores reticulares globales que se han comentado en apartados anteriores. Por otro lado, están muy influenciados por algunos de los aspectos que también han sido puestos de relieve, en particular que estamos ante unas comarcas con un claro sentido de identidad colectiva, intensificado probablemente en las décadas recientes, en parte como consecuencia o como respuesta las pérdidas demográficas tradicionales y por consecuente baja densidad, como resaltan algunos de los actores entrevistados. Y todo ello ha sido posible pese a -y probablemente, favorecido por- la presencia de un gran núcleo urbano, Alcañiz, que con sus algo más de 16.000 hb. es uno de los pilares del sistema urbano turolense, y sin duda el núcleo articulador del territorio del Bajo Aragón.

Sin desmerecer los factores demográficos, económicos y territoriales, y en consonancia con ellos, los resultados obtenidos en la red social de actores relevantes del Matarraña y Bajo Aragón no se entenderían sin tener en cuenta que durante las últimas décadas se ha ido conformando, si no consolidando, una importante élite de actores, de sectores diversos, pero que está muy bien representada en la red social.

Como ya se pudo ver en la primera zona de estudio turolense, una característica destacable y que va a influir de manera muy significativa en la conformación de subestructuras socio-relacionales es el importante peso de los actores con un perfil político-institucional como predominante (42 % de la muestra), y a una cierta distancia, aquellos con un perfil principalmente económico (un tercio del total). Esta configuración marca diferencias muy notables respecto de otras áreas en las que, por ejemplo, los actores institucionales tienen una presencia mucho más discreta. Este hecho va a condicionar el tipo y la forma de articulación de los actores sociales en grupos o subestructuras relacionales cohesivas, como se va a ver a continuación.

Otra de las variables que está muy presente en la conformación de las diferentes subestructuras socio-relacionales es el territorio, de manera que de nuevo vamos a encontrar subestructuras que se identifican, total o casi totalmente, con una u otra comarca. Así, la mayor parte de subestructuras están conformadas por actores sociales procedentes del Bajo Aragón, donde como ya se ha señalado el tamaño demográfico, la densidad y, sobre todo, la actividad económica, es significativamente mayor que en la comarca del Matarraña; adicionalmente, la disposición del sistema de asentamientos y, sobre todo, la proximidad geográfica (casi independientemente de los límites comarcales) contribuye también como factor explicativo de la conformación de determinadas subestructuras. Por último, la dimensión política está también muy presente, y así vamos a encontrar subestructuras que se explican, en gran parte, a partir de vínculos y alianzas basadas en la militancia política.

Figura 32: Grupos cohesivos en Bajo Aragón y Matarraña



9.7.1. Cohesión y reserva de capital social *bridging* y *linking* en el Bajo Aragón

Las dos subestructuras más cohesivas del Matarraña y Bajo Aragón presentan un valor comparativamente muy alto, entre los más elevados de todas las áreas de estudio ($D = 0,57$). La primera de ellas (número 1, Tabla 2) reúne a ocho actores (un 13 % del total de la muestra), un tamaño ligeramente más elevado que en otras zonas de estudio, pero también menor que otros grupos cohesivos en Matarraña y Bajo Aragón (debido

a que la muestra aquí es también algo mayor, alcanzando los 60 actores). Como se ha señalado el elemento territorial es un factor condicionante fundamental en la conformación de estas subestructuras (si bien no el único). Así, esta está compuesta por actores procedentes casi totalmente de municipios del Bajo Aragón (con la excepción de uno de los ocho que la componen, que en todo caso no ocupa posiciones destacadas de centralidad). Se trata, por otro lado, de una subestructura compuesta por actores de edad avanzada (con seis de los ocho componentes entre los 46 y 60 años, y uno más supera los 60 años); el nivel de estudios es igualmente elevado (cinco de los miembros tienen estudios superiores, si bien también es cierto que dos de ellos cuentan con estudios primarios), aunque como se verá no siempre las posiciones más centrales se corresponden con actores con estudios superiores, y aquí veremos un buen ejemplo. En cuanto a la composición por género, son mayoritarios los varones (3/4 de los actores).

No hay homogeneidad en cuanto a los perfiles socio-profesionales predominantes. De hecho, se trata de una subestructura heterogénea, en la que se combinan tres tipos de orientaciones, la institucional, la económica y la técnica. La orientación social está también presente, pero como es bastante frecuente, constituye una actividad secundaria, en este caso para una cuarta parte de los actores (económico y social, por un lado, y técnico y social, por otro). Son también de destacar otras combinaciones en cuanto a los perfiles, habituales cuando estamos ante una importante inserción y participación en la vida socioeconómica y político-institucional de los pueblos y comarcas, como económico e institucional, institucional y económico; pero también encontramos un perfil menos frecuente, como el definido por una actividad institucional en primer lugar, y técnico en segundo lugar⁷⁹.

Bien sea como actividad principal, o bien como actividad secundaria, algo más de la mitad de estos actores tienen algún tipo de participación en la vida política y/o institucional de sus municipios y, sobre todo, de los órganos de representación comarcal, algo que es frecuente en las áreas de estudio aragonesas, merced a la presencia que tienen los consejos comarcales como instrumentos de participación desde los municipios. Por ejemplo, en este caso concreto, en la comarca del Bajo Aragón (donde se incluye el área de estudio) el Consejo Comarcal está compuesto por 35 miembros, lo que constituye una amplia plataforma para la participación político-institucional, que se añade a los tradicionales ayuntamientos y, en algunos casos, la diputación y el parlamento regional. Así, todos los actores con algún tipo de actividad

⁷⁹ Ha de recordarse que la posición en la que se sitúa una actividad, como principal o secundaria, no implica que la dedicación temporal o profesional de esa persona sea mayor a la primera de las actividades, sino que la primera es de la que principalmente se deriva su “relevancia” y por la que principalmente se le ha incorporado a la red social. Por tanto, la actividad profesional principal puede ser perfectamente la señalada en segundo lugar (como podría ser este caso), pero su relevancia social deriva siempre de la primera.

institucional (36-EI, 23-IE, 34-I, 24-IT y 19-TI) están presentes en el órgano comarcal (y, por tanto, están también en el ámbito municipal).

La diversidad de la participación institucional es amplia. Así, por un lado, tenemos actores con actividades profesionales diversas, como la agricultura (36-EI) o el trabajo como técnico de patrimonio (19-TI), que mantienen una cierta participación en la vida político-institucional municipal y comarcal. Los puntos de partida son también variados, como lo pone de relieve el último de los actores, cuya larga trayectoria de compromiso social le ha llevado a participar en movimientos ciudadanos de diferente tipo, dando el salto a la vida político-institucional en fechas recientes (elecciones de 2015, habiendo incluso encabezado una candidatura al senado). Otros actores, desde la dedicación a una profesión liberal, tienen una participación política bastante más modesta, restringida a la vida local en muy pequeños municipios, y solo en fechas recientes han pasado de manera más formal a las instituciones locales (23-IE).

Por otro lado, tenemos actores que responden a un perfil más profesionalizado de la actividad político-institucional, habiéndose sucedido, en diferentes periodos, cargos que van desde la alcaldía y el consejo comarcal, la diputación provincial y el propio parlamento regional (34-I). Otros, por su parte, han dejado atrás una larga trayectoria en la primera línea político-institucional local y comarcal, en gran parte merced a los resultados electorales de 2015, pero siguen teniendo presencia en movimientos sociales y ciudadanos de ámbito local (24-IT).

Asociado a todo lo anterior, a la hora de explicar la conformación de esta subestructura socio-relacional ha de tenerse en cuenta la orientación política de los propios actores sociales. En este caso la mitad de los actores que componen la subestructura (es decir, cuatro de los cinco actores con implicación directa en la vida política) están vinculados con partidos de izquierda, bien al PSOE, bien a Podemos o bien a la Chunta Aragonesista. Solo un actor está vinculado con el Partido Aragonés Regionalista. Y como se ha puesto de relieve, no siempre los actores con un marcado carácter político-institucional son los más centrales en la red social.

Por tanto, son escasos los actores cuya participación en la red social deriva principalmente de actividades que no tienen relación con la vida político-institucional. Así por ejemplo hay actores que provienen de actividades educativas y culturales (58-TS), profesionales de la gestión y representación empresarial (32-T), o bien, además de actividades empresariales, otras de carácter cultural, con fuerte raigambre social, como es la tradición de asociaciones de tambores y bombos (25-ES).

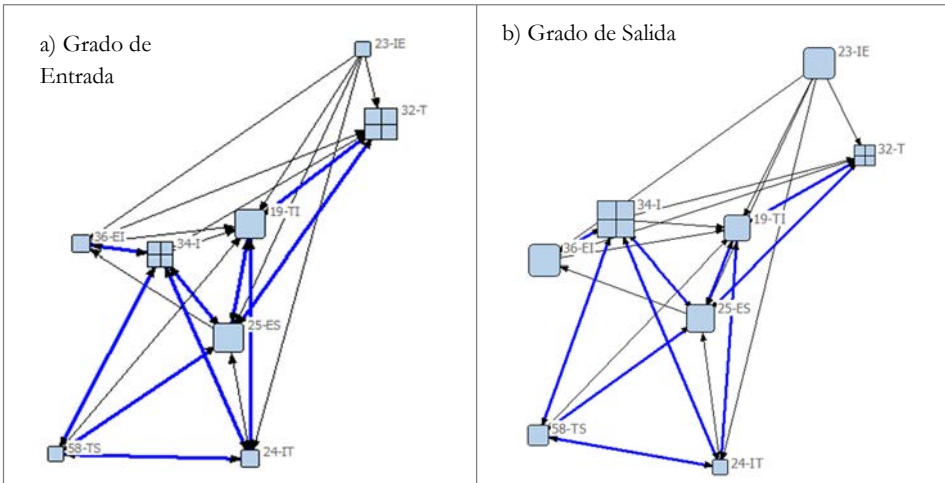
Si nos centramos en los resultados reticulares, dos son las características de esta subestructura socio-relacional. En primer lugar, que se trata de una red muy densa en cuanto a relaciones, con un elevado número de díadas recíprocas; adicionalmente, aparecen tres tríadas transitivas completas, es decir, conjuntos de tres actores todos ellos con relaciones recíprocas entre sí. Como se ha señalado en apartados anteriores, este es el tipo de estructura relacional básica puede ser la más potente y relevante desde

el punto de vista de las dinámicas sociales. En segundo lugar, si nos atenemos al nivel de prestigio, estamos ante un modelo multinodal, en el que la centralidad está bastante equilibrada entre al menos la mitad de los actores, todos los cuáles, no por casualidad, participan de las interesantes estructuras triádicas señaladas.

Otros indicadores permiten completar los resultados relacionales. Así por ejemplo si se analiza el potencial de acceso a recursos relacionales y actividad social en la red, hay algunos resultados interesantes. Por un lado, globalmente se trata de una subestructura con un elevado potencial de acceso a recursos relacionales en el territorio, superior a lo que constituye incluso su nivel de prestigio. Este hecho, que en algunos casos puede coincidir con actores que en realidad ofrecen una imagen algo distorsionada de capacidad de articulación en la red social, aquí sí parece ofrecer una imagen fiel con la realidad, habida cuenta del elevado grado de integración y articulación en la red social. Sirva un caso concreto como ejemplo de ello, a la vez que, por otro lado, pone de relieve una tendencia diferente a pautas que se han visto en otras áreas respecto de actores con un marcado perfil político-institucional (34-I).

Efectivamente, se ha visto que muchos actores político-institucionales (y en ocasiones, incluso técnico-gestores con posiciones muy centrales) tendían a ofrecer una imagen de reducida integración en la red social (o al menos sí había un reducido reconocimiento de otros actores sociales del territorio). Sin embargo, este actor no

Figura 9.7.1: Grupo cohesivo núm. 1 (Bajo Aragón y Matarraña) (D = 0,57)



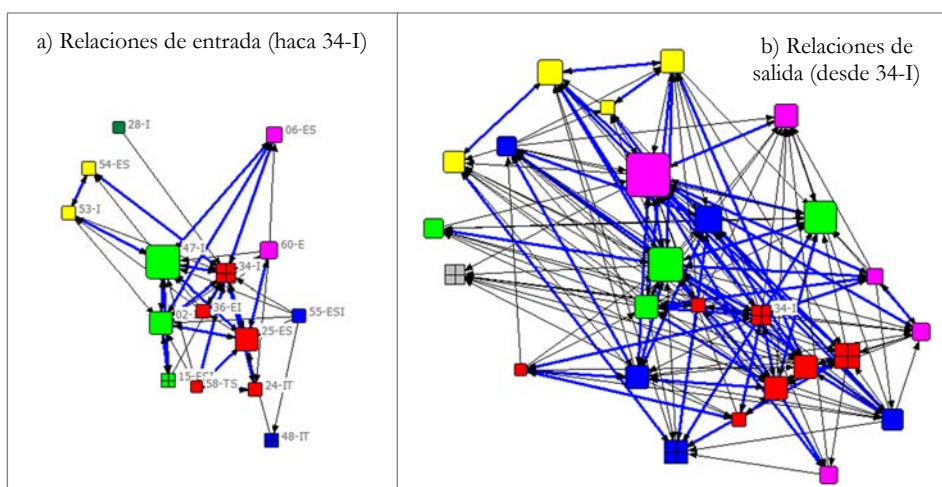
solo está plenamente integrado en la red (participando de un buen número de relaciones diádicas, y también de varias tríadas) sino que también muestra un reconocimiento muy destacado de otros actores, incluso aquellos que no son sus “iguales” desde el punto de vista del perfil socio-profesional (de ahí su significativo

grado de entrada). En este sentido, el valor de este actor como recurso relacional ciertamente podría ser elevado. Algo similar ocurre con otros actores (23-IE, 36-EI). Sin embargo, una cuestión diferente es que ese potencial, y el recurso real a tales actores se vea limitado por su comparativamente baja centralización en cuenta a la posición de prestigio que ocupan en el conjunto de la red social. En este sentido, teniendo en cuenta ambos indicadores parece lógico pensar que las posibilidades reales de acceder a recursos relacionales dependen más de la relación entre el prestigio que se tiene en la red social y su capacidad potencial de acceso a recursos, que únicamente de éste último indicador tomado de forma aislada.

Por ello es especialmente importante completar esta visión con la que se deriva de otros indicadores, como la cercanía o la capacidad de intermediación. Con relación al primero, efectivamente se confirma que la mayor proximidad a todos los demás actores de la red se obtiene a través de dos de los actores institucionales, precisamente los que reportaron una mayor actividad y capacidad de acceso al resto de los actores (34-I y 23-IE). Es decir, son ciertamente los actores que están más próximos a todos los demás y, por tanto, constituyen un destacado recurso de capital social.

Por su parte, con relación al segundo conjunto de indicadores (intermediación), estos no son especialmente elevados en el contexto de esta red social, pero ello es debido al elevado número de conexiones directas. Aun así, de nuevo, el actor político-

Figura 9.7.2: Red personal de relaciones directas del actor 34-I (tamaño de nodo = grado de entrada)



institucional sigue presentando una destacada capacidad de intermediación, pero no necesariamente cabe asociarla aquí, como en otros casos, a un verdadero poder en la red social, teniendo en cuenta que al ser una red tan comparativamente densa los actores tienen múltiples opciones de conexión. Así lo se pone también de relieve

cuando se analiza la capacidad de intermediación teniendo en cuenta no solo las distancias más cortas, sino todas las opciones de conexión entre actores (centralidad de flujo de intermediación); en este caso los resultados ponen de relieve que actores aparentemente muy modestos y sin vinculación con actividades político-institucionales pueden llegar a tener papeles igualmente relevantes (25-ES).

9.7.2. El poder político-institucional de la izquierda y la proyección empresarial en el Mezquín

La segunda de las subestructuras (número cuatro en la Tabla 2) presenta el mismo grado de cohesión interna que la anterior ($D=0,57$), muy elevado considerando el tipo de redes con las que trabajamos. Está compuesta por nueve actores, todos ellos pertenecientes a la comarca del Bajo Aragón. Algunos elementos son comunes a otras subestructuras, como la escasa presencia de mujeres (solo una entre los nueve actores considerados). En cuanto al nivel de estudios tampoco aquí hay un predominio de actores con estudios superiores, aunque los desequilibrios son menos marcados que en otras subestructuras. La edad media de los actores que componen la subestructura está también en una línea muy similar a otras, con el predominio claro de aquellos entre los 46 y 60 años (dos tercios de los actores), si bien lo positivo es que los restantes se sitúan entre los 36 y 45 años.

También en la misma línea de otras subestructuras, el perfil profesional de los actores es heterogéneo, no constituyendo un elemento de diferenciación claro. Así por ejemplo, cuatro de los actores tienen un perfil principal político-institucional (ciertamente algo menos que en otras áreas), y tres de ellos son principalmente actores económicos. Pero como es habitual, al margen de tres actores que responden a un prácticamente único perfil político-institucional, en el resto se combinan orientaciones diversas, como la social y la económica (por este orden), o la técnica, institucional y social. Este tipo de perfiles mixtos son, como se ha señalado, bastante habituales en Bajo Aragón y Matarraña, razón por la que en parte la red social es tan densa.

Se ha señalado que todos los actores pertenecen a la comarca del Bajo Aragón. Por tanto, cabe preguntarse si el territorio no tiene aquí algo más de capacidad explicativa. La tiene, pero no es la determinante. Efectivamente, a diferencia de otras subestructuras, que se identifican con un municipio (Alcañiz) o que tienen una mayor presencia de actores de la comarca del Matarraña, el distintivo territorial de esta subestructura es que mayoritariamente son actores de pequeños municipios del Bajo Aragón. Solo uno de los actores proviene de Alcañiz, y mientras que el resto se reparten entre los municipios de Torrevelilla, Caslteserás, La Cañada de Verich y La

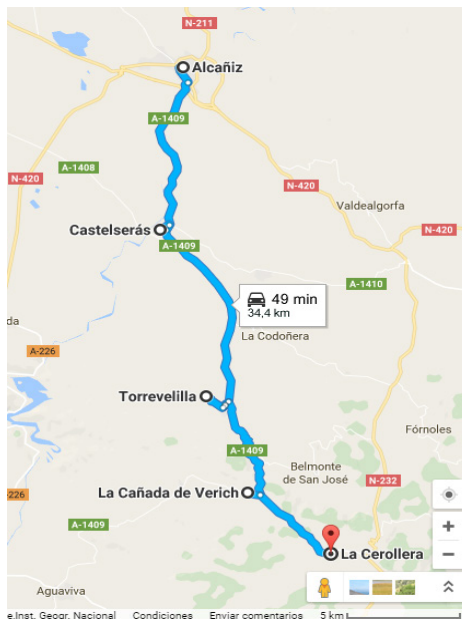
Cerollera (que no suman entre todos ellos más de 1.200 habitantes, situándose los dos últimos por debajo de los 100 habitantes).

Hay dos razones que cabe plantear como explicativas de por qué estos actores conforman una estructura tan altamente cohesiva. En primer lugar, el territorio. Efectivamente, si se observa la localización de los municipios en el mapa puede verse que todos los municipios se sitúan siguiendo la carretera A-1409, desde Alcañiz a La Cerollera, coincidiendo con buena parte del valle del Mezquín, y a no excesiva distancia entre ellos. Parece lógico pensar por tanto que la proximidad influya decisivamente en que los actores sociales de estos municipios mantengan relaciones más estrechas. Hay sin embargo una segunda razón. Si se analiza la orientación política de los actores que tienen un claro perfil político-institucional, se observa que, la mayor parte de ellos, están vinculados al PSOE (con una única excepción, el actor proveniente de Alcañiz). Por tanto, no solo la proximidad física, sino también la afinidad política, serían los factores explicativos clave de por qué tales actores conforman esta subestructura socio-relacional, y que esta pueda calificarse como altamente cohesiva. En determinados casos hay factores que permiten salvar la fricción que deriva de una menor proximidad física y, sobre todo, de una falta de afinidad política. Es lo que ocurre con relación al único actor que no proviene de los municipios del Mezquín, sino de Alcañiz, y que no está vinculado al PSOE. El factor explicativo principal por el que se superan, en este caso, tales dificultades, reside en la elevada concentración de prestigio político-social y poder institucional que el actor en cuestión ha alcanzado como miembro del Senado.

Por tanto, aunque la mayor parte de actores político-institucionales están presentes en la escala local, y a partir de ahí algunos de ellos también en el Consejo de la Comarca, su actividad (y capital social) va más allá, al ostentar (o haber ostentado hasta fechas recientes) importantes cargos de representación. Así, los actores institucionales han ostentado u ostentan el cargo de delegados provinciales del Gobierno de Aragón, presidencia de la Diputación provincial, senadores en las cortes generales (incluyendo al anteriormente citado, pero no solo), secretaría de CEPYME, etc. Es decir, que estamos ante un reducido, pero a la vez muy importante, núcleo de poder político-institucional que, en todo caso y más allá de los cargos que puedan ostentarse en el presente, ha acumulado en las últimas dos décadas un valioso capital relacional, que obviamente trasciende los límites de la red social de la comarca. Otros cargos, además de la presencia en el Consejo Comarcal, sí tienen una mayor proyección local-comarcal, y por tanto muy importantes desde el punto de vista de la red social, como la presencia en el grupo de acción local, bien en puestos de tipo técnico (gerencia) o cargos o vocalías en el seno de la junta directiva del mismo.

Junto a todos estos actores, con un mayor o menor perfil político-institucional, hay que destacar también otros actores con perfil únicamente económico-social (57-ES y 05-ES). En ambos casos se trata de pequeños emprendedores, con planteamientos empresariales innovadores, al frente de iniciativas que han tenido una destacada proyección, bien por haber sabido posicionarse en varios nichos de mercado, de ámbito regional en un caso, e internacional en otro. Destaca este último por haber sido una empresa pionera, a nivel nacional e internacional, en el comercio electrónico (no en vano en la prensa se presenta esta iniciativa como un ejemplo de éxito empresarial, con más de 65.000 clientes en todo el mundo, resultado especialmente destacado al haberse llevado a cabo desde un pequeño municipio rural)⁸⁰. Adicionalmente, su proyección le ha llevado a formar parte de la Confederación Empresarial de Autónomos de Teruel (CEAT). Un último actor debe su proyección (en este caso de ámbito principalmente subcomarcal) a la doble actividad social (Asociación de Amigos del Mezquín) y empresarial (Asociación Empresarial Mezquín Bajo Aragón).

Figura 9.7.3: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo número 4



Desde el punto de vista relacional esta subestructura presenta varias características. En primer lugar, la elevada densidad de relaciones, en cuyo contexto se establecen hasta 12 díadas recíprocas, una proporción relativamente elevada para solo nueve actores; adicionalmente, las dos tríadas completas suponen un importante stock de capital relacional interno, lo cual hace de esta una subestructura potente, al menos en el contexto de las redes sociales de áreas rurales. En segundo lugar, si nos atenemos a los indicadores de prestigio, por un lado, y actividad social y acceso a recursos relacionales en la sociored, por otro, estamos ante otra estructura que cabe calificar como multinodal (aunque como veremos la centralidad de uno de los actores destaca sobre la de todos los demás). Al menos cuatro actores se sitúan en el nivel de prestigio alto o muy alto en la red social y no por casualidad se corresponden con actores con elevado poder e influencia político-institucional y económica, que coinciden también

⁸⁰ <http://www.eleconomista.es/aragon/noticias/7780939/08/16/Aceros-de-Hispania-una-pequena-empresa-de-Castelseras-que-llega-a-mas-de-65000-clientes-en-todo-el-mundo.html>

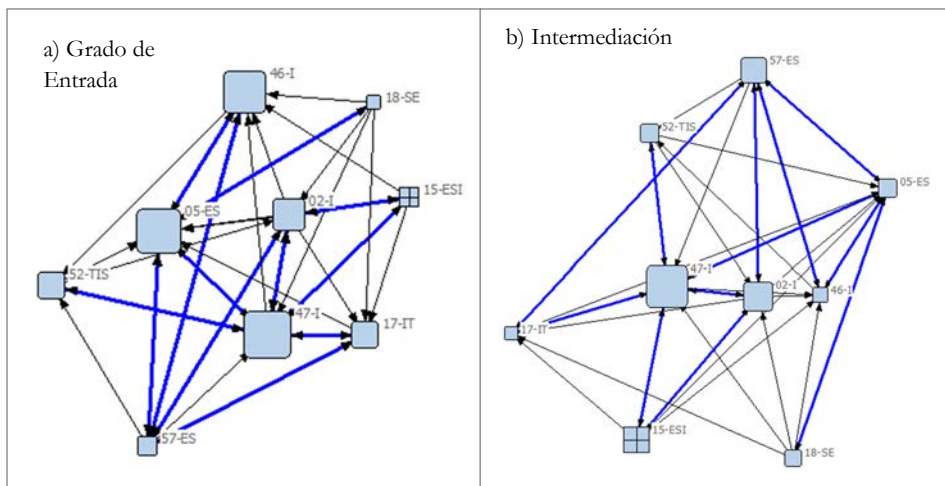
con aquellos que tienen una mayor proyección extracomarcal (47-I, 05-ES, 46-I y 02-I). Tal como se ha señalado, estos constituyen por tanto el principal stock de capital social *bridging* y *linking* de esta subestructura. En tercer lugar, por debajo de ese nivel, otros actores presentan un nivel medio alto en su nivel de prestigio, y es sintomático que coincidan con los que tienen una proyección tanto político-institucional como técnica de ámbito principalmente comarcal, en este caso con relación a actividades vinculadas al grupo de acción local Bajo Aragón - Matarraña (17-IT y 52-TIS).

En cuarto lugar, aquí también tenemos algún ejemplo en línea con la tendencia a encontrar diferencias significativas entre el reconocimiento que deriva de otros actores, que supone, por tanto, prestigio (grado de entrada) y el que tiene cada actor respecto del resto de actores (grado de salida). Como se recordará, esta tendencia se ha detectado en áreas con una fuerte centralidad concentrada en un reducido número de actores, especialmente si estos concentran elevados niveles de prestigio. Uno de estos ejemplos puede ser el actor económico con mayor centralidad (05-ES), que la tiene especialmente en las relaciones de entrada, pero no para las de salida (tanto en el indicador de grado como de cercanía). Por tanto, es un actor muy valorado por el resto de actores de la red, pero sin embargo él valora y reconoce la capacidad de otros comparativamente menos (de los incluidos en la red social). Una mayor integración y reconocimiento por parte de este actor respecto del resto que componen la red social es claramente deseable, y estratégico, habida cuenta también de su elevada capacidad de intermediación, entre las más altas de toda la red, tanto directa como especialmente indirecta.

En quinto lugar, en esta subestructura cohesiva encontramos también un ejemplo de excepción clara a esa tendencia, que en todo caso no es tan intensa como en otras áreas. Así, de los cuatro actores con un nivel de prestigio alto o muy alto, dos de ellos presentan también un nivel de reconocimiento de otros actores alto o muy alto y, por lo tanto y a priori, ello les permitiría un mayor acceso a recursos relacionales. En esta situación destaca especialmente el actor político-institucional con mayor prestigio, poder y proyección externa que, en contra de esa tendencia general a reconocer a pocos actores de la red local, es el que más reconoce y valora, y ello lo posiciona en el núcleo de poder tanto de esta subestructura como de la red social (47-I). La centralidad de este actor se extiende a todos los indicadores, confirmando la excepcionalidad de su posición.

Así por ejemplo es el considerado más cercano en el conjunto de la red en lo que se refiere a relaciones de salida (es decir, es el que mayor capacidad para acceder a todos los demás actores de la red), y el segundo más cercano en lo que se refiere a las relaciones de entrada (es decir, el segundo más accesible para los actores que componen la sociored). A ello cabe añadir que este actor concentra, adicionalmente, también la segunda mayor capacidad de intermediación directa en toda la red (y por supuesto, la mayor en esta estructura cohesiva), y una de las más altas si nos referimos a la capacidad de intermediación indirecta (centralidad de flujo de intermediación).

Figura 9.7.4: Grupo cohesivo núm. 4 (Bajo Aragón y Matarraña) ($D = 0,57$)



9.7.3. El poder económico del sector agroalimentario del Bajo Aragón y Matarraña

La tercera de las subestructuras (número 5 en la Tabla 2) tiene una densidad elevada ($D = 0,53$), y reúne solo un porcentaje ligeramente inferior a la anterior de la densidad total (17 %). Estamos por tanto ante un grupo con una destacada cohesión interna. Presenta varias características atributivas diferenciadoras, que explican por qué estos actores conforman esta estructura socio-relacional. En primer lugar, está compuesta solo por varones. En segundo lugar, todos ellos se sitúan en las franjas de mayores de 46 años, y muchos de ellos en la parte alta de ésta (si bien solo uno es mayor de 60); en tercer lugar, salvo uno, los ocho restantes cuentan con estudios superiores. En cuarto lugar, desde el punto de vista territorial lo característico es que no hay una homogeneidad ni tampoco proximidad entre los municipios de origen (repartiéndose los actores entre el Bajo Aragón y el Matarraña). Si se tiene en cuenta que la distancia entre los dos municipios más alejados es de más de una hora, parece lógico pensar que ha de haber una razón importante que explique la superación de esta elevada fricción de la distancia. Efectivamente, en quinto lugar, el principal factor de cohesión, pese a

la distancia, lo constituye el perfil socio-profesional, dado que todos los actores están vinculados a actividades económicas, y en varios casos los vínculos van más allá de las relaciones personales (por ejemplo, empresas colaboradoras o vinculadas a un mismo grupo cooperativo).

Efectivamente se trata de actores cuyas actividades, aunque diversas, son complementarias. Se organizan en tres grandes sectores, dos de ellos en torno a la agroalimentación, y el tercero es el financiero, fundamental para estos otros. En primer lugar hay actores vinculados con el sector cooperativo de la comarca, de manera que aquí se cuentan cargos importantes en el Consejo Rector de Cooperativas Agroalimentarias de Aragón (antigua Federación Aragonesa de Cooperativas Agroalimentarias, la potente organización que aúna al movimiento cooperativo de Aragón)⁸¹, así como otros cargos en cooperativas, tanto agrícolas⁸² como especializadas en el sector del aceite de calidad⁸³ (06-ES, 08-E, 35-ES). También se incluyen aquí actores vinculados y con cargos de responsabilidad en uno de los grupos cooperativos más potente, innovador y con mayor proyección exterior, como lo ponen de relieve alguno de los reconocimientos recibidos⁸⁴ (29-ESI). En segundo lugar, otros actores ocupan cargos de responsabilidad con relación al sector jamonero, desde el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jamón de Teruel⁸⁵ hasta la Asociación de Criadores de Porcino⁸⁶, pasando por iniciativas empresariales de destacado dinamismo⁸⁷ (10-ES, 51-ES, 56-E). Y en tercer lugar están los actores vinculados al sector financiero, principalmente cargos ligados a Caja Rural de Teruel (49-E y 60-E); la implicación de esta institución con el tejido productivo de la comarca queda igualmente patente con la presencia en la Confederación Empresarial Turolense (vinculada a la CEOE y CEPYME).

Es evidente por tanto que estamos ante un grupo de actores muy potente desde el punto de vista empresarial y cooperativo, innovador en sus diferentes sectores y vinculado a procesos de emprendimiento muy importantes en ambas comarcas. Parece lógico por tanto que esta sea la principal razón explicativa de por qué constituyen una subestructura socio-relacional muy cohesiva y articulada en el contexto comarcal.

⁸¹ <http://aragon.coop/Index/Index> [Acceso: 22-12-2016]

⁸² <http://cooperativapueyos.com/quienes-somos.php> [Acceso: 22-12-2016]

⁸³ <http://aceitesmatarranya.com/es/> [Acceso: 22-12-2016]

⁸⁴ <http://www.grupoarcoiris.com/es/grupo-arcoiris>;

<http://www.europapress.es/economia/red-empresas-00953/noticia-grupo-arcoiris-premio-empresa-teruel-2016-20161115110057.html> [Acceso: 22-12-2016]

⁸⁵ <http://jamondeteruel.com/> [Acceso: 22-12-2016]

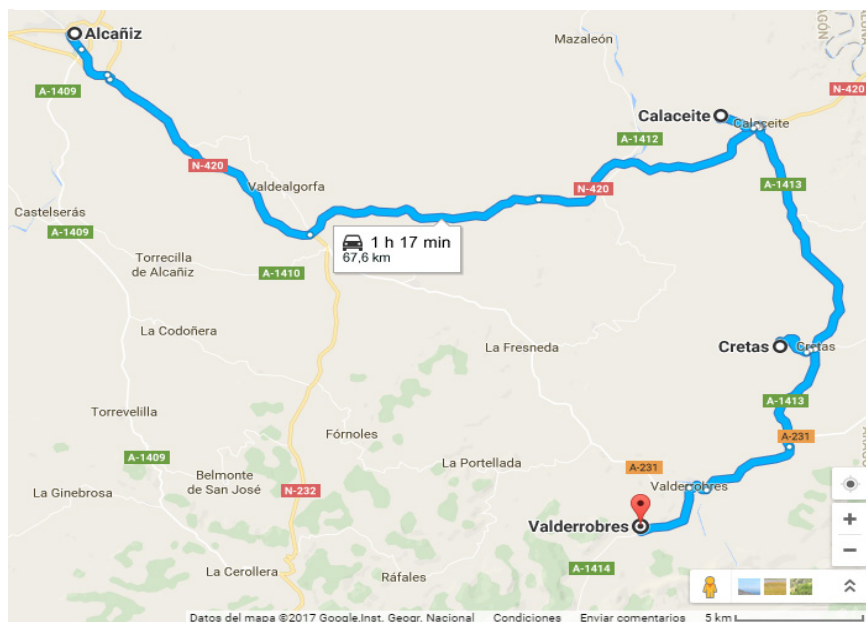
⁸⁶ <http://acriporte.com/> [Acceso: 22-12-2016]

⁸⁷ <http://los3reyes.com/site.htm> [Acceso: 22-12-2016]

Sin embargo, lo más destacado es que esta importancia en tanto que actores económicos no tiene una proyección comparable en cuanto a resultados reticulares. La situación viene definida por tres aspectos. En primer lugar, en lo que implica tanto acceso directo como cercanía relacional a otros actores de la red, solo hay dos actores que alcanzan niveles elevados (60-E y 29-ESI). En segundo lugar, cuando se trata de prestigio y proximidad percibida desde el resto de los actores, solo el último de ellos puede considerarse que se sitúa en posiciones de muy elevada centralidad. No en vano es el actor más prestigioso de toda la red y el que, a tenor de los resultados, puede considerarse como el que ejerce un mayor liderazgo y a la vez concentra mayor poder relacional. Estos datos se confirman, en tercer lugar, por ser también el que tiene mayor capacidad de intermediación, tanto si consideramos las distancias más cortas entre todos los pares de nodos (indicador de intermediación) como si consideramos todas las opciones de comunicación entre todos los pares de nodos, que son muchas y variadas habida cuenta de la elevada densidad de la red. También en este caso (centralidad de flujo de intermediación) este actor puede considerarse como el más central y, por tanto, el más poderoso.

La razón estriba parcialmente en las responsabilidades empresariales y cooperativas

Figura 9.5: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo número 5

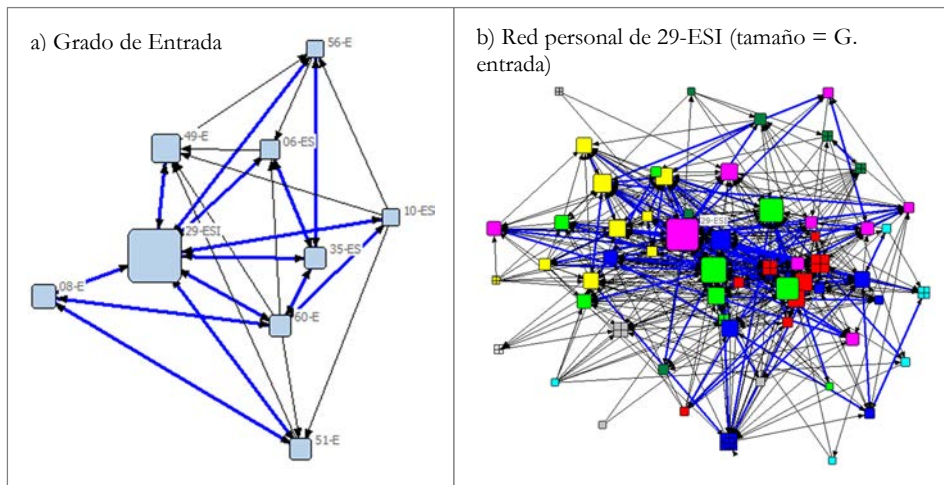


que tiene y en la presencia de esta organización en la vida económica de la comarca y

de la provincia. Sin embargo, la explicación ha de completarse observando su identificación (ESI, es decir, económico, social e institucional): se trata por tanto de un actor también muy presente en actividades sociales (recordemos que en los municipios del Matarraña el asociacionismo socio-cultural está muy arraigado), e igualmente con determinados vínculos político-institucionales. Para completar su estructura relacional, en el seno de este mismo grupo cohesivo mantiene relaciones recíprocas con dos cargos de responsabilidad de la principal institución financiera. En consecuencia, no es extraño que, por ejemplo, si comparamos el grafo de la red social completa con el correspondiente a la red personal de este actor, se observa que las diferencias son mínimas, y solo unos pocos actores no están presentes, precisamente los más periféricos.

Tras este actor, en esta subestructura hay un salto significativo en cuanto a centralidad relacional, de manera que se pasa a actores con (sin apenas excepciones) un nivel medio-bajo de prestigio y capacidad de intermediación. Si es cierto no obstante que, debido a la elevada densidad global de la red, la cercanía es algo mayor, situándose muchos de los actores en niveles medio-altos de centralidad. Esto significa que, si bien tales actores no son altamente centrales, sí están próximos (como se ha puesto de relieve en esta subestructura) a otros que tienen elevada centralidad, como el caso ya citado.

Figura 9.7.6: Grupo cohesivo núm. 5 (Bajo Aragón y Matarraña) ($D = 0,53$).



9.7.4. El poder político-institucional del centro-derecha y el poder económico: Alcañiz como base del stock de capital social *bridging* y *linking*

La cuarta subestructura socio-relacional sigue presentando un elevado grado de cohesión (número 2 en la Tabla 2, $D = 0,5$), pese a que aquí son nueve los miembros de la misma. Comparte con dos de las anteriores el que la práctica totalidad de actores provienen de la comarca del Bajo Aragón (solo uno, aunque con un papel relevante, proviene de un pequeño municipio del Matarraña). La edad media de estos actores sigue siendo elevada, con el predominio de aquellos entre 46 y 60 años, a los que se añaden dos actores con más de 60 años; solo la presencia de tres actores con menos de 45 años (y uno de ellos, menor de 35) permite compensar parcialmente la tendencia al envejecimiento. El nivel formativo es, con relación a otras subestructuras, bajo, con solo un tercio de los miembros del grupo con estudios superiores (y dos de ellos con estudios primarios). Por su parte, la presencia de dos mujeres se sitúa en la línea de marcada subrepresentación en toda la red social, hecho que afecta a todos los grupos, en mayor o menor medida.

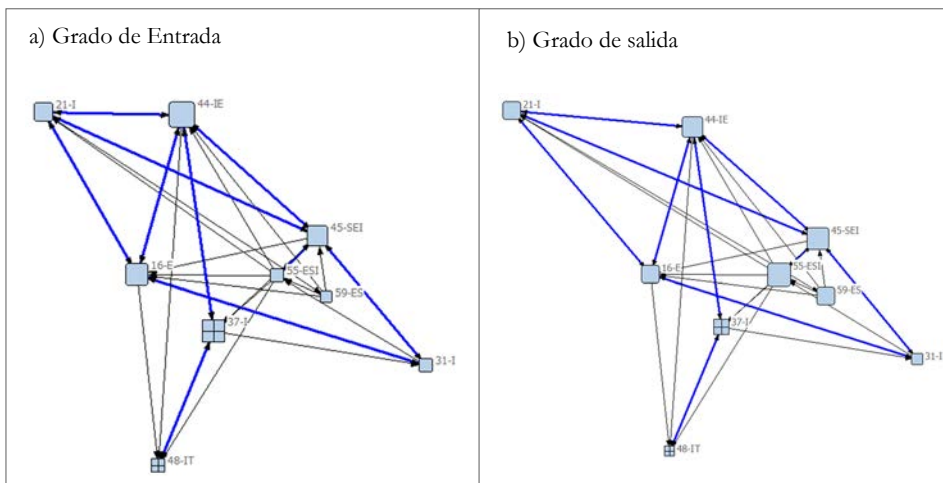
Se ha señalado que hay una coincidencia en cuanto al territorio de procedencia de los actores sociales. Sin embargo, hay una característica que diferencia a esta subestructura respecto de la anterior, y es el predominio de actores de Alcañiz (siete de los nueve miembros), muchos de ellos con una elevada centralidad. Por último, en cuanto a las características atributivas, destaca igualmente el importante peso que tienen los actores con perfil político-institucional (siete de los nueve actores), con lo que ésta puede definirse como la subestructura que, en el contexto de la red social, aglutina a buena parte del poder político-institucional de Alcañiz (obviamente únicamente el representado en la red social). Adicionalmente, hay que destacar que la afinidad política es otro factor de cohesión que explica la conformación de esta subestructura. Efectivamente, cinco de los nueve actores que componen esta subestructura (y cinco de los seis con actividad política) están vinculados con el Partido Popular y, sobre todo, el Partido Aragonés (PAR).

Puede decirse por tanto que esta subestructura representa buena parte del poder de la derecha y centro-derecha de Alcañiz. Igualmente, que es un verdadero núcleo de poder, que va más allá de la vertiente político-institucional y mucho más allá de Alcañiz, e incluso de la propia comarca del Bajo Aragón y Matarraña. Así por ejemplo entre estos actores hay verdaderas referencias empresariales con proyección regional (y en algunos casos nacional), a través de importantes cargos (pasados o presentes) en organismos vinculados con las ferias empresariales, con el consejo regulador de la D.O. Protegida Jamón de Teruel, con la confederación regional de empresarios, con CEPYME (Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa), o con el principal grupo de comunicación de la comarca (16-E, 55-ESI y 59-ES).

El poder institucional no va a la zaga del poder económico, con más de la mitad de los actores con presencia (reciente o actual, en la mayoría de los casos) en la Diputación Provincial. No faltan portavocías y vicepresidencias en el órgano de representación provincial (y ello deriva obviamente de la presencia en la vida político-institucional a nivel de ayuntamiento). De la misma forma, se cuenta también con cargos en las Cortes de Aragón, así como con presencia en el Senado y subsecretaría en algún ministerio en épocas no demasiado lejanas. Estamos no solo ante una subestructura bastante cohesiva, sino una subestructura en la que es evidente que los elementos de cohesión son, por un lado, la afinidad política, por otro, la fuerte concentración de poder político-institucional y, finalmente, la concentración de poder económico.

La imagen anterior parece bastante clara en cuanto a qué caracteriza a este grupo de actores. Sin embargo, es necesario completarla con el análisis de su posicionamiento en la red social, para tener una aproximación al papel que pueden estar teniendo o que pueden tener en ese contexto. La primera cuestión es que, más allá de la posición relativa que ocupen los diferentes actores en los indicadores de centralidad, lo cierto es que estamos ante otra subestructura social con un muy destacado nivel de articulación y cohesión interna, como lo pone de relieve la presencia de nueve relaciones diádicas y dos tríadas completas. Esta es una característica que va en la misma línea que otras subestructuras, habida cuenta del elevado grado de cohesión en

Figura 9.7.7: Grupo cohesivo núm. 2 (Bajo Aragón y Matarraña) ($D = 0,5$)



el conjunto de la red social.

Cuestión diferente sin embargo es si se aplica una visión relativa, es decir, analizando las posiciones y los diferentes tipos de centralidad en el contexto de la red social. Desde

esta perspectiva, por ejemplo, los indicadores de centralidad de grado ponen de relieve que la imagen y la caracterización como grupo de poder no tiene su correspondencia en cuanto a su centralidad en la red social (recordemos que los resultados se refieren siempre a la posición relativa en la red social). Por un lado, solo dos de los nueve actores pueden considerarse que tienen un nivel de prestigio alto o muy alto, y por tanto con elevada centralidad. De la misma forma, son también otros dos los actores cuya actividad social y acceso potencial a recursos relacionales en la red, son especialmente elevados. Es cierto no obstante que la mayor parte de los actores restantes, en ambos casos, se sitúan en niveles medio altos de centralidad. Sin embargo, parecía lógico esperar que ese poder político-institucional y económico tuviese una proyección mucho más clara tanto en cuanto al reconocimiento y prestigio de los actores como a su inserción, participación y acceso potencial a los recursos relacionales en esta red social.

Los resultados con el resto de indicadores de centralidad no se alejan demasiado de lo señalado para el grado. Así por ejemplo si se analiza el grado de cercanía, solo puede considerarse que uno de los actores está especialmente próximo a todos los demás actores de la red (55-ESI), lo cual le aporta ventajas relacionales (coincidiendo con un nivel de actividad social igualmente elevado). Y con relación a la capacidad de intermediación, de una primera lectura se deduciría que los resultados se sitúan muy por debajo de lo que, en principio, cabría esperar, con un único actor en posiciones de elevada centralidad de intermediación (45-SEI). Sin embargo, esta apreciación ha de ser matizada, teniendo en cuenta que, debido a la gran cantidad de relaciones directas, la “necesidad” de intermediación en la red social es significativamente menor. Por tanto, ésta no tiene un carácter tan estratégico como en redes con niveles de cohesión más bajos. No obstante, lo anterior, si en lugar de la intermediación entre cada par de actores a través de los caminos más cortos, se analiza la capacidad de intermediación en el conjunto de la red teniendo en cuenta las diferentes alternativas de conexión entre cada par de actores (centralidad de flujo de intermediación) sí son al menos tres los actores que alcanzan posiciones de elevada centralidad (37-I, 44IE y 45-SEI).

En conclusión, estamos ante una subestructura socio-relacional en la que, en primer lugar, los niveles de centralidad de grado (prestigio relacional) no son especialmente elevados; en segundo lugar, no hay una correspondencia significativa entre niveles de prestigio y capacidad de intermediación, lo cual nos llevaría a concluir con la hipótesis de que, en tercer lugar, los déficits que estos actores presentan en indicadores referidos al stock de capital social *bonding* se compensarían (tal como cabe deducir de la acumulación de poder político-institucional y económico) con un papel mucho más significativo de cara al exterior de la comarca y, por tanto, el verdadero valor de esta subestructura estibaría en que constituye un importante stock de capital social *bridging* (de conexión con otras comarcas) y *linking* (conexión con estructuras institucionales y

organizaciones económicas externas, a escala provincial y regional, pero también nacional)⁸⁸.

9.7.5. Poder político-institucional y dinámicas económicas en la comarca del Matarraña

La quinta subestructura más cohesiva del Bajo Aragón y Matarraña sigue en apenas 8 décimas a la más cohesiva (número 8 en la Tabla 2, $D = 0,49$), es decir, que todas ellas forman parte de un grupo de estructuras que, en este contexto, pueden considerarse muy cohesivas. En esta subestructura participan otros nueve actores sociales, algunas de cuyas características atributivas son similares a otras ya comentadas, como la muy reducida presencia de mujeres (solo una entre los que la componen). No obstante, hay una clara diferenciación respecto del resto de subestructuras. La primera es el nivel formativo, que en este caso es claramente inferior (solo dos de los actores cuentan con estudios superiores, y únicamente con estudios primarios casi la mitad de los actores). La segunda característica es la edad, al ser esta la subestructura más joven, con cinco miembros del grupo cuya edad se sitúa entre los 36 y 45 años (y los cuatro restantes entre los 46 y los 60 años). Por tanto, estamos ante el conjunto de actores más jóvenes, pero también menos formados, en el contexto de la red social de las comarcas del Bajo Aragón y Matarraña. La tercera característica hace referencia al territorio, siendo esta la subestructura que conforman los actores procedentes de municipios de la comarca del Matarraña (mientras que solo uno de ellos pertenece al Bajo Aragón).

La última característica hace referencia al perfil socio-profesional. En este sentido hay coincidencias con alguna de las otras subestructuras, al haber un claro predominio de la vertiente político-institucional. Aquí hay que diferenciar no obstante tres niveles o ámbitos. El primero y más amplio hace referencia a los actores vinculados al consejo comarcal, que se convierte en un importante factor de cohesión, dado que en él están presentes la mayor parte de los actores con perfil político-institucional (07-I, 14-I, 53-I09-IE), en funciones tanto de vocales como ocupando cargos de responsabilidad, bien en fechas recientes o en el momento actual. El segundo ámbito se refiere a las

⁸⁸ Para contrastar esta hipótesis se requiere un análisis detallado de redes personales. Este no se ha llevado a cabo de forma sistemática, pero sí se ha recogido información de las redes personales externas a la socio-red para cada uno de los actores. Un breve repaso a los actores que conforman algunas de las redes personales externas de estos actores confirma la línea argumental planteada en la hipótesis de trabajo.

relaciones “externas” a la comarca (pero internas a nuestra sociored), que en este caso derivan en que un actor institucional radicado en Alcañiz pertenezca a este grupo cohesivo (38-IS). En este caso las razones son principalmente dos, la afinidad política con varios de los restantes actores institucionales, por un lado, y el cargo de representación que éste ocupa en el grupo de acción local del Bajo Aragón y Matarraña y en su junta directiva, por otro. El tercero de los ámbitos lo constituye el ámbito de participación político-institucional que se centra o se ha restringido al ámbito local (12-ESI).

Junto a los actores con perfil institucional algún actor que no responde a este perfil aparece sin embargo vinculado con ellos (13-T). La razón estriba en su labor en la empresa pública Desarrollo de Iniciativas del Matarraña S.A (participada por la Comarca del Matarraña/Matarranya y el Gobierno de Aragón), una sociedad cuyo objeto social indica que se trata de un medio propio instrumental al servicio de la administración comarcal para ejecución de los servicios municipales y comarcales y, en la que están presentes buena parte de los actores institucionales. Esta es una empresa que en las primeras fases (tras su creación en 2005) se centró en cuestiones turísticas, pero que posteriormente se ampliaron al campo de acción de proyectos relacionados con el desarrollo rural sostenible, protección y conservación del medio ambiente y del espacio agrario; más recientemente se incorporan los servicios de recogida selectiva de residuos sólidos urbanos)⁸⁹. Es en todo caso un punto de confluencia de actores institucionales y técnicos.

Por su parte, el perfil económico (y social-económico) está representado por dos actores vinculados a la agricultura y que ostentan cargos de representación, bien con relación a la Junta Central de Usuarios de la Cuenca del Río Matarraña y Afluentes (54-ES), o bien en labores de representación sindical de los agricultores (COAG), con cargos a nivel provincial y nacional (12-ESI). Un último actor responde al perfil propiamente económico, al ser un ejemplo de emprendimiento e innovación en el ámbito del de turismo rural, pero también presente en organizaciones empresariales como la Confederación Empresarial Turolense, y ser impulsor y ostentar cargos de representación en la Asociación de Empresarios del Matarraña (11-ES).

Por tanto, es la combinación de cuatro factores lo que fundamentalmente explica la conformación de esta subestructura socio-relacional y su relativamente elevado nivel de cohesión (con un 35 % de reciprocidad en las relaciones): la procedencia de estos actores de los municipios de la comarca del Matarraña (con una única excepción); la afinidad política; en íntima conexión con la anterior, la participación en organizaciones de ámbito comarcal (sobre todo el consejo comarcal y, en menor medida, el grupo de acción local); y, por último, la diversidad y complementariedad entre los diferentes perfiles socio-profesionales. Sin embargo, ello no implica que tales actores ocupen posiciones relevantes en el contexto de la red social, en lo que a centralidad se refiere.

⁸⁹ <http://www.desarrollomatarraña.com> [Acceso: 23-12-2016]

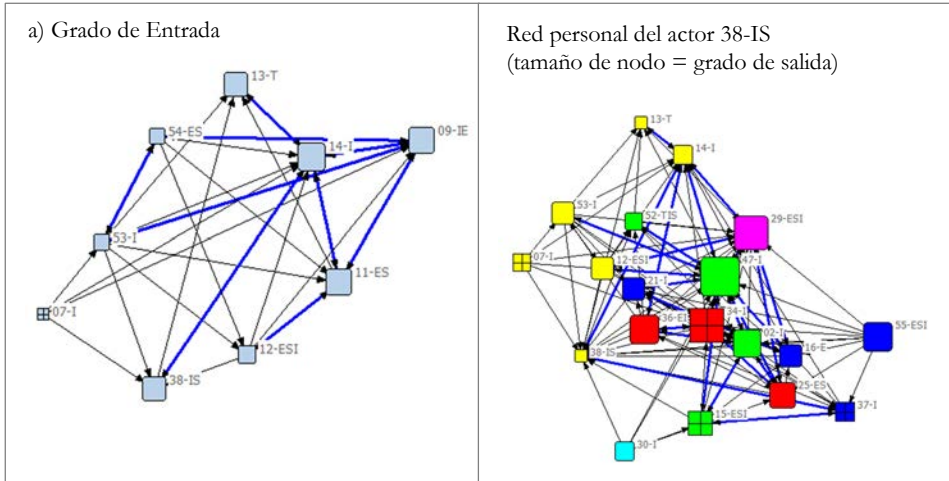
Así por ejemplo, únicamente dos actores pueden ser considerados como altamente prestigiosos en el conjunto de la red social (14-I y 11-ES). A partir de ahí ningún otro actor, en ninguno de los indicadores restantes, responden a ese calificativo. Hay que descender a tomar en consideración el nivel medio-alto de centralidad. En este nivel dos actores institucionales gozan de un nivel relevante de prestigio. El primero combina cargos de alcalde y a la vez en el consejo comarcal, pero también en otras actividades de la comarca (09-IE); es reconocido principalmente por los actores de la comarca.

El segundo de estos actores, sin embargo, tiene una doble fuente de prestigio desde el punto de vista territorial, la comarca del Bajo Aragón (donde reside), por un lado, y la comarca del Matarraña, por otro (38-IS). En este caso, su prestigio, siendo solo medio-alto, sí proviene de fuentes diversas, tanto desde el punto de vista territorial (ambas comarcas), como sectorial (y a su vez con relaciones con actores de subestructuras diversas). A las mencionadas afinidades políticas, habría que añadir otros factores explicativos, como su actividad social (sindical), su elevado nivel de formación (la más alta de todos los miembros de la red), así como su presencia en el grupo de acción local OMEZYMA y sus órganos directivos (con cargos muy destacados) que, recordemos, incluye a ambas comarcas.

Este último actor ejemplifica aquellos cuya actividad social y reconocimiento a otros actores está significativamente por debajo del que reciben. Como consecuencia, los indicadores referidos a acceso y proximidad a recursos relacionales (grado de salida y cercanía de salida respectivamente) se sitúan en niveles bajos o muy bajos, y únicamente su capacidad de intermediación puede calificarse como medio-baja. En todo caso, esta es insuficiente para que, pese a su nivel de prestigio y posición en determinados cargos, esté desarrollando un papel verdaderamente relevante en la red social. Unos resultados muy similares caracterizan al actor técnico (13-T). Aunque en contextos socio-profesionales algo diferentes, en ambos puede estar operando un proceso muy similar y ya comentado, la no incorporación a su círculo de reconocimiento y valoración, de forma voluntaria, de otros actores a los que se puede incluso conocer relativamente bien.

En el lado opuesto, actores que, pese a no contar con un buen nivel de prestigio ni ser considerados como muy próximos por sus relaciones de entrada, sí alcanzan una cierta relevancia en lo que se refiere a relaciones de salida (sobre todo 53-I y 12-ESI). En el primer caso esa capacidad de acceso a otros actores se debe, principalmente, a los cargos en el consejo comarcal, que es la principal organización de proyección supramunicipal, pero también a las relaciones personales con actores económicos (y por ello éstos perfiles están también presentes en la única tríada completa de la que participa. Por su parte, en el segundo la principal razón reside en la actividad de representación de los agricultores de la comarca, que le permite formar parte de redes tanto de actores económicos (participa en una tríada completa) como de político-

Figura 9.7.8: Grupo cohesivo núm. 8 (Bajo Aragón y Matarraña) ($D = 0,49$) y red personal del actor 38-IS)



institucionales (en tanto que también mantiene vínculos político-institucionales, principalmente en el ámbito local).

9.7.6. La debilidad relacional del segundo nivel del poder político-institucional de la derecha frente al éxito de iniciativas económicas con fuerte proyección externa

El último grupo cohesivo que puede considerarse como significativa es el número 3 (Tabla 2). Sin embargo, hay que hacer notar el gran salto que se produce entre los cinco anteriores, con niveles de densidad muy altos (entre $D = 0,57$ y $D = 0,49$), y este, cuya densidad roza con lo que podemos considerar como mínimamente significativa ($D = 0,27$). Está compuesto por seis actores, con diversidad en cuanto a formación (la mitad con estudios de enseñanza secundaria, un tercio con estudios superiores, y el actor restante con estudios primarios), con la clásica reducida presencia de mujeres (solo uno de los actores), y diversidad también en cuanto a los intervalos de edad en los que se sitúan los actores (desde menores de 35 años, hasta mayores de 60, con un tercio entre 36 y 45, y otro entre 46 y 60 años). Si los anteriores parece que no son claramente factores de cohesión, cabe preguntarse si hay una influencia lo

suficientemente clara de la proximidad geográfica entre los actores. La característica es que todos los actores proceden de pequeños municipios, sobre todo del Bajo Aragón (dos tercios), pero también otros proceden de municipios limítrofes de la Comarca del Matarraña. Adicionalmente, las distancias entre los municipios son relativamente elevadas, por lo que no cabe pensar que éste sea el principal factor de cohesión.

Por último, con relación al perfil socio-profesional cabe destacar que la mitad de los actores responden a un perfil político-institucional como primer factor de relevancia social, e incluso otros dos tienen o han tenido claros vínculos con este tipo de actividades (aunque ciertamente una menor presencia en la vida político-institucional y en todo caso casi exclusivamente en el ámbito municipal). Sin embargo, el factor clave y que explica la conformación de un grupo cohesivo con estos actores no es tanto que haya una dedicación a actividades político-institucionales, sino la orientación política de todos ellos. Y, así como en otros casos se ha detectado alguna subestructura cohesiva en la que mayoritariamente los actores institucionales estaban vinculados al Partido Socialista Obrero Español, en este caso estamos ante un grupo cohesivo en el que los actores con perfil institucional están vinculados principalmente al Partido Popular y, en un caso, al Partido Aragonés Regionalista (aunque con colaboración muy estrecha con el Partido Popular en el ayuntamiento en cuestión).

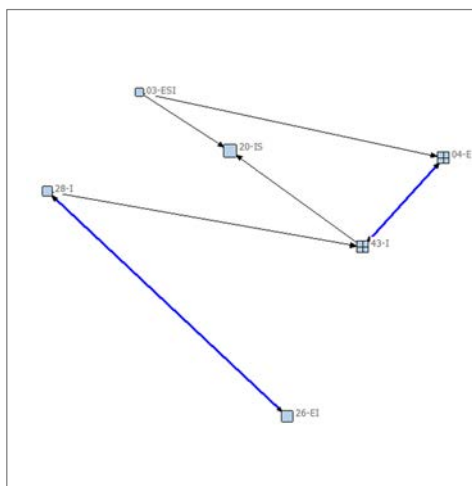
En estos pequeños municipios la dedicación institucional raramente es exclusiva, aunque la relevancia como actor y su inclusión en la red social sí puede deberse fundamentalmente a esta actividad. Lo habitual es que alcaldes y concejales con una cierta relevancia extiendan su actividad al menos al consejo comarca, con responsabilidades diversas según las épocas y los resultados electorales (20-IS, 28-I y 43-I). En algún caso esta presencia institucional va más allá, y se extiende al órgano de cooperación territorial que supone el grupo de acción local, en cuyo seno también se pueden haber ostentado cargos de cierta responsabilidad (43-I).

Sin embargo, si bien los actores anteriores tienen presencia en organizaciones supramunicipales, el resto, con perfil preferente económico (que tienen en su caso el político-institucional en segundo o tercer lugar), tienden a desarrollar su actividad más en el ámbito municipal (03-ESI y 26-EI). En estos casos lo fundamental de su relevancia social se deriva de su actividad económica, vinculada a actividades como el cooperativismo agrario en la escala local (03-ESI); el de las iniciativas emprendedoras en turismo rural y, a partir de ahí, a la representación en la asociación de promotores de turismo en el territorio del Mezquín (04-ES); o bien a la gestión de una empresa de ámbito familiar, pero innovadora y ejemplo de emprendimiento, con una producción centrada principalmente en el aceite de calidad (con una destacada presencia en buena parte del triángulo Barcelona-Zaragoza-Valencia, y con exportación a Francia, Reino Unido e Italia) (26-EI).

Desde el punto de vista relacional, y en el contexto de la red social, la mayor parte de estos actores ocupan posiciones de reducida centralidad. Pese a la presencia de dos díadas recíprocas, hay algún actor que no recibe ningún reconocimiento desde dentro del propio grupo cohesivo, y otros dos que son reconocidos por solo un actor. Ello da como resultado una débil estructura relacional. Los niveles de prestigio acumulado en el contexto de la red social son bajos o muy bajos (03-ESI y 28-I), o medio bajos (los cuatro restantes actores). Solo en un caso se alcanza un nivel de cercanía global medio-alta desde el resto de actores, lo cual hace que este actor sea considerado algo más central y próximo por todos los demás, probablemente por la buena valoración y reconocimiento que tiene por su labor al frente de una empresa que ha sabido ser competitiva y obtener un destacado éxito en el contexto comarcal (26-EI).

En lo que a relaciones desde los actores en cuestión se refiere, solo uno alcanza un nivel medianamente significativo (medio-alto) en cuanto a actividad social y acceso a recursos relacionales, relacionado con la actividad al frente de un ayuntamiento durante varias legislaturas, así como la presencia en el consejo comarcal, lo que le permite acceder a una cierta red de contactos (28-I). El ejercicio de cargos político-institucionales más allá del ámbito estrictamente local, bien en el consejo comarcal (28-I) o bien en el consejo comarcal y en el grupo de acción local (43-I), contribuyen a que en las relaciones de salida algunos actores se tengan una proximidad medio-alta al resto de actores, lo cual supone una cierta centralidad al tener, comparativamente, un acceso más fácil a determinados recursos relacionales, a actores con una centralidad mayor en el conjunto de la red.

Figura 9.7.9: Grupo cohesivo núm. 8 (Bajo Aragón y Matarraña) (D = 0,27)



En este contexto, la débil centralidad respecto a otros actores contribuye a que su capacidad de intermediar entre pares de actores en la red social sea lógicamente baja (medio-baja en todos los casos). Únicamente puede destacarse que cuando se tienen en cuenta todas las relaciones en la red, uno de los actores alcanza una –en este contexto- meritoria capacidad medio-alta de intermediación (centralidad de flujo de intermediación), en este caso con relación a su posición y relaciones desde la asociación de turismo del Mezquín (04-ES). Aun así, y teniendo en cuenta esa posición en una organización que en teoría debería estar bien reconocida en el territorio, ese potencial queda por debajo de lo esperado, y parece estar claramente limitado por la débil articulación e integración de este actor en el conjunto de la red social. Es muy

posible que el hecho de que las tareas de representación de este actor se limiten a los emprendedores de turismo rural del valle del Mezquín, y que la organización en sí no tenga tampoco una actividad intensa ni presencia en la vida económica de la comarca (a diferencia, por ejemplo, de la Asociación de Turismo Rural del Bajo Aragón y, sobre todo, la Asociación Empresarial Mezquín – Bajo Aragón).

9.7.7. Reflexiones finales

De todo lo anterior, en el área de estudio de las comarcas del Bajo Aragón y Matarraña pueden destacarse varios aspectos:

- 1) En determinadas subestructuras cohesivas el peso de los actores político-institucionales es muy amplio (no en vano suponen algo más del 40 %): consejos comarcales como ámbito de proyección político-institucional, y fuente de reconocimiento y relevancia social. Subyace también la tendencia a identificar a actores político-institucionales que operan en un ámbito supra-municipal como relevante.
- 2) La proyección político-institucional no acaba en los consejos comarcales. Hay estructuras cohesivas que concentran un número destacado de actores con proyección en otras instituciones, como la Diputación Provincial de Teruel e incluso las Cortes de Aragón. El Bajo Aragón y Matarraña puede considerarse como una cantera importante de políticos con cargos importantes a nivel provincial y presencia y también algunos cargos de relevancia en la escala regional. En este sentido, algunas subestructuras constituyen verdaderas reservas de capital social *bridging* (por ejemplo, a través de los puestos en la Diputación Provincial) y, sobre todo, *linking* (en la propia Diputación, en las Cortes de Aragón e incluso en el gobierno regional). Suelen corresponderse con aquellas en las que los niveles de densidad interna son más elevados, con una proporción elevada de diádas recíprocas, y presencia igualmente significativa de tríadas completas.
- 3) La variable política está muy presente y tiene un elevado poder explicativo de muchas de las alianzas entre actores, pero obviamente no es la única variable. Hay subestructuras en las que, o bien predominan determinados partidos u orientaciones, o bien dentro de ellas, éstos son mayoría entre los actores político-institucionales. Así, en las dos subestructuras más cohesivas predominan actores vinculados a partidos de izquierda (habitualmente PSOE y Chunta Aragonesista, aunque en algún caso, excepcional, aparece también Podemos). El Partido

Popular y su socio Partido Aragonés aparece en estructuras menos cohesivas (la cuarta y la sexta por su nivel de cohesión). Sin embargo, pese a esa menor cohesión interna (por tanto, menor dotación de capital social bonding respecto a subestructuras previas), lo fundamental en alguno de estos casos (por ejemplo, en la cuarta subestructura según nivel de cohesión) es el importante stock de capital social linking, con presencia de actores sociales en las Cortes de Aragón, el Senado y, en épocas relativamente recientes, subsecretaría ministerial.

- 4) Hay también subestructuras en las que la presencia político-institucional es menor, y en estos casos no suele darse una dominancia tan clara por parte de partidos de izquierda o de derecha (por ejemplo, con dos o tres actores del PP y uno del PSOE, o uno de Izquierda Unida, uno del PSOE y otro del PP). Por último, solo hay una subestructura en la que no hay presencia político-institucional, dominada por actores económicos; se caracteriza por un elevado nivel de cohesión relacional y coherencia en cuanto a actividades a las que se vinculan los diferentes actores.
- 5) Las alianzas territoriales están también muy presentes, de forma paralela e incluso en alguna ocasión por encima de las alianzas político-institucionales. En algún caso, como en los municipios del valle del Mezquín, que conforman una subestructura con una clara base territorial, se produce una confluencia también con la orientación política de los actores con representación municipal y comarcal (con una importante mayoría de actores vinculados al PSOE, cinco de los nueve que componen la subestructura, más uno vinculado a Chunta Aragonesista).
- 6) Allí donde dominan claramente los actores económicos, el elemento de cohesión gira en torno a iniciativas emprendedoras en el sector agroalimentario, que constituyen uno de los sectores más dinámicos en ambas comarcas. En estos casos la variable territorial está poco presente, de manera que la subestructura se conforma con actores provenientes de municipios de ambas comarcas. Hay otros casos de claro predominio de los actores económicos, pese a la presencia en la misma subestructura de actores político-institucionales. Este es el resultado de la combinación, por un lado, del dinamismo y fuerte proyección externa de las iniciativas empresariales y, por otro, de la debilidad de los actores político-institucionales (cuya actuación se restringe al ámbito municipal, sin apenas proyección ni siquiera en el Consejo Comarcal, ni tampoco en el grupo de acción local).
- 7) Aunque es una característica que afecta al conjunto de la red social, en algunas subestructuras llama la atención el bajo grado de formación de los actores que la componen (llegando incluso a la mitad aquellos que únicamente cuentan con estudios de enseñanza primaria o básica). En contra de lo que pudiera parecer, no hay una asociación clara entre bajo nivel formativo y elevada edad, al contrario. Tenemos una subestructura, aún con un nivel de cohesión significativo, que se

caracteriza precisamente por un buen número de actores con estudios primarios, y a la vez coincide con tener un elevado índice de juventud. Y la tercera variable de esta “preocupante” ecuación es la dimensión política, porque se caracteriza igualmente por una elevada participación político-institucional. Por tanto, esta subestructura cohesiva nos sitúa ante una nueva realidad caracterizada por actores más jóvenes, pero menos formados, y con presencia en las instituciones locales y comarcales.

- 8) En este contexto, a diferencia de otras áreas en las que es tan relevante la presencia y pertenencia al grupo de acción local, o a su órgano de toma de decisiones, aquí este queda muy desdibujado por el importante peso del ámbito político-institucional. Algo similar ocurre con la figura de la gerencia, que en otras áreas adquiere un enorme protagonismo en la red social (traducido lógicamente a centralidad), mientras que aquí ocupa posiciones muy modestas. No se quiere con ello significar que la pertenencia de los actores al grupo de acción local sea un elemento poco relevante, sino simplemente que tiene menor visibilidad y contribuye menos a explicar las alianzas entre actores en la red social. Tampoco se quiere decir con ello que la labor del grupo de acción local no sea relevante; ésta lo es y mucho. Sin embargo, a efectos de relevancia en la red social de actores, es decir, en tanto que fuente de relevancia, prestigio y fuente de alianzas entre actores, su papel queda en gran parte relegado por el institucionalismo asociado a los consejos comarcales y al fuerte peso que aún tiene la Diputación Provincial, así como otras instancias político-administrativas como ámbito de proyección para los actores político-institucionales.
- 9) Por último, al analizar los resultados relacionales se constata tendencia a una significativa diferencia en cuanto a la centralidad derivada de las relaciones de entrada (grado y cercanía de entrada) y de las relaciones de salida (grado y cercanía de salida). Mientras en los primeros se alcanzan valores muy elevados, en los segundos estos son mucho más bajos. Esto suele ocurrir con actores político-institucionales y, en algunos casos, también económicos, muy poderosos, como en muchas otras áreas de estudio. De la misma manera, lejos de estar ante el problema clásico de sesgos estructurales en el recuerdo de las relaciones personales (Molina et al., 2007), aquí se trata de un sesgo intencionado (puesto que los actores reciben siempre la información de todos los que componen la red social) y, por tanto, que cabe asociación con comportamientos propios de élites, y cuyo análisis precisaría abordarse con más propiedad desde la psicología social.

Figura 33: Grupos cohesivos en el Bajo Aragón y Matarraña y su distribución territorial

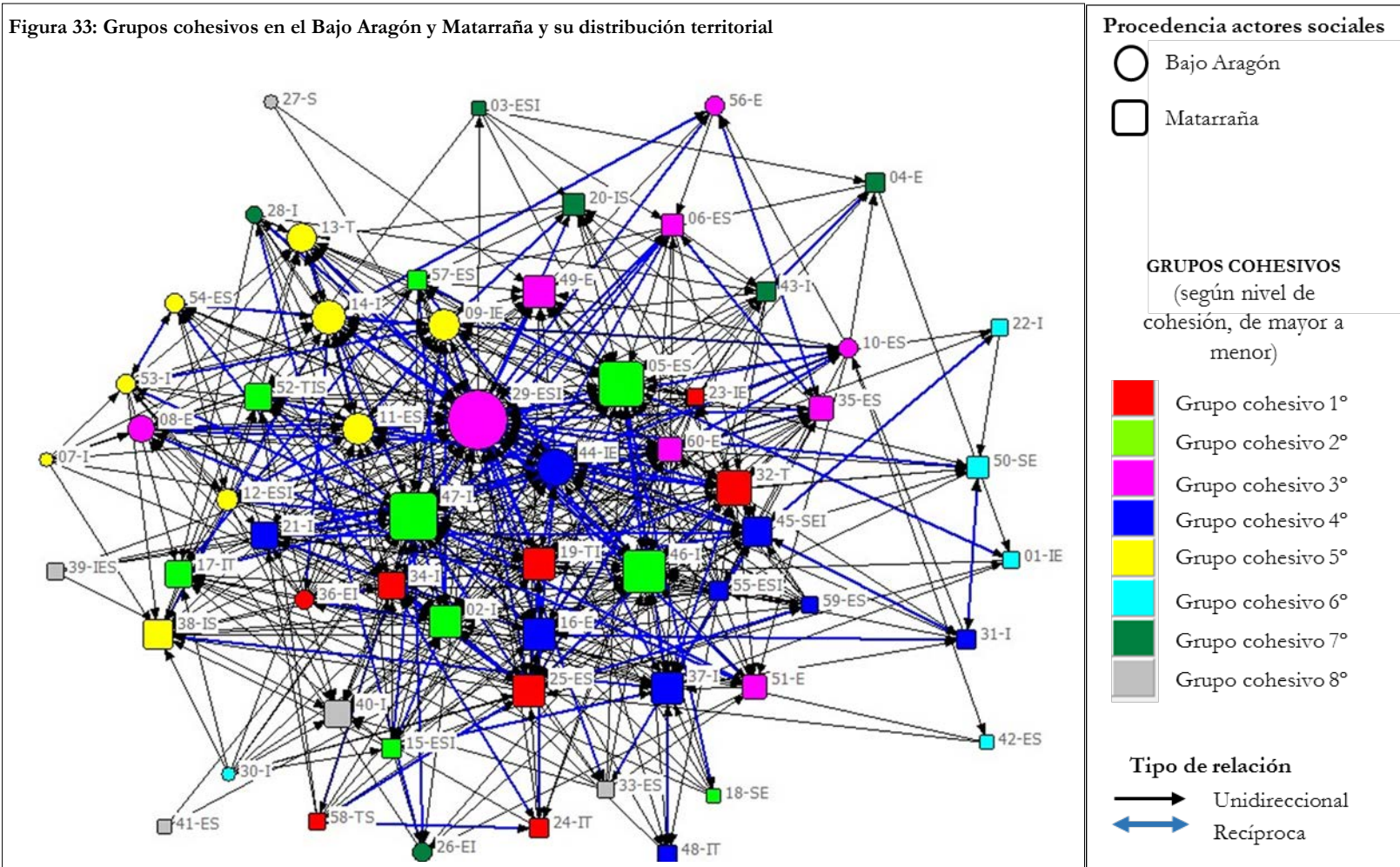


Figura 34: Distribución por edades de los actores sociales del Bajo Aragón y Matarranya

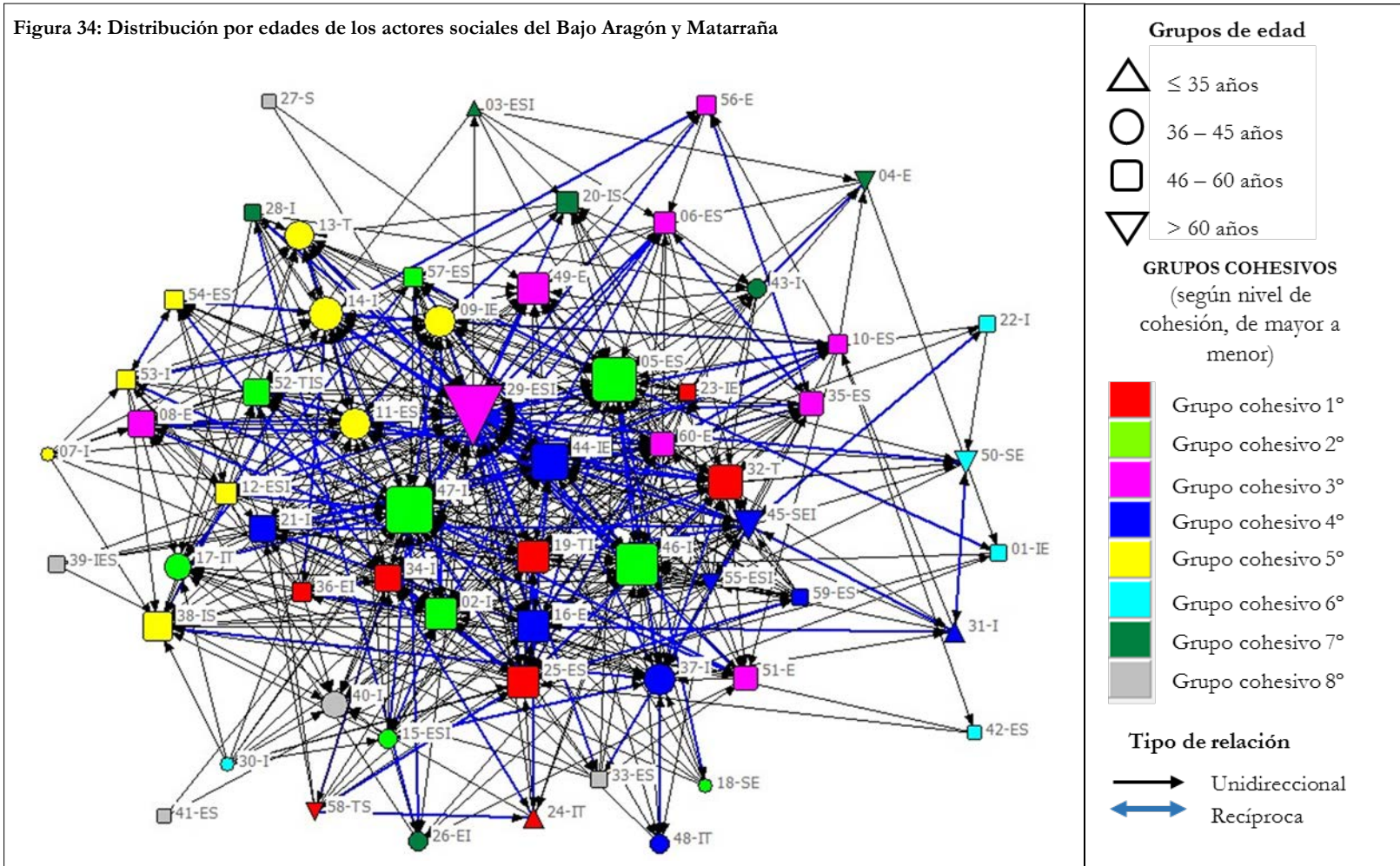


Figura 35: Distribución por sexo de los actores sociales en el Bajo Aragón y Matarraña

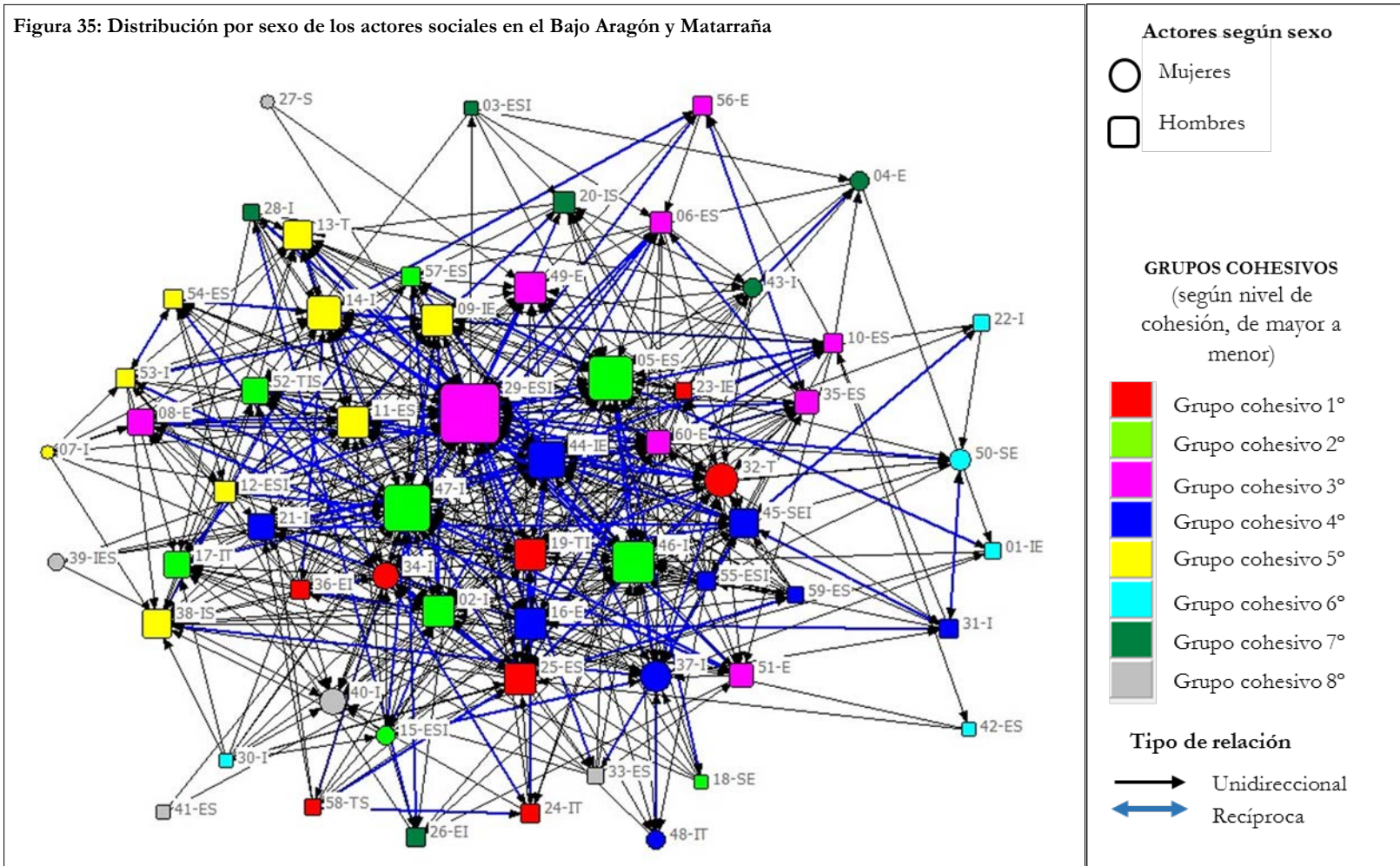


Figura 36: Distribución por niveles de estudios de los actores sociales en el Bajo Aragón y Matarraña

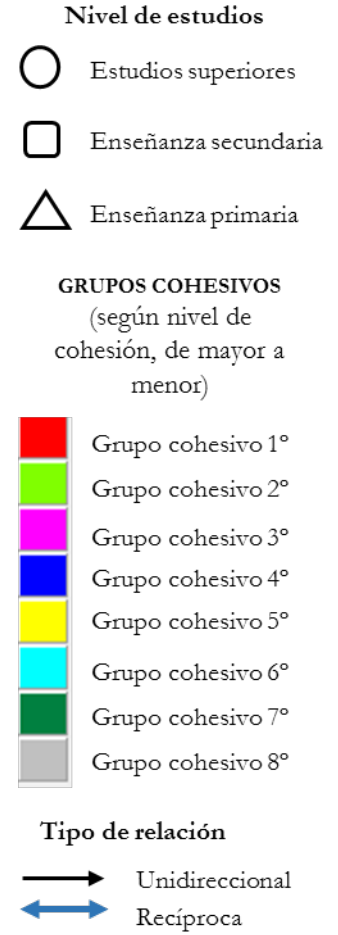
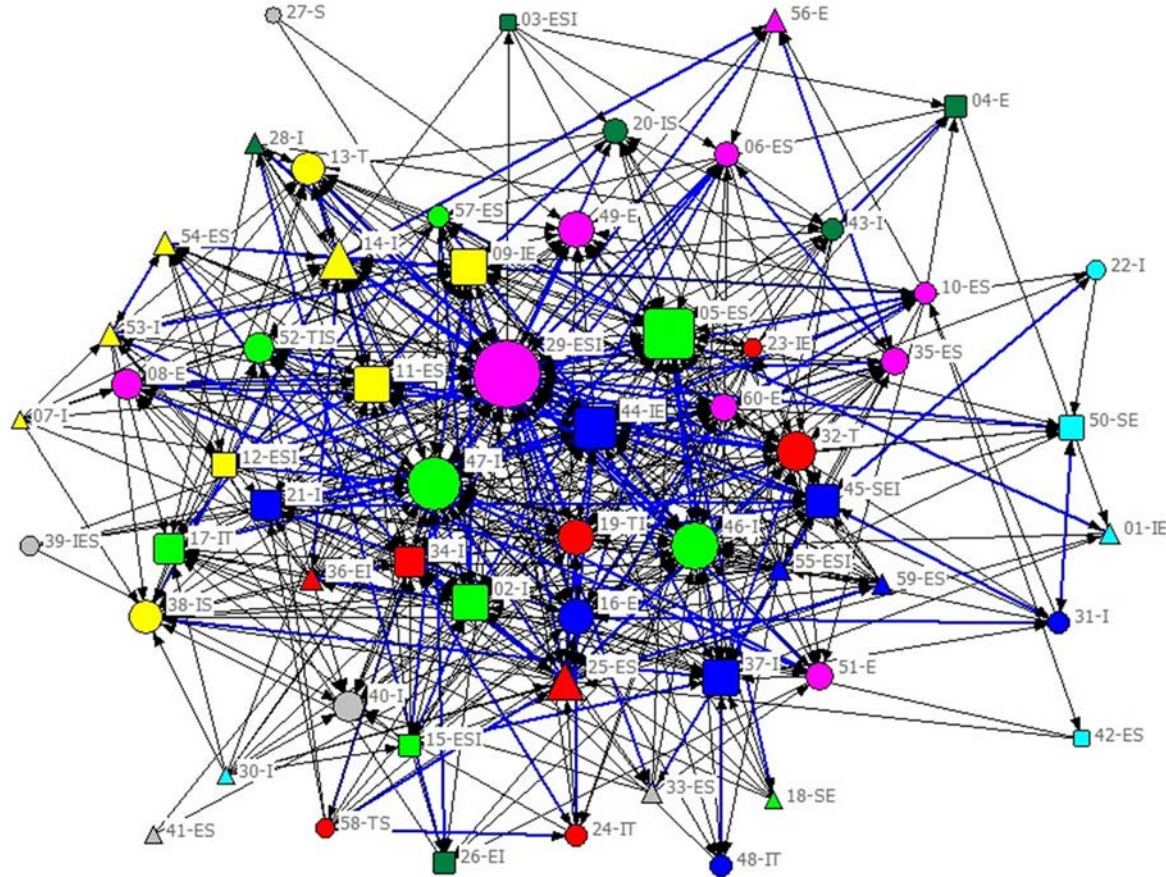
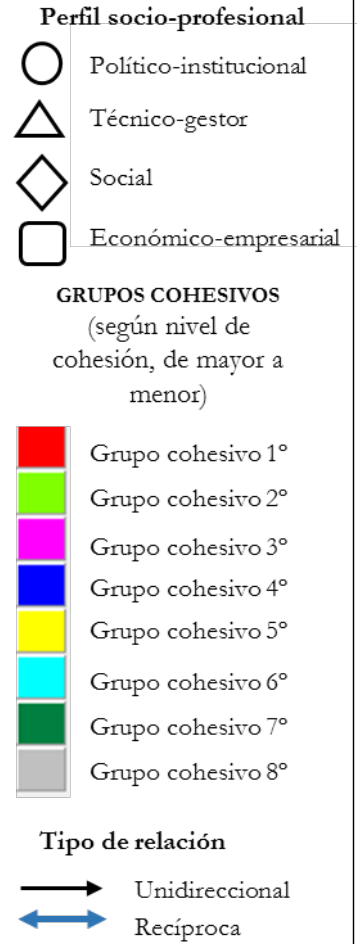
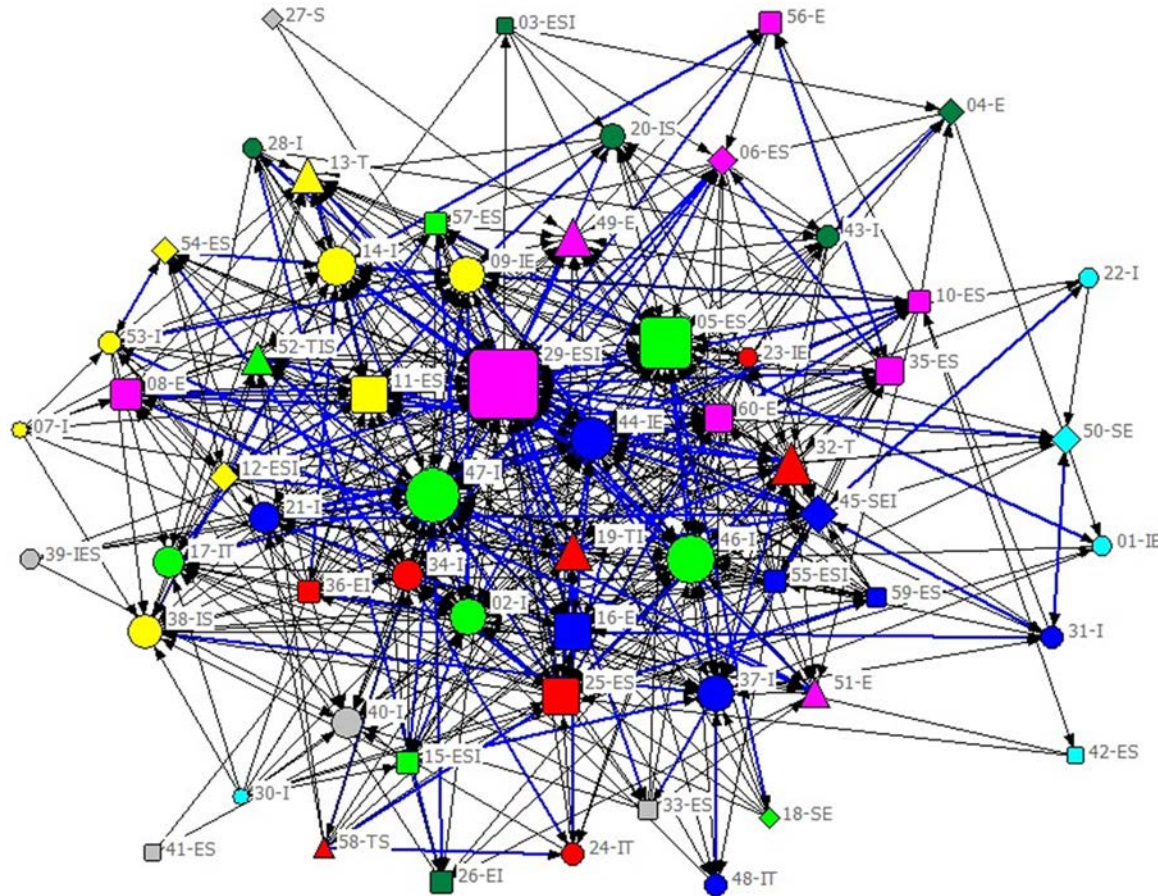


Figura 37: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en el Bajo Aragón y Matarraña, según grupos cohesivos



9.8. Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel

De las ocho subestructuras cohesivas resultantes del análisis de *Factions*, únicamente cinco cumplen el criterio que hemos establecido para ser consideradas como relevantes. Este comparativamente reducido número de subestructuras con un grado de cohesión significativo es una primera característica, que diferencia a las comarcas de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel de otras áreas de estudio. Adicionalmente, una segunda característica hace referencia al grado de cohesión de tales subestructuras, que en este caso tienden a ser comparativamente bajos. Así, por ejemplo, el mayor grado de cohesión que se alcanza en esta zona de estudio ($D = 0,46$) es incluso inferior a la quinta subestructura de la zona de estudio del Bajo Aragón y Matarraña, y supera solo al más alto del N.O. de Murcia (además obviamente del caso más específico de Mariñas – Betanzos). Otro dato que ayuda a poner en contexto a esta zona de estudio es la cohesión total que suman las ocho subestructuras, la más baja de las seis áreas de estudio. De la misma manera, si consideramos solo la cohesión que suman las subestructuras que podemos considerar como significativas, también ésta vuelve a ser la más baja, justo el 75 % (frente al 81 % del N.O de Murcia, y a partir de ahí todas las áreas suman más del 90 %, siempre salvo Mariñas – Betanzos, que suma el 64 % por las razones ya apuntadas).

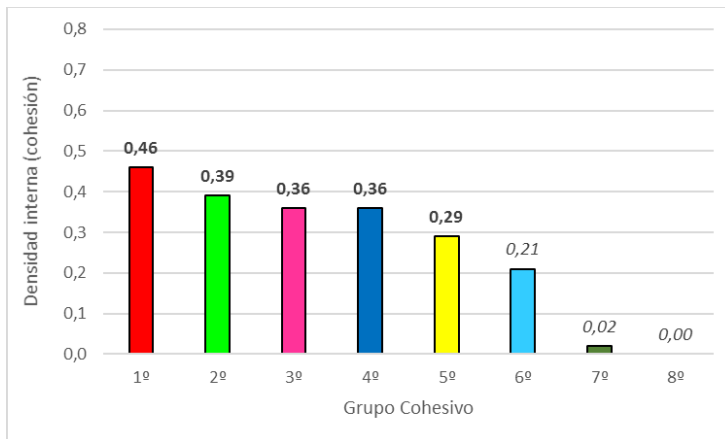
Los datos anteriores apuntan por tanto a que estamos ante un área cuya red social está no solo fragmentada, sino que tampoco esa fragmentación da lugar a grupos de actores especialmente cohesivos. Por tanto, estamos también ante una red social con un reducido nivel de articulación entre los actores. Desde el punto de vista de las estrategias de desarrollo rural parece evidente que el primer y gran reto en una situación como esta ha de ser conseguir una mayor y más eficaz articulación entre actores, dotar de mayor coherencia a los diferentes grupos y, en definitiva, tejer alianzas más sólidas en el seno de la sociedad local. En el supuesto de que esta red social fuese un reflejo fiel de la sociedad local, estaríamos por tanto ante una sociedad con un importante déficit en cuanto a capital social de cohesión (*bonding*), una fase muy primigenia en la que muchas áreas rurales en España han alcanzado avances significativos en las últimas décadas (Esparcia et al., 2016).

Como se está viendo en otras zonas de estudio la variable territorial constituye un importante factor explicativo de la conformación de alianzas entre actores, que aquí se proyectan en subestructuras cohesivas. En esta nueva zona de estudio vamos a ver que esa coherencia territorial está también presente. Como se recordará en apartados anteriores se puso de relieve que el área de estudio está compuesta por dos subáreas o comarcas, como también su nombre indica, la Sierra de Alcaraz por un lado, y el Campo de Montiel por otro. Sin embargo, se señaló que desde el punto de vista

funcional podía subdividirse esta última, y considerar como una subárea diferente a los municipios al sureste de la CN-22, mucho más vinculados a la capital provincial que a cualquiera de los municipios de la Sierra de Alcaraz o del Campo de Montiel. Los resultados relacionales no ponen de relieve que los actores de esta tercera zona, que hemos denominado El Llano, conformen una subestructura cohesiva, sino que aparecen dispersos en varias subestructuras. Es más, de los ocho actores que proceden de esta tercera zona, solo la mitad están en subestructuras que podemos considerar significativas en cuanto a su grado de cohesión, lo cual ya pone de relieve el bajo nivel de articulación de esta tercera zona. De hecho, allí donde aparecen más actores de esta tercera zona (subestructura número 5), su nivel de cohesión interna es nulo.

En consecuencia, un primer resultado a considerar es que se confirma la hipótesis de que esa tercera zona no mantiene vínculos relacionales significativos ni con la Sierra de Alcaraz ni con el Campo de Montiel. Sin embargo, y esto es lo novedoso del análisis, es que pese a ello su grado de articulación interna es tan débil que tampoco consiguen conformar un grupo cohesivo que sea mínimamente significativo. Es decir, débil articulación de esta tercera zona con el resto del territorio, pero también débil articulación interna, lo cual confluye en la idea inicial de que estamos ante un área con un elevado nivel de desarticulación, que se suma y contribuye a esos comparativamente bajos niveles de cohesión de las subestructuras resultantes. Sin embargo, ello no significa que tales subestructuras no tengan su coherencia, como se va a ver en las páginas siguientes.

Figura 38: Grupos cohesivos en Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel



9.8.1. Alcaraz y comarca: centralidad, emprendimiento e innovación en el núcleo de poder económico

La subestructura con mayor nivel de cohesión (número 8 en la Tabla 2), si bien presenta una densidad de relaciones internas modesta ($D = 0,46$) supone una proporción importante en el contexto de esta red social (22 % de la cohesión interna de todas las subestructuras), lo cual pone de relieve que, pese a ello, estamos ante grupo de actores con una comparativamente buena articulación entre ellos. Está compuesto por ocho actores, todos ellos de la Sierra de Alcaraz (excepto uno que proviene de la zona que hemos denominado El Llano), la mitad provienen del propio municipio de Alcaraz, capital de la comarca. De esta forma esta subestructura puede considerarse como la que mejor representa al núcleo de Alcaraz y su entorno (otros dos actores provienen de Salobre, y uno más de Villapalacios, en ambos casos a menos de 20 m. de distancia desde la capital comarcal).

Se trata de una subestructura en la que predominan los actores de edad madura (seis de los actores tiene edades comprendidas entre los 46 y 60 años, y los dos restantes entre los 25 y 35 años). Por su parte, el nivel de estudios es medio-alto, con predominio de actores con estudios superiores (cinco de los ocho, habiendo cursado el resto estudios de enseñanza secundaria), algo que por lo demás está en línea con las subestructuras o grupos más cohesivos de la mayor parte de las áreas de estudio. Por último, y esto sí marca una ligera diferencia, frente al tercio de mujeres que hay en el conjunto de la red social, en esta subestructura esta proporción mejora ligeramente, con la presencia de tres mujeres.

Las anteriores son características que marcan pequeñas diferencias respecto a otras subestructuras, si bien no se alejan excesivamente de las tendencias generales del conjunto de la red social. Sin embargo, junto al territorio, ya mencionado, y que es ciertamente un elemento aglutinador fundamental, hay que mencionar el perfil socio-profesional como segundo elemento articulador, dado que el predominio de las actividades económicas como elemento de relevancia social es abrumador. Efectivamente, siete de los ocho actores se dedican y deben su relevancia a sus actividades empresariales o carácter emprendedor.

El último de los actores de este grupo cohesivo responde a un perfil técnico, y su inclusión en el mismo se debe, por un lado, al factor territorial-locacional (municipio Alcaraz), y, por otro, y probablemente más importante, por su responsabilidad en el equipo de gerencia del grupo de acción local (10-T). En otras áreas hay estructuras organizativas y de gestión territorial (caso de las comarcas y sus respectivos consejos comarcales en Aragón y Catalunya) que llegan incluso a solapar la presencia del grupo de acción local. Sin embargo, cuando no hay otras estructuras supramunicipales más

allá de las mancomunidades (cuyas funciones están obviamente muy diferenciadas), el grupo de acción local tiende a estar muy presente en la vida económica de estos municipios, y esta subestructura es un buen ejemplo (y así se ha podido ver igualmente en un caso paradigmático como El Condado de Jaén). En este caso, la presencia del único actor no económico en un grupo cohesivo conformado por actores económicos, confirma precisamente ese planteamiento.

Las actividades de estos actores económicos son variadas. Tienen una presencia clara aquellas iniciativas de turismo rural, basadas en oferta de alojamiento (51-ES y 59-E), pero igualmente aquellas otras que constituyen actividades complementarias al turismo rural, como los servicios personales de naturaleza vinculados al ecoturismo (senderismo, interpretación ambiental, etc.), o bien la propia oferta de hostelería (35-ES y 59-E respectivamente). En otros casos la oferta hostelera (fuera ya de la comarca) tiene una orientación prioritaria a la demanda de la capital provincial, como lo pone de relieve su localización más próxima a Albacete que a Alcaraz (49-E). Otros por su parte encabezan iniciativas emprendedoras con un claro carácter innovador en el territorio, como la oferta conjunta de servicios a empresas (comunicación, diseño, marketing) y servicios personales vinculados a actividades de ecoturismo y de naturaleza (24-E y 35-ES).

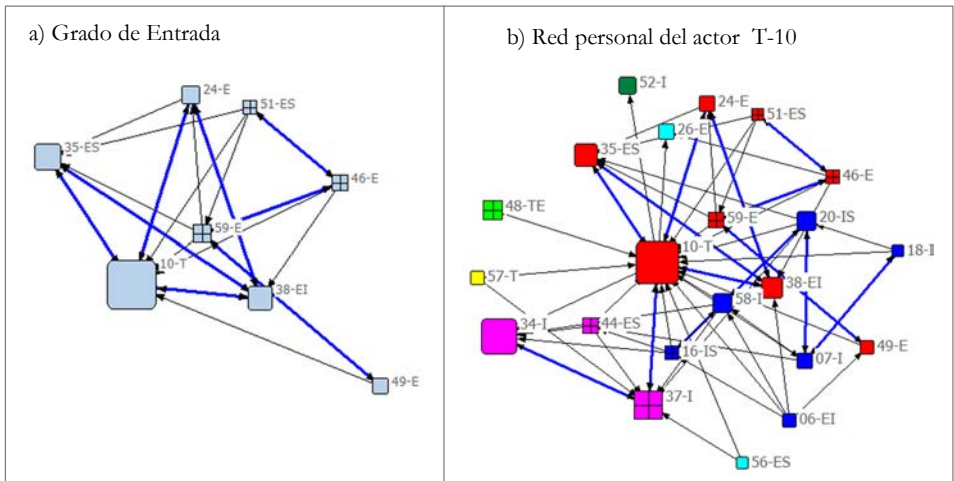
Aunque en un sector diferente, la componente de emprendimiento e innovación está muy presente en las actividades de otro de los actores, a partir, sobre todo, del impulso y liderazgo de diferentes iniciativas en el ámbito de la agricultura y ganadería ecológicas en la comarca⁹⁰ (38-EI). Se han de añadir otros dos tipos de actividades. La primera consiste en el asesoramiento y, sobre todo, apoyo financiero desde su posición en el sector bancario local, a muchas iniciativas empresariales en la comarca; la segunda, aunque aparentemente menos visible, es su participación en actividades político-institucionales en el ámbito local, que también es valorada positivamente por algunos de los actores en la red social. Detrás de estas y otras muchas actividades está presente LEADER, que viene significando un importante apoyo financiero para buena parte de los beneficiarios. Por esta razón el programa, a través del actor técnico responsable (10-T), tiene un papel protagonista como elemento de articulación interna en el grupo cohesivo.

Esta articulación interna deriva de una estructura relacional bastante sólida, que se caracteriza, en primer lugar, por un número relativamente elevado de relaciones diádicas recíprocas (ocho en total); en segundo lugar, porque todos los actores participan en al menos una de tales relaciones diádicas; por último, porque además encontramos tres triadas completas, todo lo cual aporta un nivel de integración y de articulación entre los miembros de la red social bastante eficaz, y sin duda supone un factor de cohesión interna que aporta fortaleza al grupo como tal.

⁹⁰ <http://www.tierraverdeasocco.es/> [Acceso: 20-10-2016]

No obstante lo anterior, si ponemos en contexto las posiciones de estos actores, con relación al conjunto de la red social, la imagen anterior queda sensiblemente distorsionada. En primer lugar, porque solo uno de los que componen el grupo cohesivo presenta un elevado grado de reconocimiento entre el conjunto de los miembros de la red social, como lo pone de relieve el indicador grado de entrada (T-10). Es ciertamente el actor que goza de un mayor prestigio. Esta posición se repite en cuanto a la cercanía al conjunto de actores de la sociored, y no solo a aquellos con

Figura 9.8.1: Grupo cohesivo núm. 8 (Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel) (D = 0,46)



los que mantiene relaciones directas. Todo ello deriva en la posición de liderazgo que mantiene y ejerce tanto en el seno del grupo cohesivo como en el conjunto de la red social. Esta posición de centralidad refleja no solo el prestigio y liderazgo del actor en cuestión, sino también la buena valoración que los actores sociales en general tienen del programa LEADER, a lo cual contribuye la ausencia de otras estructuras de cooperación territorial que vayan más allá del grupo de acción local (y al margen de la mancomunidad, que precisamente en esos momentos está en fase de desarrollo y consolidación)⁹¹. Adicionalmente, la red personal de este actor pone claramente de relieve ese papel de centralidad, más intenso (cuatro de sus cinco díadas recíprocas) en el seno del grupo cohesivo, pero con un gran número de conexiones con otras subestructuras (si bien en su mayor parte estas son de relaciones de entrada, es decir, reconocimiento de otros actores de la red social).

En segundo lugar, entre el resto de actores, solo dos de ellos alcanzan posiciones que cabe calificar como de prestigio y cercanía medio-altas (35-ES y 38-EI). La posición del primero de ellos pone de relieve una cierta popularidad entre los actores sociales

⁹¹ http://www.sacam.org/3_mancomunidad-almenara.html [Acceso: 20-10-2016]

(y entre la población del municipio de Alcaraz y su comarca) por estar presente en diversas iniciativas y asociaciones relacionados con la naturaleza y la sostenibilidad, las tradiciones, etc., en las que se combinan su doble perfil como actor económico y social. Por su parte, el segundo de los actores debe su posición, por un lado, a ese trabajo de impulso, desde hace décadas, de una visión más ecológica y sostenible de la agricultura y la ganadería, habiendo sido el principal responsable del cambio de mentalidad que se está operando en una parte importante de los agricultores y ganaderos de la comarca. Por otro lado, su responsabilidad en el sector bancario local y su implicación en el asesoramiento a emprendedores de proyectos financiados por LEADER también contribuye positivamente a que para éstos también sea una referencia relevante en la red social. Ambos forman parte también de la Asociación Grupo para el Desarrollo Rural de la Sierra de Alcaraz y del Campo de Montiel, responsable de la gestión del programa y eje LEADER en el territorio.

A estos dos actores cabe añadir un tercer actor (24-E), aunque solo con una posición de cierta relevancia en cuanto a cercanía global en la red (pero ya con un nivel de reconocimiento y prestigio medio-bajo), merced a una actividad diversificada, como por ejemplo su papel central en una de las iniciativas innovadoras de servicios a empresas y servicios de naturaleza en el área⁹², su presencia activa en la asociación Mesa del Aceite Sierra de Alcaraz (en cuyo contexto se ha avanzado a la Marca de Calidad, en la que participan una buena parte de los productores de la comarca y en el que se ha consolidado la producción ecológica)⁹³, y la Asociación Ecológica Tierra Verde⁹⁴ (en la que también está presente, entre otros, el actor 38-EI).

En tercer lugar, si analizamos la capacidad de acceso a recursos relacionales, tres de los actores (35-ES, 59-E y, por supuesto, 10-T) tienen un muy buen posicionamiento si se tienen en cuenta las relaciones directas o muy próximas. Son los actores con mayor acceso a recursos externos a esta subestructura cohesiva (y en gran parte, externos a la comarca). No obstante, en líneas generales no puede decirse que el conjunto de estos actores mantenga una articulación excepcional con el resto de actores de la red social, como lo pone de relieve el que su grado de cercanía de salida pueda calificarse, para todos ellos, como medio-alto.

Por último, la fortaleza de esta subestructura relacional se proyecta también en una cierta capacidad de intermediación a nivel de toda la red social. No obstante, como ocurre en otros indicadores, esta se concentra en determinados actores, siendo solo dos de ellos los que alcanzan niveles que pueden calificarse como de elevada o muy elevada centralidad de intermediación (principalmente 10-T y, en menor medida, 35-ES). El primero de estos actores es claramente el punto de contacto para muchas relaciones internas en esta subestructura socio-relacional, pero igualmente dentro de la comarca y en el conjunto de la red social. En este sentido estamos ante un actor que

⁹² <http://www.ecortijo.es/>

⁹³ <http://www.aceitecasa.es/>

⁹⁴ <http://www.tierraverde.eu/>

no solo ejerce un liderazgo claro en la red social, sino que concentra un gran poder en tanto que puede controlar los flujos de relación entre las comunicaciones más eficaces (más cortas, según distancias geodésicas) de una gran cantidad de actores sociales. Por su parte, el segundo de estos actores ejerce esa misma función, pero a un nivel mucho más modesto y más restringido al ámbito comarcal. Si consideramos no solo las vías de comunicación más cortas entre actores, sino todas las opciones que aporta la red social (centralidad de flujo de intermediación) cabe destacar que aquí, adicionalmente, se posicionan con una destacada capacidad de intermediación otros dos actores (49-E y 59-E), los dos vinculados a iniciativas de hostelería dentro y fuera de la comarca (en parte por el reforzamiento mutuo que supone la relación recíproca entre ellos).

9.8.2. Ossa de Montiel: diversidad de perfiles socio-profesionales y proyección local-comarcal

En la segunda subestructura socio-relacional se produce un cierto descenso en el grado de cohesión interna ($D = 0,39$). Pese a ello, presenta una elevada coherencia basada en la variable territorial, es decir, la localización de sus actores, prácticamente todos ellos en la comarca del Campo de Montiel (solo uno de los nueve que componen el grupo reside en Alcaraz). Presenta otras características diferenciadoras. Así, por ejemplo, aquí se combinan varios perfiles socio-profesionales, como los exclusivamente económicos, los técnicos (aunque en este caso, mixtos, técnico-económico y técnico-social), los político-institucionales (uno de ellos igualmente mixto, institucional y económico) y, por último, está igualmente presente el perfil social como prioritario.

La presencia de mujeres es comparativamente más baja que en la subestructura anterior (aquí suponen poco más de una quinta parte, frente a más de una tercera parte en aquel caso). Otras dos variables permiten caracterizar y diferenciar a este grupo cohesivo, no solo en el contexto de la red social de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, sino con relación a la mayor parte de áreas de estudio, la edad y el nivel de formación. Por un lado, es un grupo con una edad muy joven en el contexto de estas zonas rurales, con cinco de sus nueve miembros con edades entre los 36 y 45 años, e incluso uno con menos de 35 años. Solo tres de los actores tienen entre 46 y 60 años. Por otro lado, en cuanto al nivel formativo, predominan aquellos con estudios secundarios (cinco de los nueve actores), con una presencia destacada de aquellos con estudios primarios (tres actores), y solo uno de ellos tiene estudios superiores.

Los actores económicos de este grupo cohesivo están presentes en actividades diversas, que van desde la valorización de residuos de poda, silvícolas y de la industria de la madera (21-E), hasta rutas ecoturísticas en espacios naturales próximos (29-E). Hay casos en los que, desde una primera fase, con la valorización y puesta en marcha de una innovadora y competitiva la producción ecológica de productos agrícolas y plantas aromáticas, se pasa a una segunda en la que se incorpora la gestión de un pequeño hotel rural, todo lo cual le ha valido al actor en cuestión un importante reconocimiento a la excelencia a la innovación para mujeres rurales (19-ES).

Por su parte, los actores técnicos se centran preferentemente en el ámbito municipal, bien como técnicos de turismo, sobre todo en el vecino Parque Natural de las Lagunas de Ruidera (48-TE), o bien vinculados a cuestiones de sostenibilidad local y agenda 21 (09-TS). Desde un perfil con una orientación de participación social (y por tanto menos de responsabilidad técnica), hay también confluencias en temas de agenda 21 local, desde el enfoque del asociacionismo cultural y ambiental (39-S).

El perfil político-institucional está también presente en esta subestructura (13-I y 30-IE). A diferencia de otras zonas de estudio, la principal proyección aquí es casi exclusivamente el ámbito local, además de la tradicional mancomunidad (en este caso hay que destacar que el municipio de Ossa de Montiel únicamente se integra en la mancomunidad de su mismo nombre, mientras que la mayor parte del resto de municipios se integran en dos e incluso tres mancomunidades)⁹⁵. Cuando esta proyección ha trascendido el ámbito municipal y, además de la mancomunidad, ha sido en el marco de la Fundación SACAM, en la que se integran los municipios de ambas comarcas, una de cuyos ámbitos de actuación principal es en tanto que socio público de la Asociación SACAM – Grupo para el desarrollo Rural de la Sierra de Alcaraz y del Campo de Montiel⁹⁶. Con estos datos cabe deducir por tanto que el papel de los actores político-institucionales es muy diferente al que hemos podido ver en otras áreas de estudio, por ejemplo, de Teruel o Catalunya, por la proyección que allí tienen en las estructuras comarcales. Este comportamiento también se ha podido ver en El Condado, donde la fuerte presencia del grupo de acción local y, en particular, de los gerentes en la red social, deja en segundo plano a los actores político-institucionales que incluso puedan estar implicados en el mismo (y aquí ni siquiera de forma directa sino a través de una fundación pública⁹⁷).

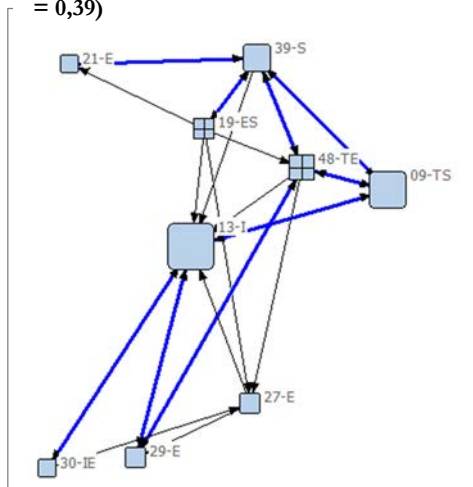
⁹⁵ <http://infoayuntamientos.com/provincia/30/albacete/#.WOo0gYjyicv>

⁹⁶ http://www.sacam.org/1_asociacion-sacam.html

⁹⁷ http://www.sacam.org/2_fundacion-sacam.html

La estructura relacional entre este grupo de actores es relativamente coherente y cohesiva, como lo ponen de relieve las nueve díadas recíprocas y la tríada completa, además de otras relaciones de entrada o de salida. Internamente la distribución de relaciones presenta lógicos desequilibrios, con dos actores ausentes de cualquier relación recíproca, por un lado, frente a otros cuatro que concentran tres y hasta cuatro díadas, por otro. Ello se traduce en los indicadores de centralidad, de manera que, si nos referimos a las posiciones que se derivan de las relaciones de entrada, dos son los actores que principalmente alcanzan niveles de centralidad relevantes (13-I y 09-TS). Ellos son los únicos cuyo nivel de prestigio en el contexto de la sociored puede considerarse alto o muy alto; son igualmente los más accesibles más allá de las relaciones con los actores más próximos, y son también los que concentran la mayor capacidad de intermediación tanto directa entre pares de actores como en el conjunto de la red (centralidad de flujo de intermediación).

Figura 9.8.2: Grupo cohesivo núm. 7 (Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel) (D = 0,39)



Esta posición de centralidad (liderazgo, proximidad al resto de actores en la sociored y capacidad de intermediación) está asociada en el primer caso (13-I) al cargo que el actor ocupa en el consistorio municipal, y no tanto a su persona (tal como se desprende de las entrevistas). Sin embargo, en el segundo caso (09-TS) la posición se basa, sobre todo, en la trayectoria profesional como técnico ambiental y de desarrollo, a la que se sumaba durante un amplio periodo el destacado papel de representación formal de este actor en la Red de Ciudades y Pueblos Sostenibles de Castilla-La Mancha así como en los procesos de Agenda 21 Local que se llevaron a cabo hasta los años 2011-2012⁹⁸.

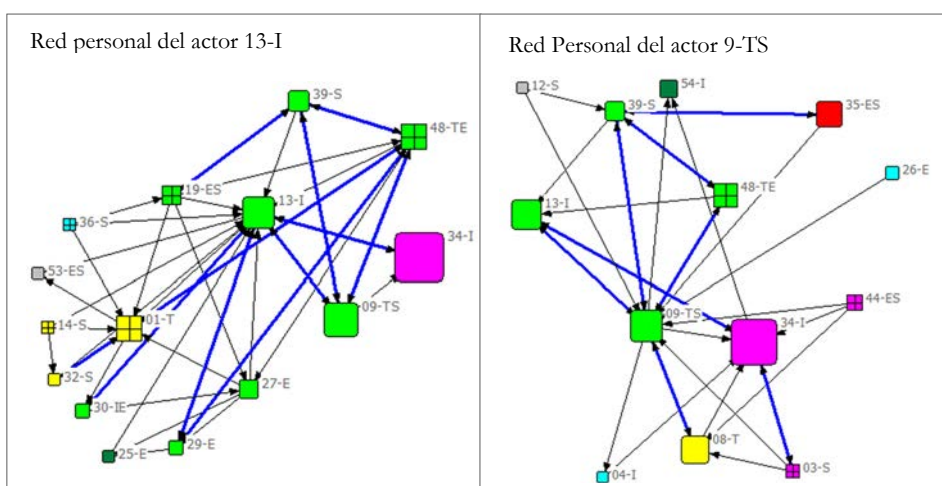
Si nos atenemos a la inserción y actividad social (a partir de los indicadores basados en las relaciones de salida), el abanico de actores en el primer nivel de centralidad se amplía solo ligeramente (mientras que por otro lado el actor político-institucional pasa a un nivel de centralidad solo medio-alta, comportamiento bastante frecuente en muchos de estos actores).

⁹⁸ <http://ossademonitel.absostenible.es/index.php?id=791>
<http://www.castillalamancha.es/actualidad/notasdeprensa/la-red-de-ciudades-y-pueblos-sostenibles-de-castilla-la-mancha-reconoce-los-municipios-y>

Se trata en todos los casos de actores que efectivamente participan de manera muy activa en las redes sociales personales, cada uno en sus diferentes ámbitos, ya sea éste el asociacionismo ambiental (39-S), la especialización desde la administración local como técnico en cuestiones de turismo de naturaleza (48-TE), o bien como emprendedora y gestora de iniciativas, entre otras, de turismo rural (19-ES). Estamos en estos casos ante un segundo nivel de centralidad en el grupo cohesivo, dado que esa mayor capacidad de acceso a recursos no se transforma en capacidad de intermediación, ni tampoco en una muy elevada proximidad global a los actores más poderosos en el conjunto de la red social.

En todo caso, si se compara esta subestructura socio-relacional con la anterior, aquí los niveles de centralidad tienden a ser algo menores, pero también es de destacar que las desigualdades en su distribución entre actores son también menores. Y ello es debido principalmente a que, a diferencia de la subestructura anterior, en la que un solo actor no solo reunía una gran centralidad relacional, sino que ésta se extendía a toda la red social (10-T), en esta los actores mejor posicionados o bien ejercen su centralidad en el ámbito comarcal (13-I), o bien hay una fuerte tendencia a que las relaciones se establezcan con actores por lo general no excesivamente bien posicionados (9-TS).

Figura 9.8.3: Redes personales de los actores 13-I y 9-TS



9.8.3. La comarca del Campo de Montiel: del *linking* político-institucional a ejemplos de innovación y emprendimiento empresarial

Las dos siguientes subestructuras presentan el mismo grado de cohesión, a muy corta distancia de la anterior ($D = 0,36$). La primera de ellas (número 1 en la Tabla 2) presenta varias características diferenciadoras. En primer lugar, la elevada presencia de mujeres (cuatro, de un total de siete actores), situación muy poco frecuente en las áreas de estudio de la España rural interior (de hecho, solo hay casos con mayoría de mujeres en Catalunya Central). En segundo lugar, la edad es comparativamente más elevada que en el caso anterior, con el predominio de actores cuya edad se sitúa entre los 46 y 60 años (cinco actores, aunque situándose los dos restantes entre los 36 y 45 años). En tercer lugar, predominan los actores con estudios primarios, a diferencia de prácticamente todas las subestructuras socio-relacionales (cuatro de ellos tienen estudios primarios, por solo dos con estudios secundarios y uno con estudios superiores). En cuarto lugar, todos ellos pertenecen a la comarca del Campo de Montiel (principalmente de El Bonillo y de Munera), aunque también un actor proviene de Balazote, municipio que hemos incluido en esa tercera subárea, el Llano, más próxima funcionalmente a la capital provincial, y de hecho está también mucho más próximo a esta última que a la capital comarcal, Ossa de Montiel.

Por último, esta subestructura se caracteriza por la presencia mayoritaria de actores de perfil político-institucional (tres de los siete actores), distribuyéndose los restantes entre el perfil económico y social. En dos de estos actores político-institucionales coincide el hecho de que tienen nivel de estudios primarios. El ámbito territorial en el que los actores político-institucionales proyectan su actividad principal va a condicionar su papel en la red social, teniendo en cuenta que todos aquellos que ocupan cargos de alcalde pertenecen también a la Fundación SACAM, que es a su vez la que gestiona, entre otros, el programa LEADER; pero como se ha visto en el caso del municipio de Ossa de Montiel, ese ámbito supramunicipal (sea el de la propia fundación o de la mancomunidad) no siempre implica que el actor en cuestión haya alcanzado una proyección supramunicipal destacada, a no ser que ocupe cargos de relevancia en esta escala. Así, algunos de los actores de esta subestructura se mueven principalmente en la escala local, y en la supralocal antes mencionada, pero sin ocupar cargos de relevancia más allá de la alcaldía (31-I). Otros sin embargo sí han tenido o tienen una proyección mayor, desde la alcaldía en sus respectivos municipios hasta, incluso, las cortes regionales, pasando por cargos de responsabilidad en la Asociación o en la Fundación SACAM, en la mancomunidad o en la diputación provincial (34-I y 37-I).

Un aspecto característico en la comarca de Ossa de Montiel es la presencia de una red de actores sociales relevantes que constituyen o están vinculados a verdaderas redes de apoyo social. Este tipo de redes están presentes en muchas áreas rurales, pero no siempre estos movimientos alcanzan relevancia social, como es el caso, posiblemente por lo innovador que en el territorio es poner en marcha y mantener una asociación volcada con el mundo de la discapacidad (43-S)⁹⁹. En otros casos lo que tenemos es la emergencia, como hemos visto en otras áreas (como por ejemplo, El Condado) de asociaciones de mujeres, comprometidas con una mayor valorización del papel de la mujer en su entorno social (03-S).

Aunque en la capital comarcal tienden a concentrarse buena parte de las iniciativas innovadoras, también en los municipios próximos hay un tejido emprendedor que intenta aprovechar las oportunidades y potencialidades locales. Así, surgen iniciativas modestas y muy desde la base, lideradas por mujeres, que han adquirido reconocimiento social, en gran parte por su doble compromiso en la movilización de las iniciativas empresariales encabezadas por mujeres, por un lado, y por el hecho de tratarse de una iniciativa innovadora que estaba orientada, en sus inicios, al apoyo a colectivos desfavorecidos a partir de servicios de proximidad, por otro, como hace años lo recogían diferentes reconocimientos y premios (44-ES) (García, 2006). Otras iniciativas pueden no tener un carácter tan aparentemente innovador en el territorio, pero son en todo caso ejemplos de emprendimiento empresarial muy reconocidos en la comarca (11-E). Como es frecuente, la relevancia en la red social deriva fundamentalmente del carácter emprendedor en la propia actividad empresarial, pero también contribuye a ello la participación de algunos actores en organizaciones de representación empresarial a nivel supralocal, en este caso a en la organización de representación a escala de la provincia de Albacete¹⁰⁰.

En cuanto a la estructura relacional, la primera característica es que estamos ante un grupo de actores que podríamos calificar como de cohesión media. Hay un total de siete relaciones diádicas recíprocas, y solo uno de los siete actores no participa en ninguna de ellas. Pero, por otro lado, no se llega a configurar ninguna tríada completa, lo cual implica una cierta debilidad, máxime cuando se trata de actores que tienen como elemento en común el territorio (comarca del Campo de Montiel), una cierta vinculación con cuestiones sociales (incluso desde la iniciativa emprendedora), y una presencia destacada, en número, de actores político-institucionales. Si nos atenemos, por ejemplo, al prestigio relacional, la estructura de actores está dominada por aquellos con perfil político-institucional que tienen una clara e importante proyección supralocal, más allá de su presencia o cargos en la mancomunidad, asociación o

99

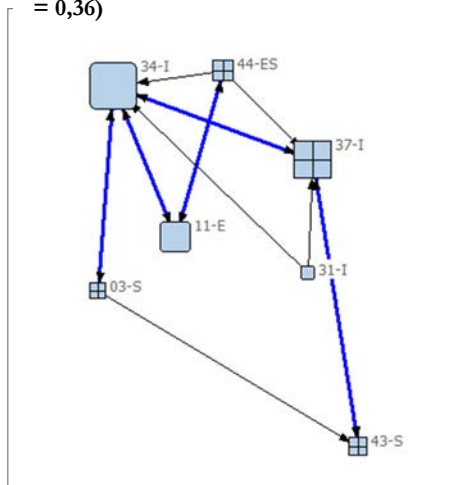
http://www.munera.es/index.php?option=com_content&view=article&id=249:asociacsocio-sanitaria-y-cultural-qla-mejorana-de-muneraq&catid=61:asociaciones-y-hermandades&Itemid=149

¹⁰⁰ <https://www.feda.es/feda/asociaciones-junta-directiva/item/6787-asociacion-provincial-de-distribuidores-de-albacete>

fundación SACAM. Es decir, son aquellos que están o han estado presentes, adicionalmente, en la diputación provincial o en las cortes regionales (34-I y 37-I). Por el contrario, no resulta sorprendente que el actor con perfil político-institucional que únicamente está presente en las instituciones supralocales (mancomunidad, asociación o fundación SACAM), sin cargos de relevancia, no solo no participa de ninguna relación recíproca, sino que tampoco recibe ningún reconocimiento externo (ausencia de relaciones de entrada), lo que lo sitúa en una posición marginal en la red social (31-I). Probablemente la localización geográfica del municipio, también periférica, contribuye a que este actor esté no solo poco vinculado con el resto de la comarca, sino que tampoco juegue o tenga excesivo interés en asumir funciones de responsabilidad en instituciones que, desde la periferia geográfica, se ven con cierta lejanía.

Los dos principales actores político-institucionales (34-I y 37-I), en términos de prestigio, son también los únicos que se revelan como más próximos a los más centrales en la red (mayor cercanía de entrada). Es decir, desde el punto de vista de la estructura relacional, son los que ocupan posiciones de mayor prestigio, y a la vez los considerados con una muy elevada capacidad de acceso a los más poderosos en la red social. Así pues, estos actores tendrían, en principio, un destacado papel como puente con otros actores sociales dentro de la sociored (capital social *bridging*).

Figura 9.8.4: Grupo cohesivo núm. 1 (Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel) ($D = 0,36$)



Sin embargo, tampoco es totalmente cierto que estos actores institucionales más prestigiosos sean realmente los que tengan mayor acceso a todos los recursos relacionales en la red social. Es decir, pese a ser los más prestigiosos, no son los que tienen una mayor actividad social dentro de la red social, ni tampoco un mayor acceso a los recursos relacionales del conjunto de la red social (grado de salida únicamente medio-alto e incluso medio-bajo), ni tampoco son los que tienen una mayor cercanía a otros actores muy centrales en la red. Estamos por tanto ante el comportamiento y posición típica de actores institucionales (aunque no exclusiva de ellos) con relevancia interna, en las propias redes sociales locales, pero con una proyección principalmente externa, lo que les hace orientar sus relaciones “de salida” hacia otros actores, preferentemente también político-institucionales, fuera de la socio-red. No obstante,

algún tipo de conexión, sino la intermediación global en el conjunto de la red (centralidad de flujo de intermediación) este actor prácticamente dobla al siguiente (justamente el actor institucional 34-I), convirtiéndose de esta forma en uno de los actores globalmente con mayor centralidad en la red social, y uno de los más poderosos por su elevada capacidad de intermediación (y ello pese a no estar posicionado en los puestos de mayor prestigio ni de mayor actividad social). Este es otro ejemplo que demuestra que en una red social además del poder que deriva del prestigio y liderazgo, o de una elevada articulación, acceso o proximidad a otros actores (internos o externos), hay otro poder que deriva de la capacidad de intermediar entre los actores que componen esa red social, como es precisamente este actor.

9.8.4. La comarca de la Sierra de Alcaraz: el lento languidecimiento socio-relacional del viejo poder político-institucional del PSOE

Con el mismo grado de cohesión interna ($D = 0,36$) la subestructura número 3 presenta características diferenciadoras muy claras respecto a las anteriores. La primera y fundamental es que está compuesta por actores de perfil político-institucional, en su mayor parte como actividad casi única como fuente de relevancia social (solo uno de los siete actores tiene la actividad político-institucional en segundo lugar, siendo su primera fuente de relevancia su actividad empresarial). La segunda, igualmente muy definitoria, es que se trata de actores provenientes principalmente de municipios de la comarca de la Sierra de Alcaraz (solo uno proviene del propio municipio de Alcaraz, mientras que el resto lo hace de municipios de zonas más llanas, como Viveros, El Ballesteros e incluso próximos a Albacete, como San Pedro y La Herrera, que aquí habíamos definido como la tercera subárea, precisamente por su proximidad y vínculos funcionales con la capital provincial). Una tercera característica, también diferenciadora respecto de otras áreas de la zona de estudio de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, es la edad de los actores que componen esta subestructura. De hecho, lo destacado es que aquí están dos de los actores con mayor edad en toda la zona de estudio, y hay una tendencia a que en su mayoría se sitúen en los intervalos de edad avanzada (siendo el más joven un actor con edad entre los 36 y 45 años).

El resto de características atributivas de los actores que componen esta subestructura no presentan grandes diferencias con otras zonas rurales. Así, en cuarto lugar, aunque hay contrastes también claros en cuanto al nivel formativo, predominan igualmente los estudios superiores (cuatro de los seis actores, frente a dos actores con estudios

primarios y uno con estudios secundarios). Por último, en línea como muchas otras subestructuras, esta está compuesta principalmente por varones (solo una mujer).

Se ha señalado como variable que da unidad a esta subestructura la orientación político-institucional. Efectivamente, a todos los actores les une la pertenencia o vínculos con el PSOE, bien desempeñando cargos como alcaldes, o bien como concejales en sus respectivos municipios. En algunos casos tales cargos se remontan a los años 80 y 90, y desde entonces han desarrollado o desarrollan otras actividades, pero en el territorio se trata de actores que siguen siendo considerados de cierta relevancia, aunque algunos de ellos no sigan tan en activo como hace algunos años. Aquellos que han tenido o tienen una vinculación político-institucional más clara han ocupado u ocupan otros cargos de relevancia, además lógicamente de alcaldías en diferentes municipios. Así, estos actores han ostentado cargos como la presidencia de la red regional de grupos de acción local, la presidencia de la Red Española de Desarrollo Rural, presidencia de SACAM, presidencia de la diputación provincial, Dirección General de Cultura de la Junta de Castilla-La Mancha, delegación provincial de cultura de la Junta de Castilla-La Mancha, gobernador civil, o la dirección de la oficina de la Junta de Castilla-La Mancha en Bruselas.

A ellos se unen otros actores, con cargos de menor relevancia político-institucional, en ocasiones centrada básicamente en el ámbito municipal (incluso ostentando únicamente concejalías o portavocías en la oposición). En estos casos esa actividad político-institucional se completa con otras actividades, tanto económico-empresariales, en cuyo ámbito algún actor debe su relevancia principalmente a su carácter emprendedor e innovador, y no en vano es por ello por lo que se ha convertido en una importante referencia en el tejido empresarial de la comarca (18-IE). En otros casos la actividad que en gran parte explica la presencia de los actores en la red social se vincula a la agricultura, no tanto la gestión de la propia explotación como la actividad de representación en el marco de la Comunidad de Regantes Balazote – La Herrera (06-EI). En otros casos es la actividad político-institucional en el ámbito local la principal fuente de relevancia (alcaldía), aunque pueda estar complementada con actividades de tipo social, también en el ámbito del municipio (20-IS).

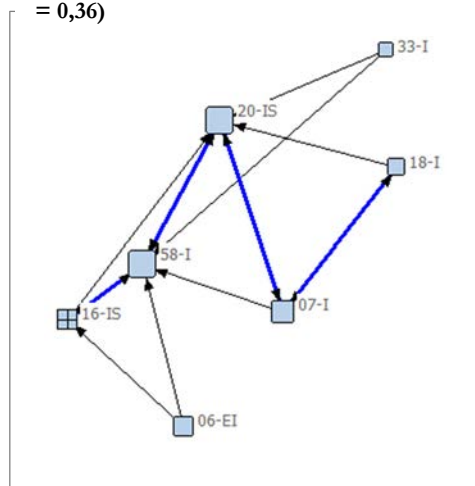
Pese a la elevada relevancia político-institucional que concentran estos actores, su posición global en la red pone de relieve que ya no tienen un papel de centralidad acorde con tal relevancia. La limitada fortaleza interna de este grupo cohesivo se centra en cuatro díadas recíprocas, pero ni siquiera concentrando ninguno de los actores más allá de dos relaciones de este tipo. Y tampoco, como cabría de esperar por la afinidad política, aparece ni siquiera una tríada completa entre ellos. Si se analiza su posición en el contexto de la sociored, como hipótesis cabría esperar dos tendencias. Por un lado, que el hecho de que todo ese capital político-institucional se haya proyectado en la escala provincial y regional, haya derivado en un enraizamiento insuficiente en el territorio (al menos, escaso más allá del propio municipio). Según lo anterior, estos

actores tendrían una reducida centralidad en la red social. Por otro lado, cabría esperar que la presencia en organismos de ámbito comarcal, como la Asociación y la Fundación SACAM, además de la presencia reciente en concejalías y alcaldías, pueda compensar aquella tendencia, de manera que la centralidad pueda ser, al menos medio-alta.

Una revisión a los resultados obtenidos pone de relieve que, pese a que lo se ha señalado en esta segunda posible tendencia, la primera tiene mucho mayor peso, de manera que este grupo cohesivo puede calificarse como de débil centralidad en los indicadores más significativos.

Pueden destacarse cuatro aspectos. En primer lugar, ninguno de los actores alcanza un nivel alto o muy alto de prestigio (grado de entrada), y solo dos de ellos llegan a un nivel medio-alto (58-I y 20-IS). El primer caso se vincula con una larga e intensa trayectoria (desde los años 80) tanto en alcaldía como sobre todo en otros cargos de ámbito provincial y regional; por su parte, el segundo se ciñe a tareas de representación en alcaldía hasta mediados los años 2000, aunque esta fuente de reconocimiento se completa por las labores e iniciativas diversas en el ámbito de la cultura y la educación rural.

Figura 9.8.6: Grupo cohesivo núm. 3 (Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel) (D = 0,36)

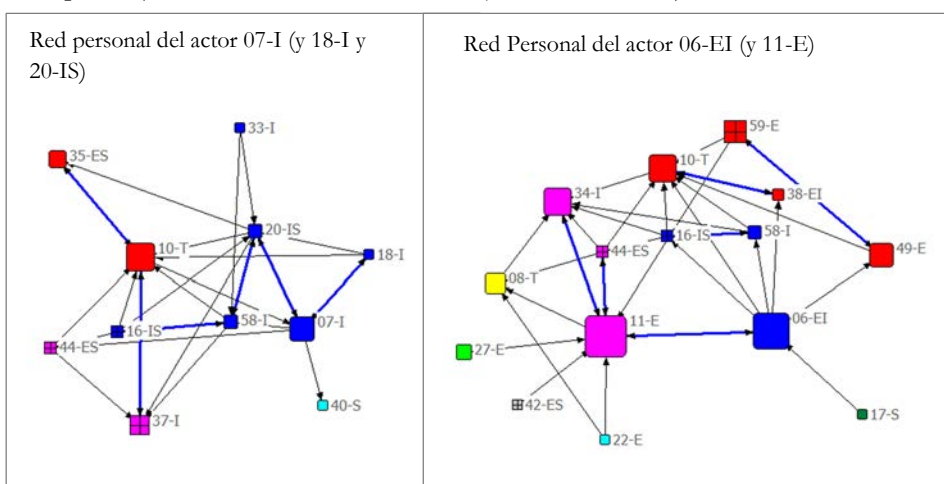


En segundo lugar, la capacidad de intermediación de estos actores en el conjunto de la red es medio-baja o baja (e incluso muy baja en algún caso), con dos únicas excepciones (07-I y 06-EI). El primero de ellos es un actor que ha ostentado cargos institucionales en su ayuntamiento, pero también otros cargos de representación con relación a los programas y políticas de desarrollo rural, tanto en el ámbito del territorio SACAM, como en la escala regional y nacional. El hecho de que ese capital *bridging* y *linking* con otros territorios y organizaciones tan importante haya estado presente durante años previos explica que años después se haya deteriorado en gran parte (aunque ciertamente eso no ha ocurrido en otros actores), y que en el momento de los análisis no se traduzca en un significativo prestigio relacional (que se mantiene en niveles medio-bajos). Pese a ese moderado prestigio relacional, el actor sí mantiene una serie de relaciones clave, lo cual le permite un papel más significativo como intermediario en las relaciones. Pero incluso este papel es moderado (medio-alto) si nos referimos a la capacidad de intermediar en las relaciones entre actores próximos,

directamente relacionados con él (precisamente esta situación cabe relacionarla con el nivel medio-bajo de prestigio relacional); y solo cuando se toman en consideración todas las relaciones en la red, este actor puede jugar un significativo papel de intermediación.

El segundo de los actores que, con un nivel de prestigio relacional medio-bajo, también mantiene una elevada capacidad de intermediación, es aún más significativo (06-EI). En este caso influye el hecho de ser el mejor posicionado de todo el grupo en cuanto a acceso directo a recursos relacionales y ser el potencialmente más activo en la red social, sobre todo debido a su actividad empresarial pero igualmente a su participación en el grupo de acción local. Por ello es no solo el actor con mayor capacidad de intermediación, tanto directa como global, sino que esta es significativamente mayor que en el resto de actores de este grupo cohesivo, y entre las más altas en el conjunto de la red social (por ejemplo, la segunda más alta en el caso del indicador centralidad de flujo de intermediación, y entre las más altas en cuanto a intermediación directa). Por tanto, si bien no puede hablarse en sentido estricto de que estemos ante un actor con liderazgo en la red social (aunque sí en su ámbito empresarial), sí se trata de un actor con un importante poder en tanto que, por un lado, tiene un acceso importante a recursos relacionales, es decir, puede acceder con gran facilidad a un gran número de actores; y, por otro, concentra una muy destacada capacidad de intermediación tanto en dentro de la subestructura como en el conjunto de la red social.

Figura 9.8.7: Redes personales de los actores 07-I y 06-EI y de sus relaciones diádicas recíprocas (tamaño de nodo = centralidad de flujo de intermediación)



9.8.5. Liderazgo y poder relacional de los técnicos en desarrollo en Ossa de Montiel y su comarca

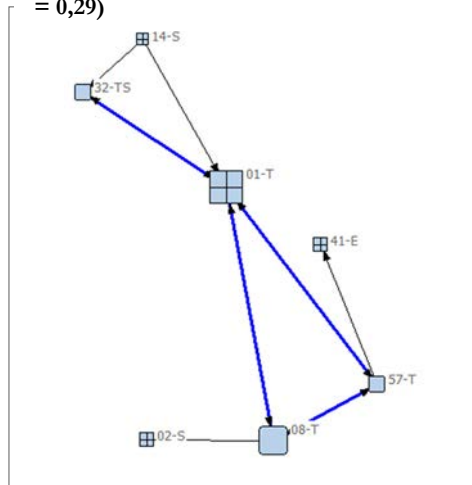
La última subestructura cuyo grado de cohesión podemos considerar como significativo es la número 4 ($D = 0,29$). Esta también presenta una serie de características que la diferencian del resto de manera muy clara. En primer lugar, el territorio, al provenir todos los actores de la comarca del Campo de Montiel (Ossa de Montiel, El Bonillo y Munera). En segundo lugar, por la ausencia de actores político-institucionales, predominando los perfiles técnicos (cuatro de los siete actores) y social (otros dos actores, aunque uno de los técnicos comparte también un perfil social); el último actor responde a un perfil económico. En tercer lugar, en gran parte por el predominio de actores entre 36 y 45 años (siendo menores de 36 años los dos restantes), este es el grupo cohesivo más joven. En cuarto lugar, es otro de los grupos cohesivos en los que hay mayoría de mujeres (como también se ha señalado al referirnos al número 1). La última característica que diferencia a este grupo es la formación, con una mayoría de actores con estudios superiores (cuatro de los siete actores), pese a la presencia de actores con estudios primarios y secundarios (dos y un actor respectivamente). No por casualidad solo los actores técnicos tienen estudios superiores, y también incorporan a los dos actores más jóvenes. Por su parte, el actor económico y uno de los actores sociales son los que tienen menor nivel de estudios, lo cual pone de relieve que esto último no impide que se pueda llegar a tener una cierta relevancia social en el territorio sin pasar por el ámbito político-institucional (donde con frecuencia se ha visto ese tipo de asociación, relevancia político-institucional y estudios primarios).

Dos de los cuatro actores con perfil técnico realizan el mismo trabajo, al frente de las agencias de desarrollo local de sus respectivos municipios. Un tercer actor lleva a cabo tareas muy similares, vinculadas al desarrollo socioeconómico, aunque desde la perspectiva turística; esta especialización como técnico en turismo es lógica teniendo en cuenta el importante potencial que se deriva del Parque Natural de las Lagunas de Ruidera para el municipio de Ossa de Montiel (01-T). En todos los casos se trata de personal con estudios superiores. Alguno de estos actores ejerce además tareas informales de coordinación de la red, también informal, de agentes de desarrollo local en ambas comarcas. Por su parte, el cuarto de los técnicos centra su trabajo en el ámbito de la discapacidad, como responsable de un centro ocupacional (32-TS), que completa con responsabilidades en actividades músico-culturales. En todo caso, es precisamente el trabajo con el mundo de la discapacidad la que hace de enlace con los dos actores sociales, vinculados en ambos casos, en municipios diferentes, a asociaciones de familiares y amigos de los discapacitados (02-S y 14-S).

Por su parte, el último de los actores que componen este grupo tiene un perfil diferenciado, al tratarse de una emprendedora en la actividad de la floricultura. Sin embargo, no está totalmente desconectado de los anteriores, especialmente de los agentes de desarrollo local, que con frecuencia son los que canalizan muchas de las ayudas y otros trámites administrativos para iniciativas empresariales modestas, como es el caso.

Desde el punto de vista relacional el grupo cohesivo presenta una estructura muy clara y sencilla, con cuatro díadas recíprocas que conectan a los cuatro actores técnicos. Los tres que se dedican a cuestiones de desarrollo local, además, forman una triada completa, lo que pone de relieve los fuertes vínculos que se derivan de su actividad laboral. El resto de actores, sociales y económico, tienen posiciones más periféricas, por lo que su relevancia real en el conjunto de la red social es sensiblemente menor.

Figura 9.8.8: Grupo cohesivo núm. 4 (Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel) ($D = 0,29$)



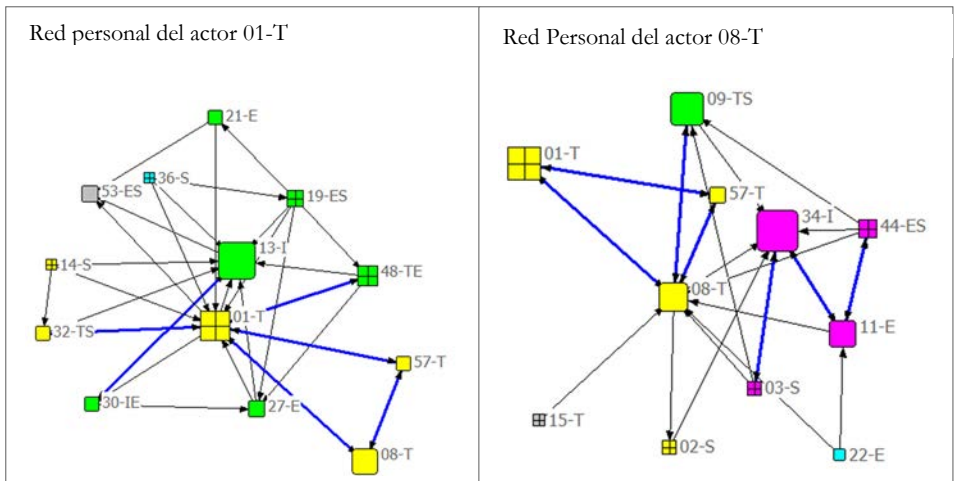
Esos fuertes vínculos entre los técnicos de desarrollo es lo que permite que tengan una centralidad destacada en la red social, al menos en algunos de los indicadores más importantes. Así, dos de ellos presentan un nivel de prestigio alto o muy alto, sobre todo por el reconocimiento desde fuera de esta subestructura cohesiva (01-T y 08-T), especialmente el proveniente de actores con muy elevada centralidad. Este papel se ve potenciado por un elevado nivel de implicación, articulación y acceso a otros actores en la red social (especialmente importante en el caso de 01-T, y algo menos, pero igualmente relevante, en 08-T). Los resultados que se derivan de los indicadores de centralidad de intermediación coinciden con lo señalado anteriormente. Son básicamente estos dos actores los que tienen una mayor capacidad de intermediación, sea esta directa (08-T es el que alcanza una mayor centralidad) como con relación a toda la red social (y aquí, de nuevo, ambos actores, 01-T y 08-T, alcanzan valores altos, muy alto incluso en el primer caso).

Todo ello nos permite hablar de un cierto liderazgo, por un lado, desde el punto de vista sectorial o profesional, dentro del sector de los técnicos de desarrollo, y, por otro lado, en el territorio, incluso superior al de algunos actores político-institucionales de sus mismos municipios. Por otra parte, y esto es especialmente importante en cuanto que supone un elemento de poder para ambos actores, si se analizan las redes

personales de uno y otro se observa que cada uno de los dos actores conecta, con relaciones estrechas (en ocasiones recíprocas) con actores clave de otras subestructuras. Así, el primero de ellos (01-T) tiene un acceso preferente a los actores de la subestructura número 7 (uno de los grupos cohesivos más potentes, radicado en su mayor parte en la capital comarcal, Ossa de Montiel); por su parte, el segundo (08-T) tiene acceso privilegiado con los actores de la subestructura número 1 (con un nivel de cohesión muy similar a la anterior, radicado en los municipios de la comarca de Ossa de Montiel). Por tanto, si tomamos cada una de las subestructuras como unidad de análisis, ambos actores técnicos constituyen una reserva estratégica de capital social *bridging*, probablemente los más centrales a la hora de poner en conexión y facilitar flujos eficaces entre subestructuras socio-relacionales que, pese a estar radicados en la misma comarca, responden a naturaleza socio-demográfica y profesional diferente. Adicionalmente, estas redes personales son claramente complementarias, dado que no hay apenas solapamientos significativos, lo cual hace a estos dos actores si cabe más poderosos e influyentes. Todo ello pone de relieve que cuando hay equipos técnicos consolidados desarrollando un buen trabajo, estos tienen el reconocimiento de los actores del territorio, pudiendo incluso, como es el caso, llegar a desarrollar un liderazgo que supera al de sus responsables en los ayuntamientos.

Del resto de actores únicamente cabe destacar al tercero de los técnicos de desarrollo (57-T), que pese a no alcanzar un nivel de prestigio relevante (relaciones de entrada básicamente desde su propio municipio, al margen de los compañeros de profesión), sí tiene un buen conocimiento de los actores de la red y un acceso potencial a otros actores relativamente elevado. En consecuencia, pese al menor prestigio es un actor con capacidad de poner en conexión con otros actores de la red. Ello es lo que le permite mantener una capacidad de intermediación que cabe calificar como medio-

Figura 9.8.9: Redes personales de los actores 01-T y 08-T



alta. Con ello, es el equipo de los tres técnicos en desarrollo el que configura el núcleo de poder relacional en esta subestructura cohesiva, y el que puede tener un papel determinante en conexión con actores de otras subestructuras en la misma comarca de Ossa de Montiel.

9.8.6. Reflexiones finales

De todo lo anterior, en el área de estudio de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel pueden destacarse varios aspectos:

- 1) La lógica territorial está muy presente en la red social. Esta deriva en varias tendencias a la hora de conformarse las diferentes subestructuras. Por un lado, aparecen claramente diferenciadas aquellas que preferentemente vinculan a actores o bien de la Sierra de Alcaraz o bien del Campo de Montiel. Por otro, incluso dentro de cada comarca, algunas subestructuras vinculan preferentemente a los actores provenientes de las capitales comarcales, mientras que en otras se agrupan actores sobre todo del resto de municipios de una u otra comarca.
- 2) Esta lógica territorial se rompe parcialmente con respecto a la tercera zona que hemos diferenciado (el Llano), por estar más alejada de ambas capitales comarcales, e incluso más próxima tanto en distancia como funcionalmente a la capital provincial. Aquí no se ha conformado una subestructura específica, lo cual pone de relieve y confirma una cierta falta de articulación interna entre estos actores. Antes al contrario, se vinculan, en función de variables diversas, a otras subestructuras bien de la comarca del Alcaraz o bien del Campo de Montiel.
- 3) La lógica socio-profesional está igualmente muy presente, solapándose con la lógica territorial. Así, por ejemplo, aparecen subestructuras dominadas principalmente por actores económicos de un determinado territorio (Alcaraz), y otras dominadas por actores institucionales (comarca del Campo de Montiel). Otras subestructuras tienen un carácter mixto, pero aun así los indicadores relacionales ponen de relieve la posición de dominancia de unos sobre otros (actores técnicos en el Campo de Montiel).
- 4) La formación también es una variable que introduce cierta diferenciación. Así, por ejemplo, frente al predominio de actores económicos con estudios superiores en Alcaraz (y algunos municipios próximos), encontramos subestructuras con un llamativo más bajo nivel formativo (Campo de Montiel), que afecta a actores

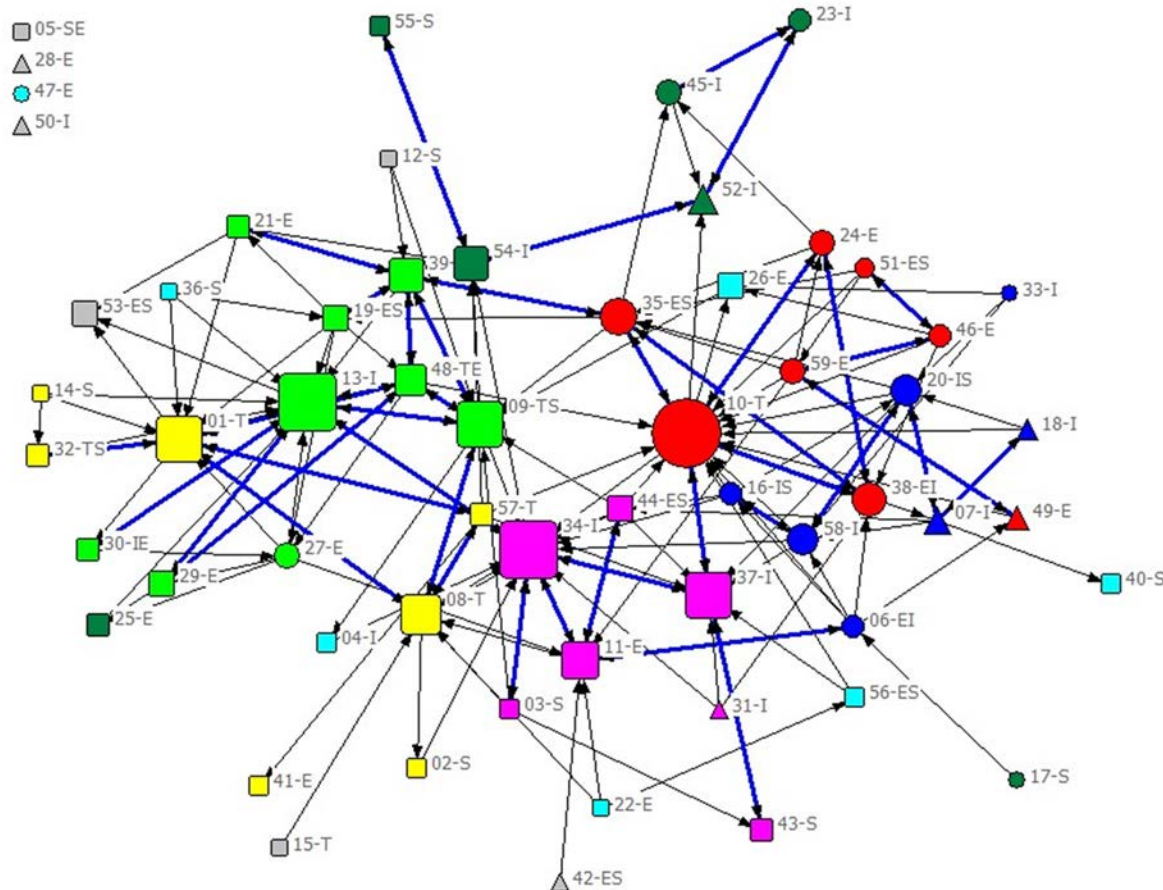
político-institucionales, pero también a alguno de tipo económicos y social. Hay alguna excepción, en este caso la de un actor político-institucional, con un muy elevado grado de formación y con proyección social fuera de la comarca (a escala provincial y regional principalmente).

- 5) Aunque las mujeres tienden a estar subrepresentadas, se detectan avances en cuanto a su presencia en las diferentes subestructuras. Desarrollan funciones relevantes, que van desde el emprendimiento empresarial (con un importante reconocimiento incluso a nivel nacional), hasta cargos de alta responsabilidad en la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, además obviamente de cargos en alcaldías y su presencia en organizaciones como la Fundación SACAM y la Asociación SACAM (responsable de la gestión de LEADER).
- 6) La edad es otra variable a tener en cuenta y que introduce algunas diferencias significativas, incluso con relación al territorio. Así, por ejemplo, se detecta una tendencia a un mayor envejecimiento en los actores de la Sierra de Alcaraz con respecto al Campo de Montiel. En concreto, es en los municipios del Campo de Montiel donde se detecta la subestructura más joven, con varios actores cuyas edades están por debajo de los 35 años, y el resto en el intervalo entre 36 y 45 años. En este caso no constituyen la subestructura más cohesiva, pero sí alberga un importante stock de capital social *bridging* con otras subestructuras y colectivos, especialmente a partir del núcleo de actores técnicos.
- 7) Desde el punto de vista relacional no estamos ante una red que se caracterice por un elevado grado de articulación interna y con una centralidad media excesivamente alta. Las diferentes subestructuras detectadas se corresponden efectivamente con niveles relativamente altos de relaciones internas, y bajos entre ellas. Los resultados referidos tanto a densidad de relaciones como a reciprocidad entre subestructuras ponen de relieve esta debilidad inter-grupos cohesivos.
- 8) Tales grupos se vinculan entre sí a partir de un reducido número de actores clave, que ostentan posiciones de elevada centralidad y que son el punto de conexión entre las diferentes subestructuras. No todos estos actores más centrales conectan con todas las demás subestructuras, pero se evidencia la presencia de una élite de actores muy centrales que ejercen una función de liderazgo en sus respectivas subestructuras.
- 9) Esta élite está formada, principalmente, en primer lugar, por un actor técnico, con funciones de gerente en el grupo de acción local, que aunque alcanza a prácticamente toda la red social, centra sus relaciones en dos grupos cohesivos: el suyo propio (comarca de Alcaraz) que, a la postre, es el más cohesivo, y un segundo grupo (comarca del Campo de Montiel), igualmente cohesivo, con el que mantienen relaciones estrechas a través de las dos actores institucionales, más centrales (por tanto, de nuevo conexiones recíprocas entre élites). Estos dos actores institucionales ejercen igualmente esa función de liderazgo y participan de

la élite en la zona de estudio. Otros dos actores, de una tercera subestructura, forman parte igualmente de la élite, uno de ellos de tipo institucional (Ossa de Montiel), pero otro de carácter técnico, con una larga trayectoria profesional (Campo de Montiel). Y como parte también de esta élite hay que añadir otros dos actores técnicos, de una nueva subestructura. En total, lo que podríamos considerar como núcleo central está compuesto por unos siete actores, pertenecientes a cuatro subestructuras, tres de las cuáles están conformadas preferentemente por actores de Ossa de Montiel y su comarca.

- 10) No obstante, este liderazgo va más allá, y debido a esa elevada centralidad (y, sobre todo, el salto tan importante respecto a otros miembros de cada una de las subestructuras), esta se convierte en una posición de claro poder y control de los flujos de relaciones en el conjunto de la red social. Por tanto, de cara a mejorar la centralidad general en la red y, con ello, la articulación entre los actores y avanzar en una mayor y más eficaz articulación social y territorial, parece necesario, en primer lugar, reducir el “*gap*” entre aquellos que ostentan las funciones más centrales en cada una de las subestructuras con el resto de actores, es decir, avanzar en una mayor cohesión interna (capital social *bonding*). En segundo lugar, parece igualmente necesario ampliar la base de las alianzas interterritoriales e intersectoriales, de manera que sea posible superar el alejamiento no solo de algunas subestructuras (que, aunque con una cierta cohesión interna, están en posiciones marginales respecto del conjunto de la red social), sino de mejorar la articulación de las restantes. Estas ahora se integran y articulan a través de un reducido número de actores, cuyo poder en la red social no supone aún un cuello de botella especialmente grave, pero puede suponerlo en el futuro si no se acomete una ampliación de esa élite socio-relacional (mayor centralidad en más actores en cada una de las subestructuras).
- 11) En este sentido, es sintomático que los actores que históricamente han acumulado un gran capital social relacional, especialmente de tipo *linking* y, en menor medida, *bridging* y *bonding*, tengan un papel prácticamente secundario en la red social del territorio. Probablemente algunos de ellos puedan seguir jugando un papel importante, pero más como apoyo a los procesos y actores más centrales en la red social y no tanto asumiendo funciones de liderazgo interno. En todo caso, el fortalecimiento de la red social parece estar menos en manos de este conjunto de actores, que tuvieron en épocas recientes una importante proyección externa, y mucho más en los actores jóvenes, especialmente técnicos, y algunos sociales y político-institucionales (entre ellos, varias mujeres), que están ya ejerciendo una cierta centralidad en sus respectivos ámbitos. El principal obstáculo aquí podría estar en que las élites político-institucionales bloqueen, de manera más o menos directa, la promoción y una mayor centralidad de aquellos que ya apuntan a funciones de claro liderazgo en el territorio.

Figura 39: Grupos cohesivos en la Sierra de Alcaraz y El Campo de Montiel y su distribución territorial



Procedencia actores sociales

- Sierra de Alcaraz
- Campo de Montiel
- △ El Llano

GRUPOS COHESIVOS
 (según nivel de
 cohesión, de mayor a
 menor)

- Grupo cohesivo 1°
- Grupo cohesivo 2°
- Grupo cohesivo 3°
- Grupo cohesivo 4°
- Grupo cohesivo 5°
- Grupo cohesivo 6°
- Grupo cohesivo 7°
- Grupo cohesivo 8°

Tipo de relación

- Unidireccional
- ↔ Recíproca

Figura 40: Distribución por edades de los actores sociales de la Sierra de Alcaraz y El Campo de Montiel

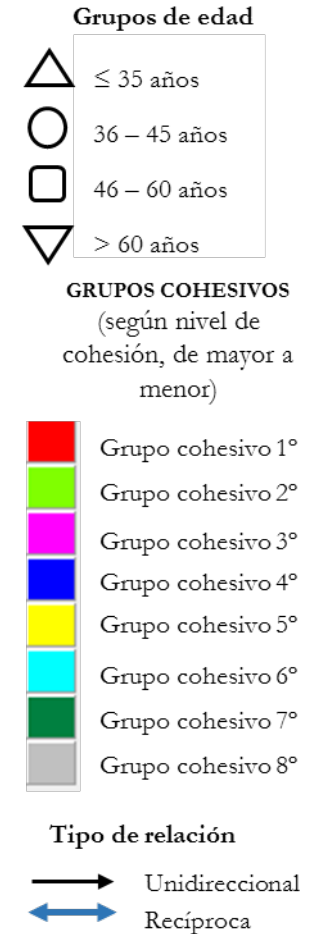
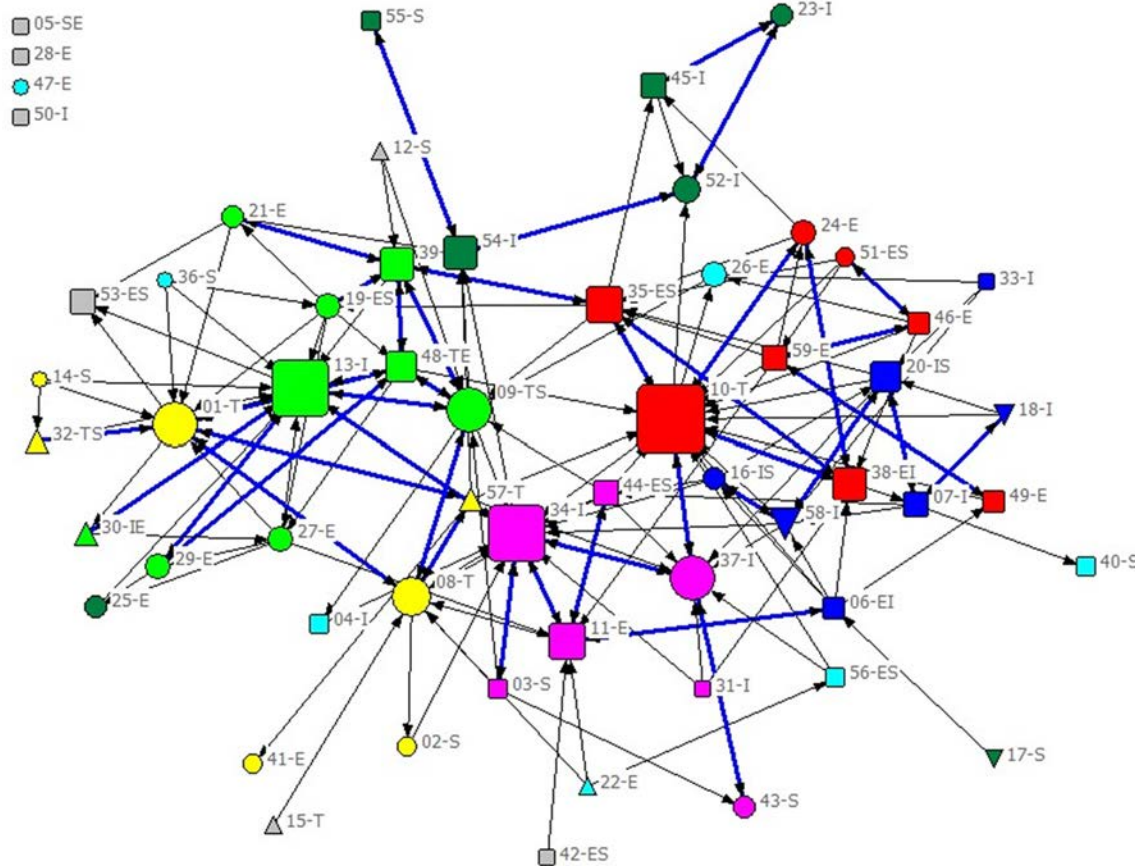


Figura 41: Distribución por sexo de los actores sociales en la Sierra de Alcaraz y El Campo de Montiel

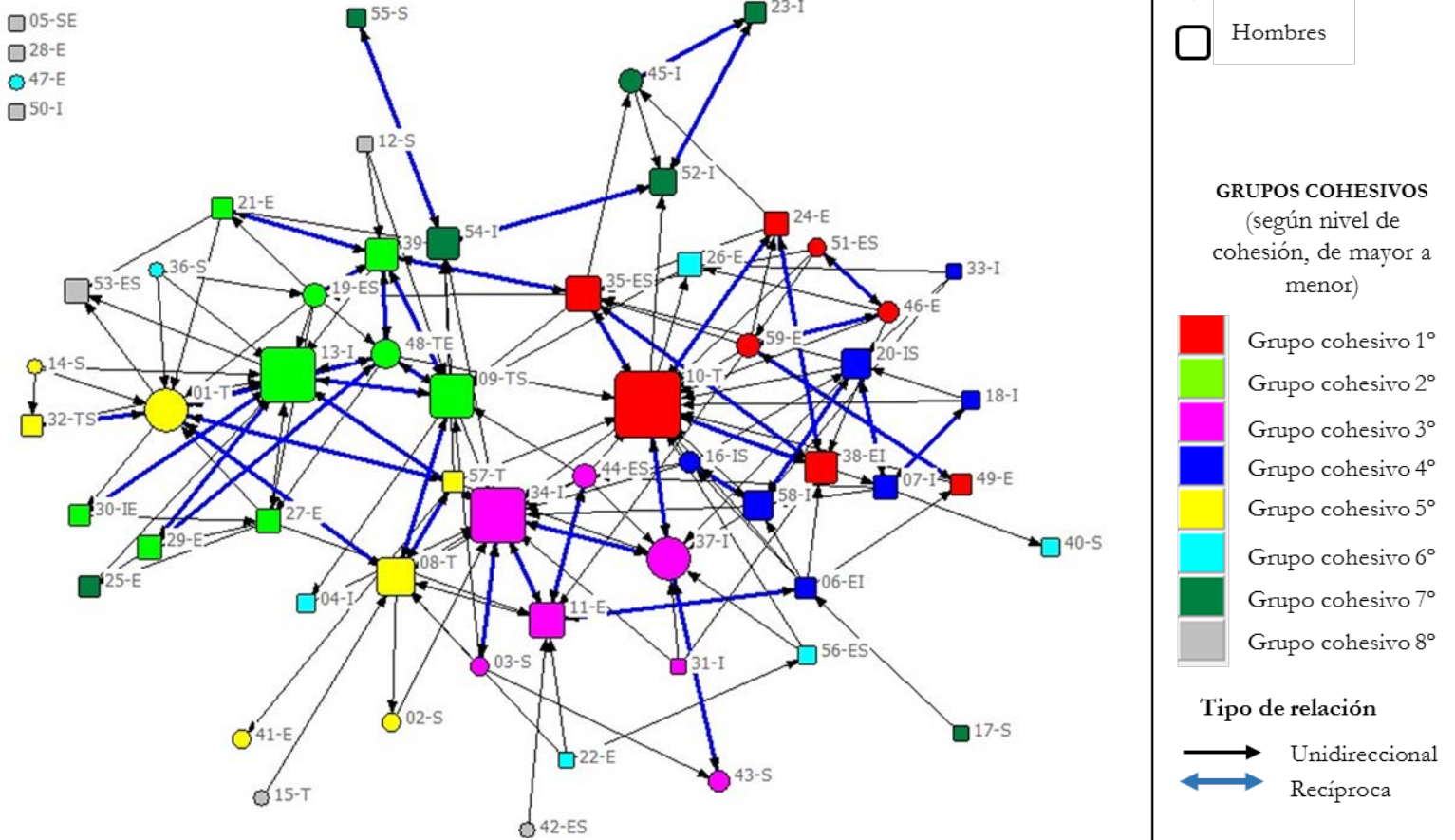


Figura 42: Niveles formativos de los actores sociales en la Sierra de Alcaraz y El Campo de Montiel

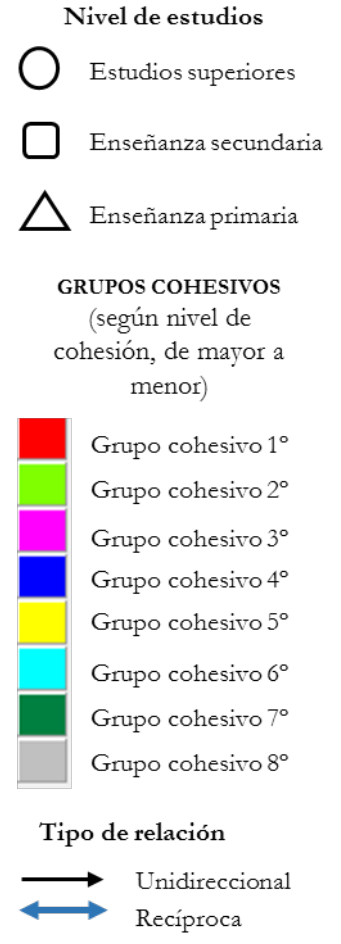
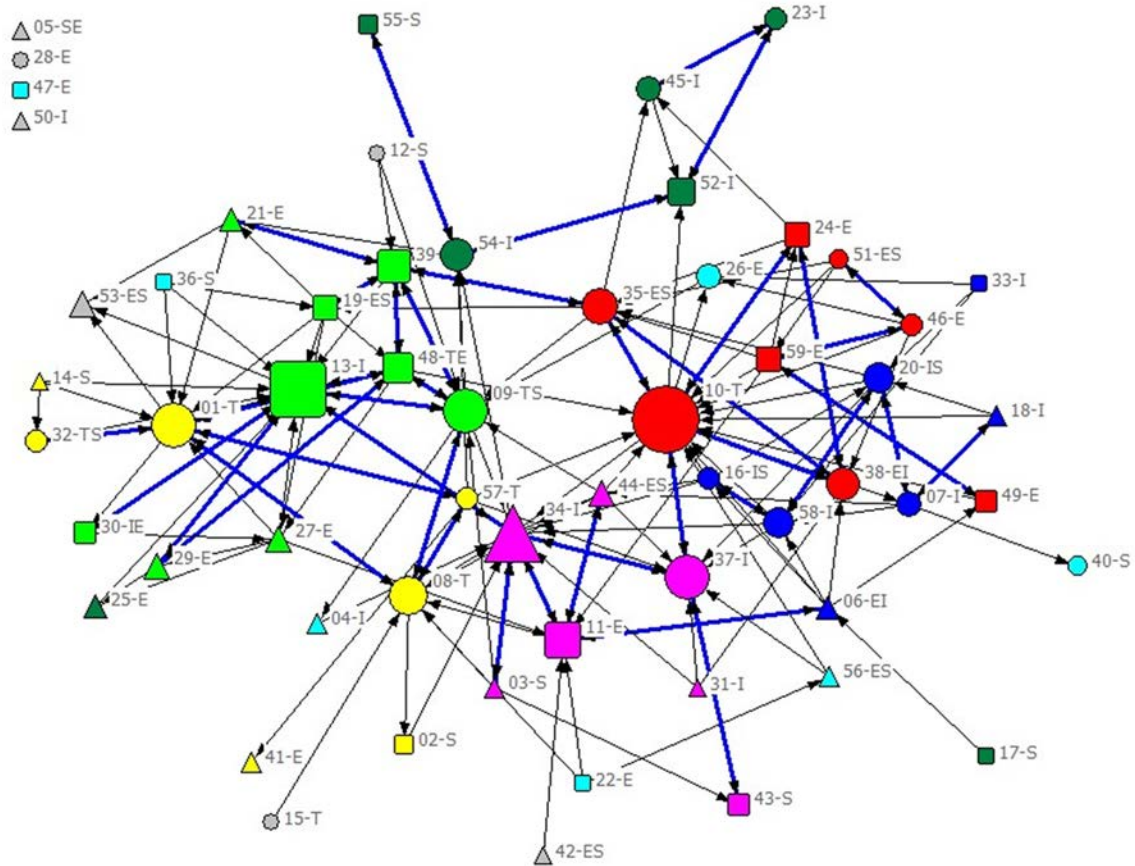
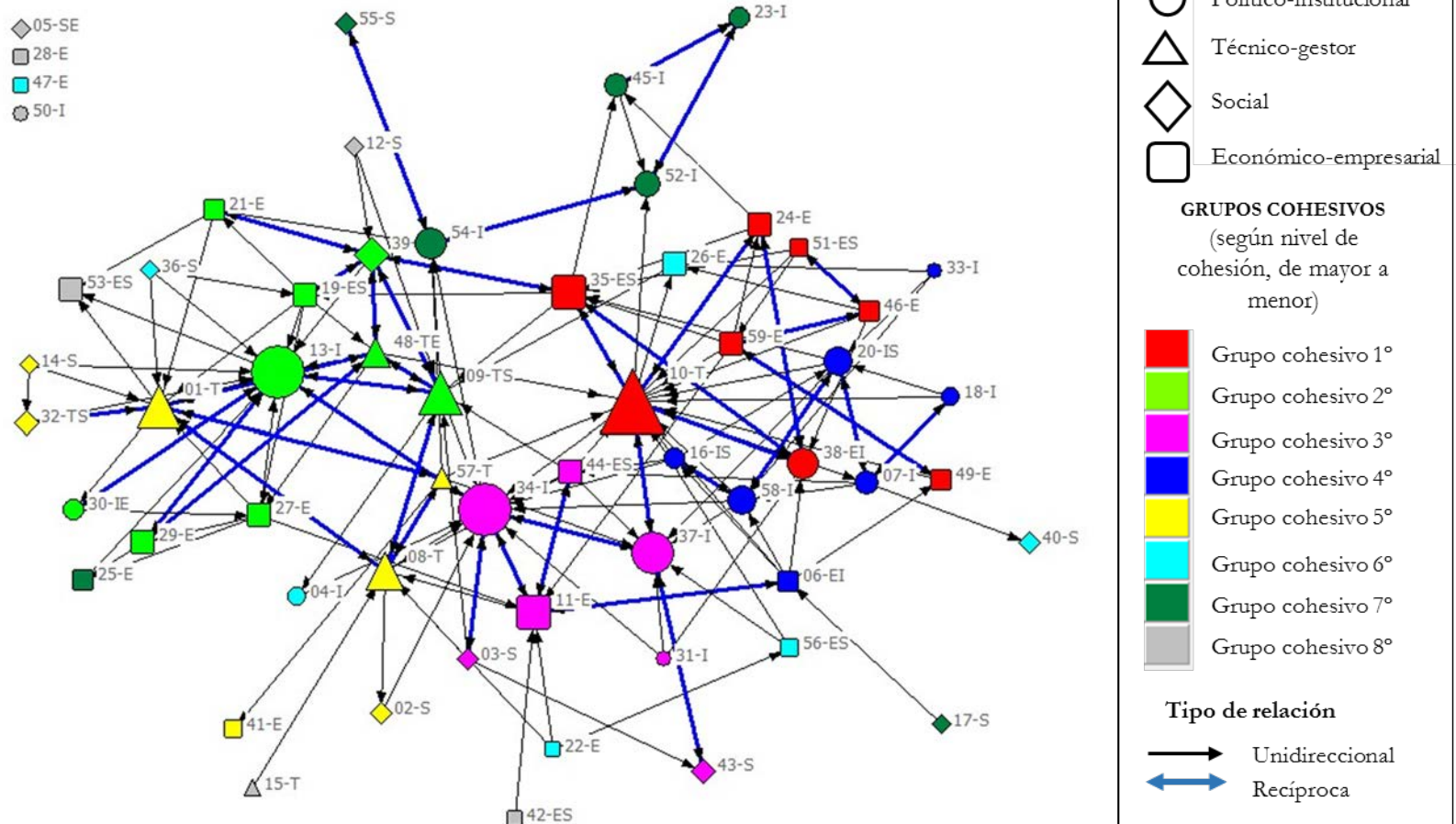


Figura 43: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en la Sierra de Alcaraz y El Campo de Montiel, según grupos cohesivos



9.9. Sierras de Béjar y Francia (Salamanca)

Varios factores pueden condicionar tanto el grado de cohesión como el número de grupos cohesivos significativos. Por un lado, se ha de recordar que estamos ante prácticamente dos redes o subredes sociales diferenciadas, vinculadas cada una a una organización (Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña –ASAM–, la primera, y Asociación para el Desarrollo Rural Integral de las Sierras de Salamanca –ADRISS–, la segunda)¹⁰¹. Esta diferenciación puede contribuir tanto a una mayor diferenciación entre los grupos cohesivos resultantes como a una mayor cohesión interna. Por otro lado, el gran número de municipios y núcleos de población, es decir, la posible dispersión de los actores sociales, podría actuar en sentido contrario, limitar, cuando menos, la cohesión en aquellos grupos cohesivos en los que se inserten.

No obstante lo anterior, los resultados ponen de relieve que, globalmente, el nivel de centralización en esta red social se sitúa entre los más altos en la mayor parte de indicadores. De la misma manera, en esta red social se obtiene un elevado número de grupos considerados significativos (siete sobre un total de ocho), al igual que en las áreas de estudio de El Condado y Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos. Sin embargo, aquí hay una diferencia notable respecto a estas áreas, y es el nivel de cohesión. Efectivamente, probablemente debido al efecto reforzado de una elevada dispersión de actores y la diferenciación de los actores en función de su vinculación a una u otra organización, los niveles de cohesión que se alcanzan son los más altos, incluso alcanzando valores por encima de lo que cabría esperar en una red social de estas características (teniendo en cuenta igualmente el efecto negativo que sobre el grado de cohesión interno podría tener el elevado número de actores totales en la red social).

En contra también de lo que pudiera pensarse en un primer momento, estos niveles tan elevados de cohesión interna no evidencian, al menos ni de forma clara ni mayoritaria, que estemos ante pequeños grupos de actores con tendencias homofílicas. Como se puede ver en las matrices de reciprocidad, justamente algunos de los grupos de actores con mayor nivel de cohesión interna, son también los que tienen mayor reciprocidad con otros grupos externos, lo cual invalida la hipótesis de tales tendencias homofílicas como explicación de los elevados niveles de cohesión interna.

A continuación, se analizan con más detalle cada uno de los grupos cohesivos resultantes, así como las variables asociadas que los diferencian entre ellos y que

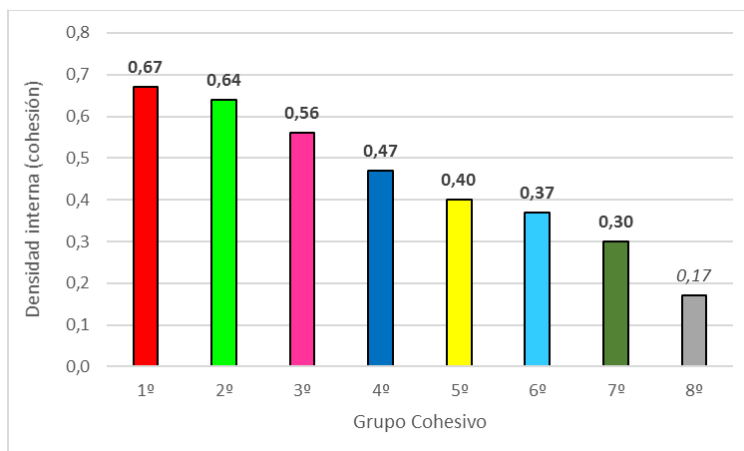
¹⁰¹ La vinculación principal a una u otra organización – red se indica en el código de cada actor, con la notación “a” tras el número de actor para los que se vinculan con ASAM, y “s” para los que lo hacen con ADRISS.

ayudan a explicar esos niveles de cohesión así como las tendencias relacionales en cada uno de ellos. Se analizan todos aquellos grupos o subestructuras socio-relacionales consideradas significativas ($D \geq 0,25$), como se ha realizado en todas las demás áreas de estudio, siguiendo el orden en cuanto al nivel de cohesión, de mayor a menor.

Para interpretar correctamente los resultados hay que tener en cuenta una cuestión de tipo metodológico, que en general afecta a toda el área de estudio de las Sierras de Béjar y Francia. Como se recordará, en todas las redes sociales la centralidad de cada indicador se ha dividido en cuatro grandes grupos, que hemos denominado baja o muy baja, medio-baja, medio-alta, y alta o muy alta, división que se ha llevado a cabo a partir de la media y la desviación estándar. Es decir, en todos los indicadores reticulares, y en todas las redes sociales, tendremos siempre esos cuatro grandes grupos de actores sociales. Este calificativo es válido dentro de cada red y con relación al contexto de cada red.

Sin embargo, y pese a trabajar con valores estandarizados, no es directamente comparable una calificación de, por ejemplo, baja o muy baja la centralidad, obtenida en dos redes diferentes. Por ello, especialmente en grupos cohesivos en los que, por ejemplo, se obtienen valores moderados de prestigio (siendo la centralidad de grado medio-alta los valores más altos), no ha de interpretarse como que tales actores puedan compararse con otros igualmente moderados en otra red social. Por tanto, las apreciaciones o valoraciones que puedan plantearse se refieren únicamente al contexto de esta red social, que es, en general, una red con densidad de relaciones y niveles de cohesión bastante elevados.

Figura 44: Grupos cohesivos en Sierras de Béjar y Francia



9.9.1. Formación, juventud y compromiso profesional y social en torno al medio ambiente y desarrollo sostenible

Esta es la subestructura más cohesiva de todas las que se han conformado en las ocho áreas de estudio ($D = 0,64$), suponiendo casi un 20 % de la cohesión que suman todas las subestructuras (y 13 % de los actores). Se corresponde con la número dos (Tabla 2). Este nivel de cohesión deriva de un elevado número de relaciones diádicas recíprocas (el 80 % de todas las que están presentes entre los siete actores que componen la subestructura), así como de tríadas transitivas (completas). Es decir, el nivel de articulación entre todos los actores es muy elevado, como lo pone de relieve que todos los actores participen al menos de una díada recíproca, estando el resto involucrados en entre tres y cinco díadas, lo cual es un nivel de relación y articulación entre actores ciertamente muy elevado.

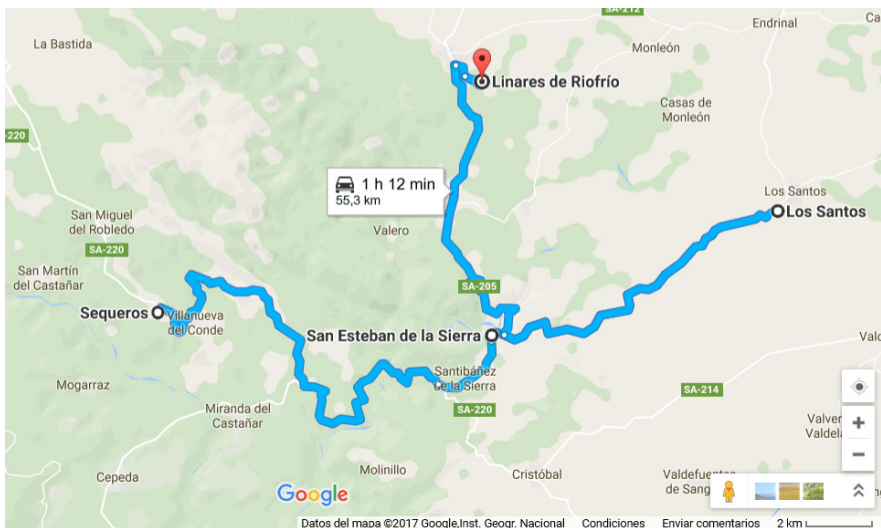
Estamos ante una subestructura muy particular, por la confluencia de una serie de características. La primera de ellas, aunque no la más destacada, es la vinculación (informal) de la mayor parte de los actores (seis de los siete miembros) a la Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña (ASAM), una organización muy asentada en el territorio y con una larga trayectoria, por lo que esta fortaleza en las relaciones entre la mayor parte de sus miembros parece totalmente lógica. En segundo lugar, desde el punto de vista geográfico, también la variable territorial resulta definitoria, al tratarse de actores de la Sierra de Francia (con una única excepción, proveniente de la comarca del Guijuelo). Como se ha señalado organización y territorio son dos variables diferenciadas por cuanto coincide la mayor parte del territorio cubierto por ambas organizaciones. El territorio puede ser visto efectivamente como un factor de unidad, y a ello contribuye que cuatro de los siete actores provengan del mismo municipio (San Esteban de la Sierra). Sin embargo, el resto de actores se distribuyen por municipios que se sitúan a distancias significativas (como Sequeros y Linares de Riofrío), y no puede decirse que los actores más alejados geográficamente sean también los de menor presencia en la red (antes al contrario, los menos centrales en la red tienden a ser muy centrales desde el punto de vista geográfico). Por tanto, es evidente que la cohesión entre estos actores es lo suficientemente fuerte como para superar la fricción de la distancia entre estos municipios.

En tercer lugar, el nivel formativo diferencia completamente a esta de todas las demás subestructuras, tanto de esta como de otras zonas de estudio, al tratarse todos ellos de actores con estudios superiores (en todos los casos con nivel de licenciatura, y solo en uno de ellos con los antiguos títulos de primer ciclo universitario). En cuarto lugar, otra característica igualmente diferenciadora es la edad de los actores, siendo esta una

de las subestructuras más jóvenes, como lo pone de relieve el hecho de que cinco de los siete miembros tengan menos de 35 años. En quinto lugar, la mayor parte de actores son varones, con la presencia de una única mujer, situación bastante habitual en muchas otras áreas.

Desde el punto de vista de los perfiles socio-profesionales en esta subestructura se combinan actores con un perfil principal económico, con otros cuyo perfil es básicamente técnico. Los primeros se centran en sectores tan diversos como la producción vinícola (24s-E), las telecomunicaciones y la informática (09a-ES)¹⁰², o servicios forestales y energéticos, consultoría, educación y formación ambiental (13a-ES). Por su parte, los actores con perfil técnico responden todos ellos a un elemento común, la sostenibilidad ambiental. Así, encontramos personal de la Fundación Tormes, dedicado a cuestiones de consultoría ambiental y gestión de eco-albergue (29a-T)¹⁰³, personal con responsabilidades en la gestión de la Reserva de la Biosfera de las Sierras de Béjar y Francia (declarada como tal por la UNESCO en 2006)¹⁰⁴, personal técnico de la Junta de Castilla y León dedicado a tareas de educación

Figura 9.9.1: Municipios en los que se localizan los actores de la subestructura



¹⁰² <http://www.factor-link.net/inicio>

¹⁰³ <http://fundaciontormes-eb.org/>

¹⁰⁴ <http://rerb.oapn.es/red-espanola-de-reservas-de-la-biosfera/reservas-de-la-biosfera-espanolas/mapa/sierra-de-bejar/descripcion-general>
<http://turismosierradefrancia.es/reserva-de-la-biosfera.html>

Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña (ASAM) (2008): “Reserva de la Biosfera de las Sierras de Béjar y Francia: Equilibrio Natural”. *Actualidad LEADER*, 40:20-21. En <http://www.mapama.gob.es/ministerio/pags/Biblioteca/Revistas/pdf/%5FLEAD%2FALE%5F2008%5F40%5F20%5F21%2Epdf>
<http://www.movermontañas.es/proyectos/guias/sierra-bejar-francia.html>

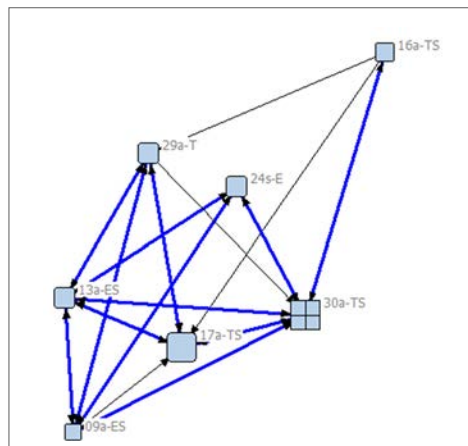
ambiental, radicado en la Sierra de Francia (16a-TS); y, finalmente, a mitad de camino entre el perfil económico y técnico, expertos en agrobiodiversidad y etnobotánica, a partir de una iniciativa conjunta de ASAM y el municipio de Cepeda (30a-TES) (Casado, 2008)¹⁰⁵.

Como puede verse todos los actores técnicos desarrollan su profesión en torno a cuestiones ambientales y de desarrollo sostenible (no en vano, además de la Reserva de la Biosfera, buena parte de estos municipios están en el Parque Natural de las Batuecas y Sierra de Francia), pero igualmente algunas de las iniciativas empresariales confluyen en esta perspectiva. En aquellas que pudieran parecer menos próximas, también lo están, porque o bien comparten los mismos valores y los aplican a su actividad (producción sostenible de vinos de calidad) o están en la base de su localización en un municipio que forma parte del espacio natural protegido que significa la Reserva de la Biosfera (consultoría en telecomunicaciones e informática). Con relación a ello hay que hacerse eco de la dimensión social que tiene la mayor parte de estos actores, y más concretamente el compromiso social con el territorio y sus valores naturales, pero igualmente con sus gentes. Y esta identificación con el territorio va a ser una constante presente en buena parte de los actores sociales de las Sierras de Béjar y Francia, más allá de las actividades profesionales concretas de cada uno de ellos.

Un elevado grado de cohesión no necesariamente es sinónimo de muy elevada centralidad en la red social y, en general, la red social de las sierras de Béjar y Francia constituyen un buen ejemplo. En este caso dos actores alcanzan un elevado nivel de prestigio (17a-TS y 30a-TS), pero están lejos del prácticamente único actor que concentra un nivel muy elevado de prestigio relacional (02a-T). Es decir, constituyen una referencia relativamente clara en el contexto de esta

subestructura socio-relacional, pero no destacan de manera significativa en el contexto de la red social de toda el área. Estos mismos dos actores son también los más próximos o accesibles en el marco de la red social, pero sin embargo ni son especialmente activos, ni tampoco tienen una elevada capacidad de acceso a recursos

Figura 9.9.2: Grupo cohesivo núm. 2 (Sierras de Béjar y Francia) (D = 0,64)



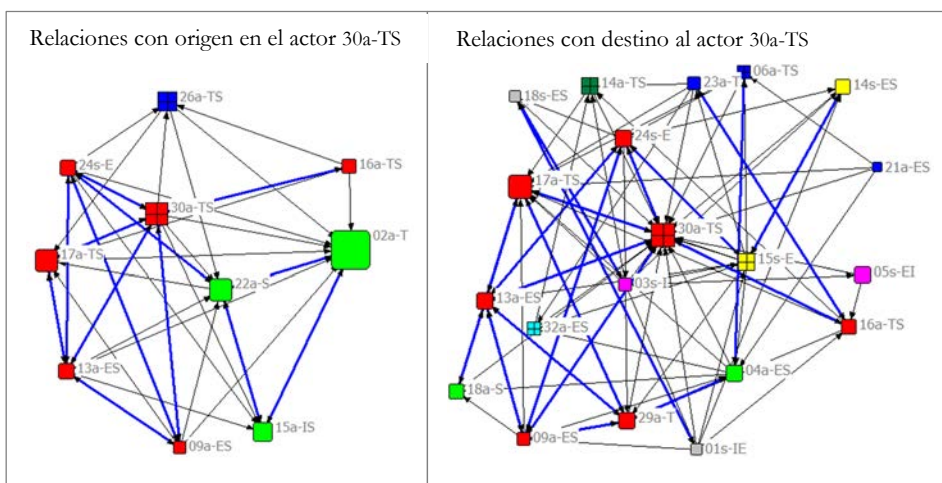
¹⁰⁵ <http://www.centrozahoz.org/>; <http://salamancartvaldia.es/not/57074/el-centro-zahoz-organiza-un-curso-de-horticultura-ecologica/>

relacionales directos (indicador grado de salida) ni tampoco globalmente en el conjunto de la red (indicador cercanía de salida).

Esta modesta centralidad en la red social queda confirmada al analizar su capacidad de intermediación, que en un caso es únicamente medio-alta (30a-TS), y en otro apenas alcanza a ser medio baja (17a-TS). La tarea que lleva a cabo el primero de estos actores (la única mujer de esta subestructura socio-relacional), centrada en la recuperación de semillas y variedades tradicionales, y el contacto con actores públicos, asociativos y privados (agricultores), puede ser considerada una fuente de prestigio destacada, pero restringida al ámbito de aquellos terceros que están implicados en ese tipo de procesos. Por su parte, para el segundo de los actores la fuente de prestigio deriva de su implicación y responsabilidad en la gestión de la Reserva de la Biosfera, un elemento que la población local ha empezado a ver no como freno a actividades tradicionales sino como una oportunidad de desarrollo, en gran parte a partir de la tarea de concienciación ambiental que llevan a cabo los responsables técnicos de la Reserva.

Ambos actores tienen una fuerte implicación en sus respectivas tareas, que tienen como punto en común la sostenibilidad ambiental y socioeconómica del territorio, y por ello son relativamente bien reconocidos socialmente. Sin embargo, sus relaciones en la red social tienden a restringirse a un ámbito más cerrado. Esto ocurre

Figura 9.9.3: Red personal del actor 30a-TS



especialmente en un caso (17a-TS), cuyo reconocimiento de relevancia - relaciones de salida- queda prácticamente dentro del propio cohesivo. En el segundo actor (30a-TS), pese a que la red personal es amplia, hay una diferencia notable al separar las relaciones de salida (lo que confirma esa modesta centralidad en cuanto a acceso a

recursos relacionales, así como su limitada centralidad en cuanto a capacidad de intermediación), de las relaciones de entrada, mucho más abundantes y provenientes de todas las subestructuras relacionales (lo que explica su relativamente elevado nivel de prestigio relacional).

9.9.2. Centralidad y liderazgo en la red social desde la Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña

Con un nivel de cohesión muy similar a la anterior ($D = 0,64$), la subestructura número 3 reúne un 18 % de la densidad interna de todas las subestructuras. Este nivel de cohesión deriva de las estrechas relaciones entre los siete miembros del grupo, participando todos ellos de diadas recíprocas (hasta 10, una cifra considerable en un grupo tan reducido y de actores dispersos en el territorio). Sin embargo, solo se contabilizan tres tríadas completas que, sin dejar de ser importante, sí marca diferencias por ejemplo respecto de la subestructura anterior (número 2), donde se contabilizaban hasta siete tríadas completas. Adicionalmente, en este caso las tres tríadas tienen un centro común, un actor que no en vano es el que concentra la mayor centralidad en el conjunto de la red social (02a-T).

Este grupo de actores presentan algunas características homogéneas y diferenciadoras. En primer lugar, todos ellos pertenecen al mismo segmento de edad (46-60 años), con una gran afinidad generacional. En segundo lugar, predominan aquellos con estudios superiores (seis de los siete miembros, y estudios secundarios –grado superior- el restante). En tercer lugar, predominan igualmente los varones, con solo una mujer, tal como hemos visto en el grupo anterior. En cuarto lugar, desde el punto de vista territorial se distribuyen entre la comarca de la Sierra de Francia (la mayor parte, cuatro de los siete actores), y la comarca del Guijuelo (los tres restantes). No obstante, esta distribución comarcal no tiene la significación que pueda tener en otras áreas de mayor tradición, y donde la pertenencia a una u otra comarca tiene mayores implicaciones. Aquí los propios actores sociales no perciben que la pertenencia a una u otra comarca sea un factor tan significativo como las distancias entre los municipios, admitiendo lógicamente que pueden darse diferencias en, por ejemplo, determinadas orientaciones productivas (derivadas en parte por los recursos locales tradicionales), el mismo paisaje y, sobre todo, la accesibilidad desde y hacia centros urbanos de mayor entidad. En este caso los tres municipios de la comarca del Guijuelo (Endrinal de la Sierra, Monleón y Los Santos) tienen efectivamente mayor accesibilidad a Guijuelo, pero también es cierto que Vadehijaderos (perteneciendo a la comarca de la Sierra de Francia) la tiene

respecto de Béjar, un centro de servicios de significativa mayor entidad que Guijuelo. Por tanto, cuando se introduce la variable territorial, en tanto que localización de los actores, es más relevante en función de aspectos tales como acceso a centros urbanos, disponibilidad de recursos locales, etc., que por la simple pertenencia a una u otra comarca.

En quinto lugar, y con relación a lo anterior, mucho más determinante que la pertenencia a una u otra comarca, es en este caso el hecho de que estos actores estén vinculados a través de la ASAM, organización a la que pertenecen algunos de manera formal, y con la que colaboran otros, aunque sea de manera informal y más ocasional. Finalmente, y a diferencia de esto último, el perfil socio-profesional de los actores no aporta elementos de uniformidad en este grupo cohesivo, pero no por ello éste está exento de coherencia. Efectivamente, en este grupo están representados los cuatro grandes perfiles que se han definido, y encontramos actores en los que su relevancia en la red social deriva de sus actividades económicas, sociales, político-institucionales o su profesión como técnico, y en la mayor parte de los casos, una combinación de dos o más actividades. Este es el caso de uno de los actores económicos (04a-EIS), dedicado a la ganadería, pero que desarrolla igualmente funciones de representación político-institucional en su municipio¹⁰⁶, y mantiene un destacado compromiso social con su territorio, en gran parte canalizado a través de las acciones de la ASAM. El segundo de los actores privados (12a-ES) tiene un perfil similar, también dedicado a la ganadería, pero sin la implicación político-institucional del anterior.

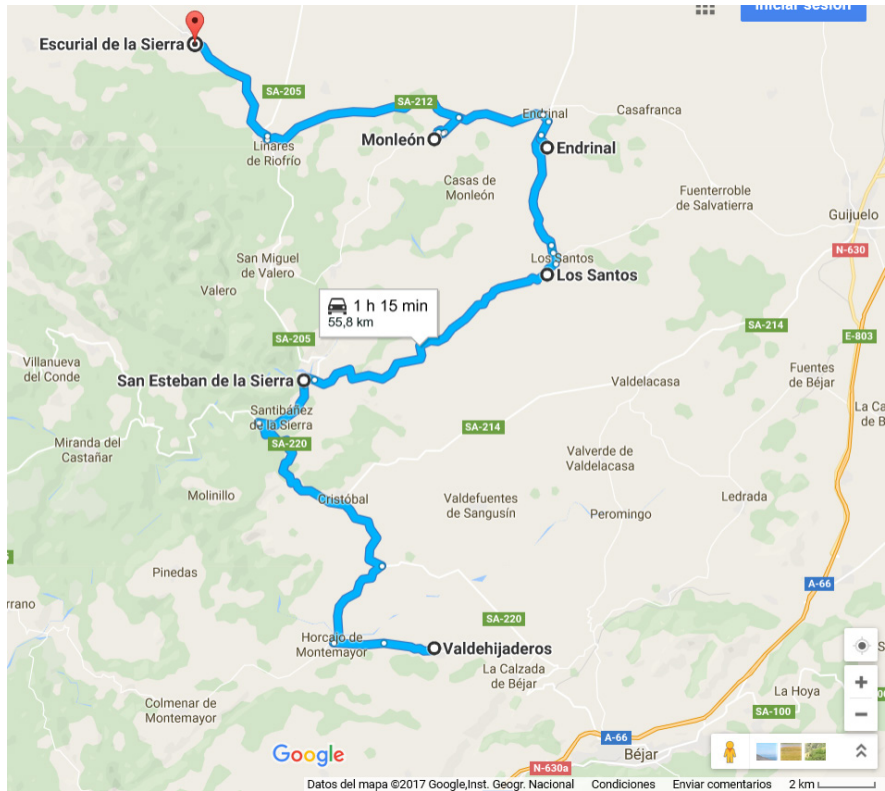
Todos los actores tienen, junto a su actividad principal, una vertiente social. Sin embargo, solo en un caso la relevancia y presencia en la red social se justifica a partir de esta vertiente social (18a-S). Se trata en este caso de un actor vinculado a una de las asociaciones de mayores (San Miguel de Valero), que a su vez forma parte de la red de Centros de Acción Social (CEAs) de la Diputación de Salamanca¹⁰⁷. Es en este contexto en el que hay que situar a otro de los actores miembros de este grupo cohesivo (la única mujer), en la medida en la que su trabajo como trabajadora social se vincula a otro de los CEAs (08a-TS). Tanto las asociaciones de apoyo, como sobre todo los CEAs, dan respuesta a una de las principales necesidades de las zonas rurales desfavorecidas, los servicios (entre otros) a la tercera edad, y han constituido uno de los nuevos yacimientos de empleo, especialmente mientras desde el sector público se ha estado apoyando de manera más decidida este tipo de políticas como parte del estado de bienestar (tal como también relatan los propios actores entrevistados).

¹⁰⁶ Hay que situar en contexto lo que implica la participación político-institucional en estos municipios (muchos de ellos de menos de 100 habitantes), y diferenciarla de la que pueda darse en otras áreas, en las que muchos de los actores proyectan su actividad, además del municipio, en organismos como los consejos comarcales o las mismas diputaciones provinciales.

¹⁰⁷ <http://www.lasalina.es/bienestarsocial/accionsocial/ceas/>
<http://www.lasalina.es/Aplicaciones/GestorInter.jsp?prestacion=Cipublico&funcion=datMunZas&codMun=287>

De la misma manera, solo uno de los actores está presente en la red social principalmente por su actividad político-institucional, aunque como ocurre en todos ellos mantiene igualmente un compromiso social a partir de actividades diversas (15a-IS). En este caso, pese a ejercer en un municipio de menos de 1.000 habitantes, el actor debe su relevancia en la red social a los 33 años que ha ejercido como alcalde

Figura 9.9.4: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo número 5



(hasta 2015) y, por tanto, participe de muchas de las iniciativas sociales y de desarrollo que ha habido en el territorio, también en la propia ASAM. De manera formal con el otro actor con responsabilidades político-institucionales (04a-EIS), pero informal con buena parte del resto de actores (de esta y otras subestructuras), la afinidad política en torno al PSOE ha constituido también un factor de cohesión.

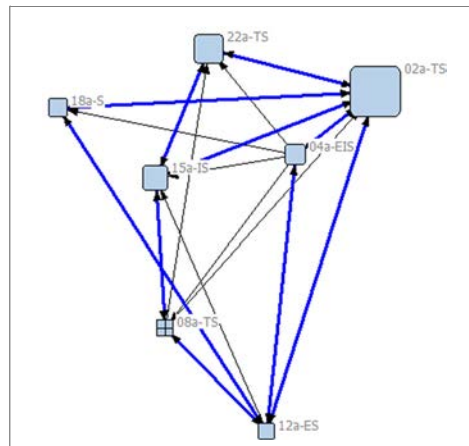
Por último, los dos actores restantes con un perfil técnico tienen una orientación básicamente a cuestiones de desarrollo socioeconómico. El primero se centra, desde la iniciativa privada, en otro de los nichos de mercado en zonas rurales con un

importante patrimonio natural y paisajístico, el ecoturismo o turismo de naturaleza (22a-TS). La novedad e innovación es que no se trata de una iniciativa aislada, sino que va acompañada y se articula en el marco de una red centrada en cuestiones culturales, de patrimonio y medio ambiente, de la que este actor es uno de sus principales promotores (por esta razón trabaja en estrecha colaboración con ASAM, como organización responsable de la gestión de la Reserva de la Biosfera). Esta iniciativa se articula a su vez con otras organizaciones a nivel nacional, siempre en torno al ecoturismo en espacios naturales protegidos, principalmente en Reservas de la Biosfera¹⁰⁸.

Por su parte, el segundo de los actores técnicos debe su elevada relevancia en la red social al hecho de haber sido uno de los fundadores y principal impulsor de ASAM (02a-TS)¹⁰⁹. La asociación fue también la que gestionó el programa LEADER en el territorio, cuya gerencia fue asumida desde sus inicios por este actor hasta que, en 2007, este pasa a una nueva asociación (Asociación para el Desarrollo Rural Integral de las Sierras de Salamanca –ADRISS-) ¹¹⁰, creada en gran parte ex profeso, bajo los auspicios del gobierno regional (y debido fundamentalmente a la reducida sintonía política con ASAM), para asumir la gestión del programa en el periodo 2007-2013.

Las acusaciones de favoritismo y práctica del clientelismo político por parte del gobierno regional se han sucedido desde entonces, también con motivo de la nueva selección de grupos de acción local que se ha producido en 2015 (ver recuadros en páginas siguientes con noticias sobre el tema). En ese contexto y pese a ello, la reclamación de una mayor autonomía respecto del gobierno regional ha sido una reivindicación

Figura 9.9.5: Grupo cohesivo núm. 3 (Sierras de Béjar y Francia) (D = 0,64)



¹⁰⁸ Forma parte igualmente de la Agrupación Empresarial Innovadora “Ecoturismo Responsable en la Biosfera”.

http://www.mapama.gob.es/es/ceneam/grupos-de-trabajo-y-seminarios/club-ecoturismo-en-espana/4turebe-agrupacion-empresarial-innovadora_tcm7-324448.pdf

<http://www.turebe.org/>

¹⁰⁹ <http://www.redr.es/es/cargarAplicacionNoticia.do?identificador=23516>

<http://www.i-bejar.com/noticia/asociacion-salmantina-agricultura-montana-premio-serrano-ano-8297.asp>

¹¹⁰ <http://www.adriss.net/>

la red de actores y su implicación en las diferentes iniciativas que se han ido aplicando en el marco de la Reserva de Biosfera.

No es de extrañar por tanto que el máximo prestigio en la red social recaiga en este actor (02a-TS), no solo de esta subestructura cohesiva sino del conjunto de la red social. La centralidad en el grupo cohesivo gira sin embargo a un actor adicional (22a-TS), aunque a mucha distancia del anterior. Ambos alcanzan un nivel muy alto y alto de prestigio relacional, respectivamente. Ambos gozan de un buen nivel de reconocimiento en la red social, y ello les permite ser muy accesibles de cara al resto de actores (cercanía en sus relaciones de entrada), con lo que se sitúan en los puestos de mayor centralidad. Sin embargo, ambos actores son muy selectivo a la hora de reconocer el papel de otros actores (aunque en el segundo caso es muy posible que influya la especificidad del ámbito laboral en el que está inmerso), de manera que los indicadores de actividad socio-relacional es solo medio-baja y baja respectivamente. En todo caso, el prestigio de ambos, y pese al limitado reconocimiento de otros actores, es suficiente como para mantener una importante posición de intermediación. El primero de los actores (02a-TS) se constituye en el intermediario con mayor potencial tanto en las relaciones entre contactos directos como en el conjunto de la red, lo cual evidentemente supone una posición de poder. Por su parte, el segundo de los actores ve limitada su capacidad de intermediación directa, pero sí puede tener un papel algo más relevante en el contexto de la socio-red.

Entre el resto de actores cabe destacar los únicos con un cierto perfil político-institucional. Por un lado, un actor empresario ganadero con una trayectoria de algo más de una década como alcalde en un pequeño municipio (04a-EIS). Estas actividades, pero sobre todo su implicación en los procesos de desarrollo del territorio es lo que explica que tenga una posición de cierta relevancia, y que obtenga relativamente buenos resultados en cuanto a centralidad, que es medio-alta en cuanto a prestigio relacional y cercanía, así como a capacidad de intermediación global en la red social, pero algo más significativa en cuanto a acceso a recursos relacionales y actividad en la red. Por su parte, el segundo de los actores (15a-IS) debe su posición a su trayectoria de más de 30 años como alcalde, su implicación en el ámbito del desarrollo local, y a una cierta red de contactos, no solo político-institucionales (incluyendo una cierta capacidad de acceso a exministro socialista, vinculado al territorio), sino también en el ámbito universitario. Sin embargo, este posicionamiento relacional, que cabe calificar como medio-alto, se deriva básicamente del prestigio y reconocimiento por parte de otros actores. Es más, el escaso reconocimiento y acceso que este actor tiene de y hacia otros actores en la red social (relaciones de salida) constituye un verdadero obstáculo para que pudiera tener un mayor protagonismo relacional.

Los tres restantes actores (08a-TS, 12a-ES y 18a-S) desarrollan importantes labores en sus respectivos ámbitos (trabajo social, empresario ganadero y socio de asociación de mayores), y de ahí su presencia en la red social. Sin embargo, su limitada participación

en los procesos de desarrollo social y económico, más allá de sus actividades específicas y de la colaboración estrecha con los actores de esta subestructura socio-relacional (con la excepción del último, que mantiene también contactos con la subestructura anterior), limita de manera muy significativa que puedan alcanzar niveles de centralidad de relevancia en el conjunto de la red social.

Noticias aparecidas en el digital Salamanca al Día, en las que se ponen de relieve las acusaciones de clientelismo político en la selección de grupos de acción local. La primera de ellas es previa a la selección de los grupos de acción local que asumirían la gestión del programa LEADER hasta 2020, y la segunda es tras haberse llevado a cabo esa selección (en este caso de la asociación ADRISS, en detrimento de ASAM). Una situación muy parecida se produjo en 2007, cuando se creó ADRISS, también entre fuertes críticas de clientelismo político.

La tercera noticia pone de relieve el enfrentamiento, con trasfondo político, entre la Diputación provincial y ASAM.

Salamanca al día RTV

R. M. F. **Viernes, 5 de junio de 2015**

130 MILLONES EN CASTILLA Y LEÓN

Denuncian el sesgo político y el clientelismo del PP con la gestión de los fondos LEADER

Podemos y ASAM pide a la Junta que amplíe el plazo de la convocatoria de las ayudas europeas que finaliza el 5 de julio

Estefanía Rodero Sanz, secretaria general de Podemos Salamanca y Ángel de Prado, gerente de la Asociación Salmantina de Alta Montaña, ASAM, han denunciado hoy que la Junta de Castilla y León haya realizado la convocatoria de los fondos LEADER, del Programa de Desarrollo Rural hasta 2020, con más de 130 millones en Castilla y León, en plena campaña electoral. Por ello, han pedido que se amplíe el plazo de presentación de solicitudes, que en principio finaliza el 5 de julio, para que los nuevos ayuntamientos dispongan de tiempo.

Estefanía Rodero ha destacado que el peso de los ayuntamientos en los Grupos de Acción Local (GAL) "es clave" manifestando que, en el caso de Salamanca, se convierten "casi en diputaciones donde se colocan a personas a las que se deben favores", apelando a la sociedad civil para que participe "y no se quede fuera". Rodero denuncia que el PP hace un uso clientelar con la gestión de los fondos a través de los GAL.

En la misma línea, el gerente de ASAM ha recalcado el monopolio que el PP tiene en los GAL de la provincia "con un control político casi enfermizo". Animando a la población del medio rural a participar en estos grupos, Ángel de Prado ha resaltado la importancia del medio rural. "Lo que le falta al mundo lo tenemos nosotros: territorio, recursos, agua...es la gran oportunidad estratégica de futuro".

<http://salamancartvaldia.es/not/82179/denuncian-el-sesgo-politico-y-el-clientelismo-del-pp-con-la-gestion-de-los-fondos-leader> [Acceso: 20-10-2016]



Salamanca al día RTV

Redacción Béjar **Sábado, 30 de enero de 2016**

SE LLEVA A PLENO EL INGRESO DE BÉJAR EN EL GRUPO DE ACCIÓN LOCAL ADRISS

Cuatro millones y medio de euros solicitados para ser gestionados por Adriss

Según manifestó el Alcalde, Adriss es la única asociación que ha presentado proyecto para acceder a los fondos europeos, los antiguos fondos LEADER, por lo que es muy probable que sea adjudicataria para la gestión de los nuevos fondos para la edición 2014-2020. El Equipo de Gobierno cree que Béjar, aunque es un municipio de más de 10.000 habitantes y directamente no tendría acceso a subvenciones de esos fondos, sí podría beneficiarse a través de sus pedanías, Fuentebuena y Valdesangil.

Javier Garrido, portavoz de *Tú Aportas Béjar*, en su intervención corrigió al Alcalde, señalando que Adriss no es la única asociación de la provincia de Salamanca que ha presentado proyectos para acceder a la gestión de los fondos de Europa, hay al menos otra en la propia comarca de Béjar, añadiendo que se estaba dando por hecho que dichos fondos iban a ser gestionados por Adriss, "por lo tanto, algo oscuro hay detrás".

Continuó su intervención diciendo que Adriss nació desplazando a otro Grupo de Acción Local, que venía trabajando en la gestión de los fondos europeos para las comarcas de las Sierras de Béjar y Francia, desde hacía 20 años, y que Adriss se creó vinculada al Partido Popular, para conseguir "a través de una valoración poco justa", la gestión del antiguo LEADER en el período 2007-2013, añadiendo que los grupos Adriss están repartidos por toda Castilla y León "con el objeto de manipular la gestión de estos fondos para pagar favores políticos y controlar el mundo rural", desde entonces muchos Ayuntamientos del PP se han beneficiado, desplazando a otros que no tenían las mismas siglas políticas.

<http://salamancartvaldia.es/not/105171/cuatro-millones-y-medio-de-euros-solicitados-para-ser-gestionados-por-adriss/> [Acceso: 20-10-2016]

Redacción Viernes, 27 de mayo de 2016

FONDOS EUROPEOS PARA LAS SIERRAS DE FRANCIA Y BÉJAR

La Diputación no ayudará a ASAM pero propone asumir la gestión de la Reserva de la Biosfera

Los populares rechazan la moción del PSOE para aportar 25.000 euros a esta asociación y plantean esta única alternativa

Los votos en contra del PP han servido para rechazar una moción del PSOE, respaldada por Ganemos y Ciudadanos, en defensa del apoyo de la Diputación al proyecto presentado por la **Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña (ASAM)**, gestora de la reserva de la biosfera Sierras de Béjar y de Francia, a la convocatoria de fondos europeos Interreg-Sudoe.

El programa de ASAM se centra en la modernización de las instalaciones de turismo de esta zona, integrada por 88 municipios, incluidos Béjar y Guijuelo. A esta convocatoria han concurrido 100 proyectos y ya se han seleccionado 15, incluido el salmantino que, por lo tanto, tiene muchas opciones de lograr el visto bueno definitivo de la UE. Algo que se sabrá a finales de junio.

El presupuesto propuesto por ASAM es de **300.000 euros para tres anualidades, de los que el 75% serían fondos FEDER** (es decir, 225.000 euros) y el resto tendría que aportarlo la entidad beneficiaria que, en este caso, sería la Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña. Sin embargo, ASAM no tiene estos recursos y por eso ha pedido a la Diputación su ayuda, para que colabore con estos 75.000 euros, de manera que no se pierdan los 225.000 euros de los fondos europeos.

La vicepresidenta de la Diputación, Chabela de la Torre, exponía que "hemos escuchado a esta asociación pero nunca en ningún momento anterior a pasar el filtro de la candidatura del proyecto, que desconocemos". **"Nos hacen responsables de algo que asumí una asociación privada** y proponemos que la Diputación asuma la gestión pública de la Reserva de la Biosfera de las Sierras de Francia y Béjar, con todo lo que conlleva, esto sí que es demostrar que nos importa el qué".

Por su parte, Gabriel de la Mora, de Ganemos, recordaba que **esa zona es uno de los recursos turísticos más importantes de la provincia** y recordaba que en el presupuesto de este año la Diputación incluye 872.788 euros destinados a asociaciones privadas, por lo que los 25.000 euros solicitados para ASAM no deberían ser un problema.

Manuel Hernández, de Ciudadanos, planteaba que La Salina realice un **convenio** con la citada asociación. Y Antonio Luengo, el diputado del PSOE que defendía la moción, argumentaba que **los Grupos de Acción Local, a los que sí se ayuda, son "entidades privadas**, aunque entre sus socios haya ayuntamientos, exactamente igual que ASAM". En la misma línea, añadía que "se ayuda a pymes y empresas que son privadas, no les entiendo, van a dejar sin 300.000 euros a 88 pueblos de esta provincia y espero que el diputado de Turismo lo explique en su zona".

<http://salamancartvaldia.es/not/117396/diputacion-no-ayudara-asam-pero-propone-asumir-gestion-reserva/> [Acceso: 20-10-2016]

9.9.3. El poder político-institucional y económico en torno al Partido Popular y a la Asociación para el Desarrollo Rural Integral de las Sierras de Salamanca (ADRISS)

La tercera subestructura socio-relacional (número 1 según la Tabla 2) presenta un nivel de cohesión también muy significativo ($D = 0,56$), lo cual supone casi un 16 % de la cohesión interna de todos los grupos; sin embargo, la primera característica es el también muy elevado tamaño, con un total de 11 actores sociales (algo más del 20 % de los que componen la muestra).

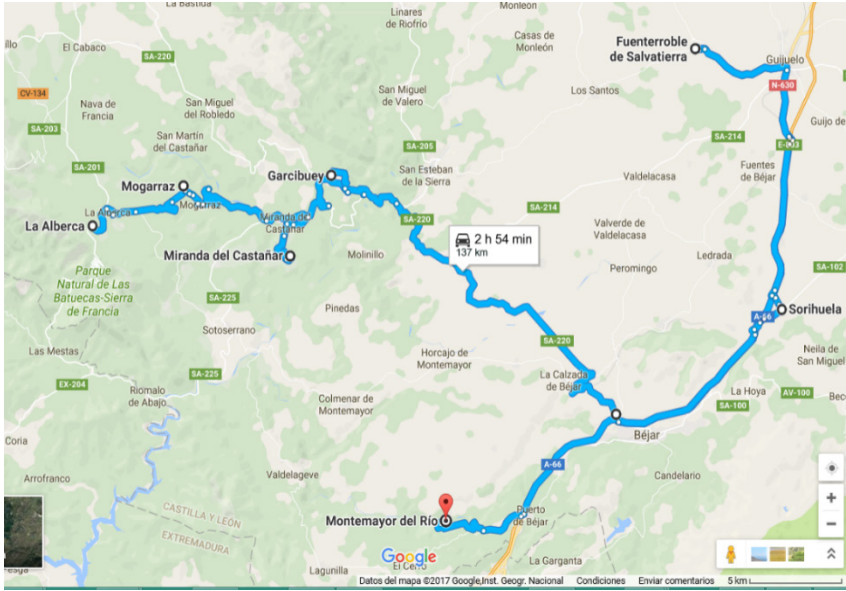
Debido en parte a este elevado número de actores hay una cierta heterogeneidad en diferentes variables, pero también es posible detectar elementos que la caracterizan. Así por ejemplo respecto a la edad, si bien hay actores de los tres intervalos que estamos considerando mayores de 35 años, destaca por ser una subestructura con un elevado número de actores mayores de 60 años (cuatro, por solo dos entre 36 y 45 años, situándose los cinco restantes entre los 46 y 60). De hecho, aquí se concentra la mitad de los actores de mayor edad en toda la red social y es por tanto la subestructura más envejecida.

En segundo lugar, aunque la escasa presencia de mujeres es un problema generalizado en toda la red social y, sobre todo, en las Sierras de Béjar y Francia¹¹² (como en muchas otras zonas rurales desfavorecidas), este grupo cohesivo es, en términos comparativos, en el que más se manifiesta y un buen ejemplo de las consecuencias de la emigración selectiva por género. Con una sola mujer, este es el grupo más masculinizado de todos los que componen la red social.

En tercer lugar, el nivel formativo medio tiende a ser más bajo que en otros conjuntos de actores (siendo el segundo grupo de actores con menor formación), con poco más de un tercio de actores con estudios superiores. En el lado contrario, la situación de debilidad en cuanto a formación queda patente si se tiene en cuenta el dato de que tres

¹¹² En 2011 un detallado estudio realizado desde el Departamento de Sociología y Comunicación, de la Universidad de Salamanca, en el marco del proyecto piloto “Trenzando Diversidad” (ASAM), ponía de relieve las principales razones por las que emigraban las mujeres: “¿Por qué emigran las mujeres de la Sierra de Béjar y Sierra de Francia?”. <http://www.redr.es/es/cargarAplicacionNoticia.do?texto=Sierra+de+Francia&identificador=23209&fechaDesde=&idCategoria=0&fechaHasta=>

Figura 9.9.7: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo número 1



de los once actores solo cuentan con estudios primarios (de los siete que hay en toda la red social).

En cuarto lugar, desde el punto de vista territorial se ha de tener en cuenta lo señalado anteriormente respecto al significado de la división comarcal. No obstante, es significativo que la mayor parte de estos actores provienen de municipios de la Sierra de Francia, en el corazón mismo del Parque Natural de las Batuecas. Solo tres actores provienen del extremo Este, en la parte menos montañosa, dos actores de la Sierra de Béjar (Montemayor del Río y Sorihuela), y uno más de la comarca del Guijuelo (Fuenterrubles de Salvatierra). Por tanto, desde el punto de vista territorial el elemento de unión es que la mayoría de actores de la Sierra de Francia, pero ciertamente la presencia de tres actores a distancias considerables introduce un factor de distorsión que ha de ser superado por otros, y que expliquen la pertenencia de estos actores a este mismo grupo cohesivo.

En quinto lugar, encontramos también una diversidad inicial en cuanto a los perfiles socio-profesionales. En este sentido, la relevancia de cinco de los actores deriva, total o parcialmente, de su actividad político-institucional, al menos en los últimos 15-20 años. Solo dos de ellos responden a un perfil exclusivo económico, si bien un tercero tiene un marcado carácter económico-social. Y esta tipología se completa con dos

actores sociales y uno de perfil técnico. Por tanto, la fuerte presencia institucional es una característica diferenciadora de este grupo cohesivo.

En sexto lugar, se ha de tener en cuenta una característica adicional, que a la postre es fundamental para entender por qué se han conformado estas alianzas entre actores, que es la vinculación con una de las dos subredes sociales con las que estamos trabajando, la de ASAM y la de ADRISS. Esta vinculación puede tener un carácter informal para actores sociales y económicos; sin embargo, los actores político-institucionales sí tienen, en representación de su municipio, una vinculación de carácter formal. Y en este caso concreto, tanto los actores institucionales como los no institucionales, mantienen algún tipo de vinculación con ADRISS, pero mucho menos con ASAM. Pero la vinculación más directa con ADRISS es la del actor técnico, al desarrollar funciones de gerencia desde su fundación.

En este contexto, un último dato puede ayudar a perfilar de manera más precisa las razones hasta ahora expuestas que justifican esta subestructura relacional, como es la pertenencia de los actores institucionales al Partido Popular, aunque en el caso de algunos otros actores estos vínculos también han sido puestos de relieve en las entrevistas.

Por tanto, tenemos una subestructura relacional cuya cohesión se justifica, en primer lugar, por su pertenencia o vinculación a la asociación ADRISS y, en segundo lugar, por la presencia de un grupo de actores político-institucionales (algo más de la tercera parte), a su vez vinculados al Partido Popular, y lógicamente vinculados también por la misma asociación. A esos elementos de cohesión hay que añadirles otros que contribuyen a caracterizar al grupo cohesivo: mayor tasa de masculinización, mayor edad y comparativamente bajo nivel formativo.

El perfil económico está muy presente en este grupo cohesivo, si bien en algunos casos se combina con una dedicación previa o actual al ámbito político-institucional (05s-EI). Dos de los actores económicos están vinculados a uno de los sectores más importantes en el área, la chacinería (especialmente centrada en embutido y jamón ibérico), y no en vano son ejemplos de empresas familiares de gran éxito e implantación, tanto en el mercado regional y nacional como internacional (05s-EI y 12s-E)¹¹³. Otra actividad importante en algunas zonas rurales desfavorecidas es la apicultura, y una de las empresas familiares más competitivas a escala regional y nacional en la fabricación de colmenas se localiza precisamente en la Sierra de Francia, a cuyo frente está uno de los actores presentes en este grupo cohesivo (11s-ES). El turismo rural es otra de las actividades en las que se basa la economía local, y otro de los emprendedores está vinculado a una muy importante iniciativa que incluye un complejo de alojamiento turístico y de ocio (23s-E)¹¹⁴. Como se observa, en todos

¹¹³ <http://www.ibericoscalama.com/>, <http://embutidosfermin.com/>,
<http://www.ideal.es/sociedad/201608/02/jamones-hollywood-20160731005900-v.html>

¹¹⁴ <http://abadiadelostemplarios.com/>

estos casos se trata de actividades empresariales en sectores tradicionales o maduros, diferenciadas en su concepción y orientación respecto de las que se han visto en los grupos cohesivos anteriores, más vinculadas a iniciativas emprendedoras en el marco del desarrollo sostenible y de naturaleza. Esta diferenciación también cabe relacionarla con la orientación de cada una de las organizaciones y grupos de acción local, ASAM, más centrado en actividades emprendedoras sostenibles y vinculadas al desarrollo sostenible, y ADRISS con una mayor orientación a las iniciativas empresariales tradicional y en sectores también más tradicionales. En tanto que actores económicos, están también presentes en el grupo de acción local, ostentando incluso cargos importantes en sus órganos de dirección (11s-ES).

El perfil político-institucional está casi tan presente como el económico, con actores que, por su dedicación y funciones, en principio pueden acumular un destacado potencial relacional, como es el caso de alcaldes que, además de la presidencia de la mancomunidad, son o han sido cargos electos en la Diputación Provincial de Salamanca (19s-I) hasta fechas recientes, o que en su caso, tras dejar la alcaldía, ha podido pasar a ocupar otros cargos en otras instituciones dependientes de la propia Diputación(20s-I)¹¹⁵. En otros casos, la proyección institucional se distribuye entre, por un lado, el ámbito municipal, con trayectoria especialmente amplia al frente de la alcaldía (desde finales de los años 90 hasta, al menos, las elecciones municipales de 2019) y, por otro, en la junta directiva de la asociación ADRISS (17s-I). Y en algún caso se ha producido una retirada de la primera línea política, tras varias legislaturas al frente de la alcaldía, para centrarse en las actividades profesionales (05s-EI). En todos estos casos el elemento común, pese a las distancias geográficas, es la militancia en el Partido Popular y la presencia, pasada o actual, en el grupo de acción local responsable de la gestión de LEADER (primero ASAM y ADRISS desde 2007). Varios de los actores político-institucionales, especialmente entre los que continúan en activo, están también presentes en el grupo de acción local, bien como socio institucional o bien formando parte de sus órganos de dirección (17s-I).

Los perfiles fundamentalmente social y técnico están presentes con dos actores en el primer caso, y uno en el segundo. En el ámbito social forma parte de este grupo cohesivo un actor cuya relevancia deriva sobre todo de su compromiso por el mantenimiento de las tradiciones y cultura charra, constituyendo una referencia social en la Sierra de Francia, por su larga trayectoria dedicada a la recuperación y mantenimiento del folklore serrano (22s-S)¹¹⁶. Adicionalmente, también ha sido considerado como un actor relevante en la sociedad local un religioso, en el que se

¹¹⁵ <http://www.fundacionespana-duero.org/la-fundacion/patronato/>

¹¹⁶ <http://www.lagacetadesalamanca.es/provincia/2011/01/27/leopoldo-hernandez-asegura-lucha-arte-serrano-pierda/19893.html>
http://www.diariodeleon.es/noticias/astorga/folclore-dela-alberca-villalpandoy-maragateria_552956.html
<http://www.elnortedecastilla.es/salamanca/201605/01/folclorista-mogarreno-poldo-nombrado-20160501134627.html>

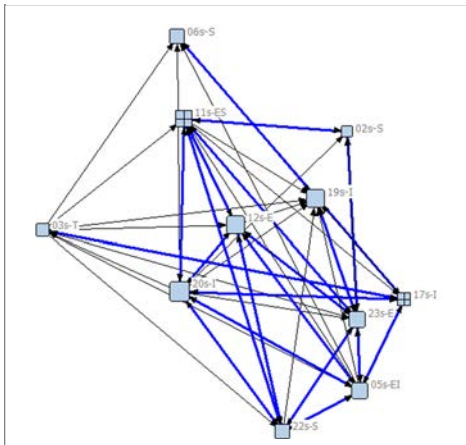
combinan el ser uno de los impulsores de la Vía de la Plata como itinerario de peregrinación, y la gestión de uno de los albergues especialmente destacados en esta ruta (06s-S)¹¹⁷.

Por su parte, la dirección del equipo de gerencia en el seno del grupo de acción local de ADRISS, desde su constitución en 2007, es una actividad relevante en la medida en la que se lleva a cabo la gestión de LEADER que, al margen de divergencias políticas, es bien valorada por los diferentes actores. El hecho de que el actor responsable intente llevar a cabo un trabajo puramente técnico (al margen de la identificación política que algunos otros actores en la red social hacen del grupo de acción local), explica parcialmente que su posicionamiento relacional no esté acorde con la importancia y relevancia de esa labor (03s-T).

Si se observa el grafo correspondiente a esta subestructura socio-relacional queda patente que, en general, el grado de interrelación entre los diferentes actores es muy significativo, con un gran número de relaciones, muchas de las cuales son recíprocas. Son también numerosas las triadas completas, lo cual pone de relieve que estamos ante alianzas entre actores muy estrechas. Este es el caso de actores que están presentes en hasta cuatro triadas (20s-I y 12s-E), pero igualmente aquellos que participan de tres triadas (05s-EI, 23s-E y 11s-ES). Si bien la participación en subgrupos cohesivos especialmente fuertes, como son las triadas, permitiría definir una jerarquía de centralidad dentro de la subestructura, lo que nos interesa es conocer el papel que tienen estos actores en la socio-red, y ver en qué medida estas alianzas especialmente fuertes dentro del grupo cohesivo se proyectan o tienen un papel verdaderamente significativo en un contexto más amplio.

Teniendo en cuenta que estamos ante una red con elevada densidad y elevados niveles de cohesión (en comparación a otras áreas), y que aquí nos referimos solo al contexto relacional determinado por esta socio-red (recordemos las observaciones metodológicas al principio de esta apartado, referido a las Sierras de Béjar y Francia), la primera cuestión que llama la atención es que, en contra de la importancia que tienen sus actividades, especialmente las de tipo económico, y de la supuesta relevancia que

Figura 9.9.8: Grupo cohesivo núm. 1 (Sierras de Béjar y Francia) (D = 0,56)



¹¹⁷ <http://caminodesantiago.consumer.es/mobile/albergue-parroquial-de-fuenterroble-de-salvatierra>

deriva de los cargos de representación municipal y/o en otros organismos como la propia Diputación Provincial, o la pertenencia a la junta directiva del grupo de acción local ADRISS, ninguno de estos actores alcanza un nivel de prestigio que pueda considerarse alto o muy alto, en esta red social (pero seguramente lo son si los comparásemos con otras redes sociales). Es más, algunos solo llegan a un nivel que podemos calificar como medio-bajo (aunque también es de destacar que éste es el mínimo que todos alcanzan, sin que haya ninguno con un nivel bajo o nulo). Pero si el nivel de prestigio es un indicador que puede tener alguna limitación al estar referido a relaciones directas, la cercanía, que se refiere a las relaciones en el conjunto de la red, tampoco aportan resultados más positivos, e incluso estos son algo peores que los anteriores (en contra de lo que suele suceder con estos dos indicadores).

Estos resultados cabe interpretarlos como muestra de, al menos, una cierta tendencia a que este grupo cohesivo está siendo percibido con cierta distancia en el conjunto de la red social. Hay actores que, con niveles de prestigio medio-altos, parecen percibirse menos lejanos, pero no lo suficiente como para tener un papel de verdadera relevancia en la red social. Algunas de las actividades contribuyen a explicar estas posiciones, como el haber ostentado la alcaldía durante dos décadas y diferentes cargos como diputado provincial, o la actual presencia en la junta directiva del grupo de acción local y la representación de la Diputación en el patronato de un organismo autónomo (20s-I). Pero incluso el cargo de alcalde durante varias legislaturas y la presidencia de la mancomunidad en legislaturas previas, es suficiente en ocasiones para ese nivel medio-alto de prestigio relacional (19s-I). Igualmente, actividades empresariales importantes, asociadas o no a actividad política previa (o a la presidencia del grupo de acción local), justifica el mantenimiento de un cierto prestigio, aunque menor que en los casos anteriores (12s-E, 23s-E, 05s-EI). En otros casos, la presidencia del grupo de acción local, además de una actividad empresarial reconocida, es la causa de esa posición (11s-ES).

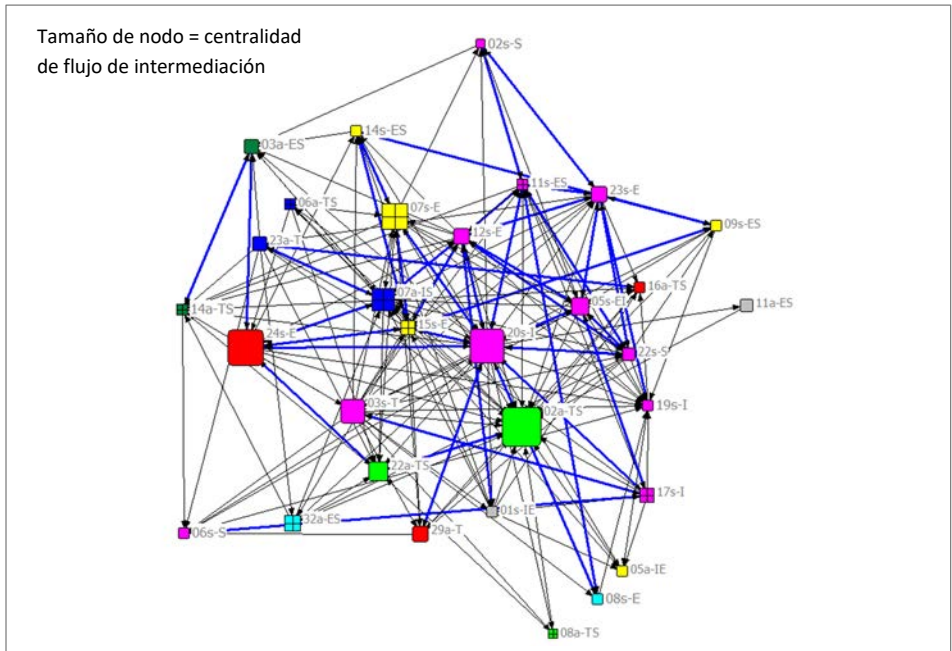
Pese a los moderados resultados en cuanto a reconocimiento externo y nivel de prestigio en el conjunto de la red social, la mayor parte de estos actores sí destacan por un muy elevado capital relacional de contactos, es decir, tienen un muy importante acceso potencial a actores muy centrales en la red social, tanto a través de sus contactos directos (grado de salida) como a través de contactos indirectos, utilizando todas las alternativas en la red social (cercanía de salida).

Es decir, acumulan un importante capital social *bridging*, si bien es menor su potencial en cuanto a jugar un papel relevante desde punto de vista de la cohesión en el conjunto de la red social. Esta dotación de capital social *bridging* es siempre especialmente útil en los procesos de desarrollo, pero en este caso el recurso a este stock, a estos actores, puede verse limitado por las limitaciones en su nivel de prestigio que, en la práctica, ponen de manifiesto ciertas dificultades de confianza desde el conjunto de la red social, especialmente provenientes del exterior de esta subestructura relacional.

En este contexto, ha de destacarse otro resultado, referido a la capacidad de intermediación, en la que destacan, si nos referimos a la intermediación directa, dos actores (03s-T y 20s-I). El primero obtiene resultados muy modestos en cuanto a prestigio relacional, pero es sin embargo el que tiene mayor acceso a recursos relacionales, superando incluso a los actores institucionales y económicos, debido a la privilegiada posición que se deriva de estar en el equipo de gerencia del grupo de acción local. Cada uno de ellos en su respectivo ámbito tiene una posición privilegiada para controlar el flujo de relaciones entre determinados actores, posibilitando que éstas sean mucho más fluidas. En el caso del actor técnico esta capacidad de intermediación potencial se desarrolla más en el ámbito de los actores económicos y sociales, mientras que el actor institucional es capaz de intermediar entre actores institucionales, pero también entre éstos y diferentes actores económicos. En todo caso, esta capacidad de intermediación les permite mejorar de manera significativa su centralidad en la red, pese a las limitaciones en cuanto a prestigio.

La intermediación directa, entre pares de actores, constituye un factor de centralidad importante. Sin embargo, en una red social con relaciones tan abundantes, otros actores pueden también intermediar, aunque no sea de manera directa sino a través de terceros (indicador de centralidad de flujo de intermediación). Y en esta perspectiva, además de los anteriores, otros dos actores adquieren una centralidad importante de cara a una mayor eficacia en las relaciones y en la articulación de los actores en la red

Figura 9.9.9: Red personal del actor 20s-I



social (23s-E y 05s-EI). Por tanto, más allá de los déficits relativos de prestigio o confianza relacional que pueda haber hacia estos cuatro actores, lo cierto es que constituyen un pequeño núcleo de poder, al menos para una parte de la red social, en todo caso muy importantes de cara a articular cualquier estrategia basada en la cooperación y articulación de actores en la red social. Así, por ejemplo, el actor político-institucional más central (20s-I) es clave en su propio grupo cohesivo, pero también tiene una importante capacidad de intermediación (y por tanto, tiene una posición de elevado poder relacional) respecto de varios actores de elevada centralidad, que son estratégicos en sus respectivas subestructuras, también muy cohesivas (02a-TS, 24s-E, 07s-E y 07a-IS).

9.9.4. El valor del patrimonio natural, histórico y cultural como elementos de articulación

La cuarta subestructura relacional en cuanto a nivel de cohesión (número 8) presenta valores muy significativos en el contexto de nuestras redes sociales ($D = 0,47$), similar incluso a las subestructuras más cohesivas de otras áreas. Agrupa a nueve actores (casi un 16 % de la muestra) y supone algo más del 13 % de la cohesión interna de todas las subestructuras. Como en todas las subestructuras con un buen nivel de cohesión interna, el número de díadas recíprocas es importante (10, igual que en el caso anterior), aunque dan lugar solo a dos tríadas completas (solo una menos que en los dos últimos grupos cohesivos, pero significativamente por debajo de las seis del primero). Estos resultados se refieren a la estructura relacional interna en cada grupo cohesivo, aunque parece lógico que, sobre todo algunas relaciones recíprocas adicionales estén presentes respecto de otros grupos cohesivos, como hemos visto en las páginas anteriores. En todo caso, díadas y tríadas internas constituyen un indicador de la fortaleza de las relaciones en cada subestructura y, por tanto, un stock de capital social *bonding* que contribuye a la cohesión de los actores que la componen.

Varias son las características que permiten diferenciar a este grupo cohesivo de los restantes. En primer lugar, la presencia de mujeres (cuatro de los nueve actores), lo cual supone algo más de una cuarta parte de todas las mujeres presentes en la red social, y esto es especialmente de destacar teniendo en cuenta que éstas suponen también una cuarta parte de todos los actores que componen la socio-red. Es decir, esta es de las pocas subestructuras en las que se mantiene la proporcionalidad de mujeres en la composición por género. En segundo lugar, la edad, que es comparativamente algo más elevada que la media de la socio-red, pero que en todo

caso se mantiene en niveles más bajos que otras áreas rurales. Así, los dos actores mayores de 60 años se compensan con otros tres actores relativamente jóvenes, entre 36 y 45 años, situándose el resto entre los 46 y 60 años, que ese el grupo de edad mayoritario. En tercer lugar, la formación que acumulan estos actores puede calificarse como alta, con seis de los nueve actores con estudios superiores, y solo uno con estudios primarios.

En cuarto lugar, desde el punto de vista territorial, hay un claro elemento de unidad dado que todos los actores se localizan en municipios de la comarca de la Sierra de Francia. Adicionalmente, si descendemos a escala municipal claramente podemos ya identificar a esta subestructura como la subestructura de la capital comarcal de la Sierra de Francia, La Alberca, de donde provienen dos tercios de los actores, distribuyéndose los tres restantes entre Mogarraz, El Cabaco y Aldeanueva de la Sierra. En quinto lugar, hay una identificación preferente y mayoritaria con la subred de ASAM, con solo dos actores en teoría más vinculados con la ADRISS (o al menos, que han sido identificados como actores relevantes desde esta asociación). Sin embargo, como veremos a continuación, hay también razones que explican por qué están en esta subestructura y no en otra.

En este repaso por las características atributivas de los actores, en sexto y último lugar tenemos el perfil socio-profesional de los actores. La característica en este aspecto es, en un contexto de cierta diversidad, el predominio de los actores de tipo técnico, orientación con la que cabe identificar a cinco de los nueve actores. Junto a ello, tenemos dos actores con un perfil predominantemente económico, y los dos restantes responden a una orientación social uno, y político-institucional el otro. No obstante, es cierto también que varios de estos actores (cinco sobre los nueve que componen el grupo cohesivo) tienen también una segunda orientación muy marcada, la social (como es bastante frecuente y que explica la inserción y presencia de muchos actores en redes sociales de este tipo), y que se ha tenido en cuenta a la hora de ser calificados como relevantes en la red social del territorio.

Otra de las características que ha aparecido como significativa en otras subestructuras socio-relacionales, la ostentación de cargos político-institucionales (y consiguiente militancia en un mismo partido o adhesión a esa orientación política), aquí prácticamente está ausente (con solo un actor con cargo de alcalde desde 2007 y militancia en el PSOE).

Por tanto, en este mapa de actores, los técnicos vinculados a temáticas de desarrollo son los que “dominan” el grupo cohesivo, o al menos son los más presentes. En todos ellos hay una orientación común, el patrimonio natural y cultural. Así, tenemos actores con responsabilidades en temáticas museísticas y centros de interpretación (06a-TS y 31a-T)¹¹⁸ y, sobre todo, en gestión del patrimonio natural, principalmente en torno al

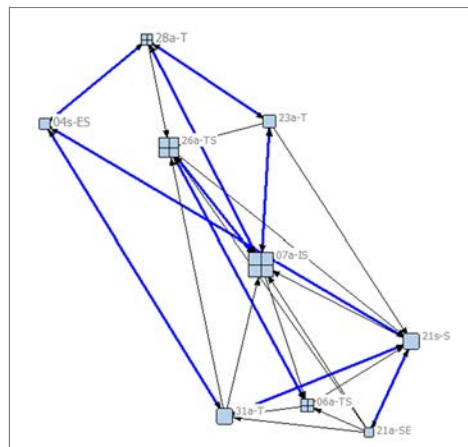
¹¹⁸ <http://www.viatorimperio.com/las-cavenes>
<http://casamuseosaturjuanela.com/>

Parque Natural las Batuecas-Sierra de Francia, así como de algunos de sus recursos más importantes, la micología (23a-T, 26a-TS y 28a-T)¹¹⁹.

Si bien ha sido catalogado como actor económico-social, otro de los actores responde a la misma filosofía y planteamientos que los anteriores (04s-ES), con la única diferencia que su actividad se proyecta desde la iniciativa privada. Es otro ejemplo de emprendimiento vinculado al desarrollo sostenible, servicios ambientales y turísticos en espacios naturales. También vinculados al patrimonio natural, encontramos a un actor que ha sido catalogado como socioeconómico (21s-SE), y debe su proyección y relevancia social a su dedicación (en tanto que fotógrafo profesional) a la fotografía de naturaleza y etnográfica, incluyendo costumbres, tradiciones y festividades rurales, con especial atención al patrimonio natural y etnográfico de la Sierra de Francia. Una orientación específicamente social, muy diferente, a la anterior, es la de un actor centrado en la dinamización y gestión de una plataforma cívica de base municipal en la capital comarcal (21a-SE). Es importante destacar aquí que este actor esté más vinculado a la subred de ASAM, puesto que ésta surgió precisamente como un movimiento asociativo de amplia y profunda base social.

Por tanto, el patrimonio natural y cultural, entendido desde la filosofía del desarrollo sostenible, se erige de nuevo como el eje articulador en este grupo cohesivo, en el que se incluyen todos los actores, e incluso este último tiene perfecta cabida, por dos razones muy claras. Por un lado, porque organizaciones del estilo de plataformas ciudadanas participativas están en lo que podemos denominar el “ADN” de ASAM; por otro, porque buena parte de la actividad de la plataforma ciudadana entronca directamente con los planteamientos de desarrollo

Figura 9.9.10: Grupo cohesivo núm. 8 (Sierras de Béjar y Francia) (D = 0,47)



119

http://www.medioambiente.jcyl.es/web/jcyl/MedioAmbiente/es/Plantilla100/1132926908063//

<http://www.patrimonionatural.org/casas-del-parque/casas-del-parque/casa-del-parque-de-las-batuecas-sierra-de-francia>; <http://www.miespacionatural.es/node/311>

<http://www.micocyl.es/>

sostenible que constituyen la referencia para el trabajo actual desde ASAM.

En este contexto, solo uno de los actores responde a un perfil político-institucional (07a-IS). Sin embargo, lejos de constituir una anomalía en este grupo cohesivo, responde a una lógica muy clara. Se trata de un actor para el que el patrimonio histórico cultural es una prioridad, como lo pone de relieve la consecución en 2014, durante su mandato como alcaldesa, de la distinción para su municipio de ser considerado como uno de “Los pueblos más bonitos de España”¹²⁰. Esta orientación, y la militancia en el PSOE, son factores que explican su pertenencia a este grupo cohesivo y no a otros en los que, como se ha podido ver en el caso anterior, domina la adscripción al Partido Popular, con unas preocupaciones menos próximas a cuestiones como el patrimonio histórico, cultural o natural.

En conclusión, elementos tales como el eje común en torno al desarrollo sostenible y al patrimonio cultural, natural e histórico, la vinculación prácticamente total con ASAM, o la proximidad de la mayor parte de los actores (La Alberca, capital de la comarca de la Sierra de Francia) son, entre otros, factores que claramente justifican la coherencia y el importante grado de cohesión interna de esta subestructura socio-relacional. Esta orientación presenta similitudes con la primera de las subestructuras, la más cohesiva, en tanto que en ambos casos están muy presentes tanto el desarrollo sostenible como enfoque y entorno profesional, social o personal, así como la vinculación de la mayor parte de unos y otros actores con ASAM.

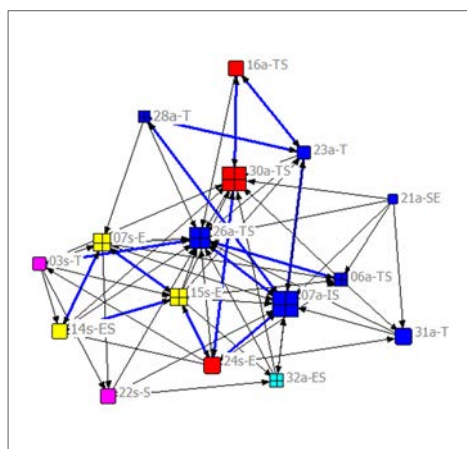
Una cuestión diferente es el posicionamiento relacional en el marco de la socio-red que tienen estos actores. En este sentido, y siempre teniendo en cuenta que estamos ante una red con muy buenos indicadores globales de centralidad, desde un punto de vista relativo (es decir, exclusivamente en el contexto de esta red social, con relación al resto de actores), los resultados ponen de relieve que son principalmente dos actores (mujeres) los que gozan de una centralidad alta o muy alta, si bien más en lo referido al reconocimiento desde otros actores (prestigio relacional) que al que estos dos tienen del resto. Efectivamente, por un lado, el actor político-institucional (07a-IS) está muy bien relacionado en esta subestructura cohesiva, con un muy buen reconocimiento (solo dos de los restantes ocho actores no lo consideran en su círculo de relaciones de actores relevantes, los dos más alejados geográficamente, y a la vez uno de ellos, además, con vínculos con la subred de ADRISS). Desde este punto de vista puede decirse que juega un papel de liderazgo interno, que se refuerza por ser el único actor que alcanza un nivel alto en cuanto a capacidad de intermediación directa, es decir, más restringida a sus contactos directos.

¹²⁰ [http://www.lospueblosmasbonitosdeespana.org/;](http://www.lospueblosmasbonitosdeespana.org/)
<http://www.lospueblosmasbonitosdeespana.org/asociacion.html>

Por otro lado, tiene también un elevado prestigio relacional uno de los actores técnicos (26a-TS), cuyo posicionamiento se deriva tanto de relaciones internas recíprocas, como de un diverso y significativo reconocimiento externo, proveniente de actores de subestructuras muy cohesivas algunas, y en todo caso relativamente bien posicionados (por ejemplo, 30a-TS, 24s-E y 16a-TS, de la estructura más cohesiva, o 07s-E, 15s-E y 14s-ES, o 03s-T y 22s-S). Es decir, estamos ante un actor técnico que es bien valorado por actores tanto técnicos como económicos y sociales, de al menos otras cuatro subestructuras (dos de ellas especialmente cohesivas), y de las dos subredes sociales, es decir, hay un cierto consenso desde entornos muy diversos del papel relevante que tiene. Sin embargo, conviene también señalar que una parte importante de este reconocimiento proviene de mujeres (casi el 40 % de sus relaciones de entrada), lo cual nos lleva a la consideración general de que este es un ejemplo de que persisten aún claras dificultades para que el papel de muchas mujeres sea convenientemente reconocido, especialmente por los actores sociales varones. Esta cuestión se trata con más detalle en otro capítulo de esta investigación.

Cuestión diferente es el acceso que estos u otros actores tienen en la red social (es decir, reconocimiento hacia el resto de actores y, por tanto, también acceso a ellos). En este caso ninguno de los dos actores citados anteriormente (07a-IS y 26a-TS) alcanzan una elevada centralidad, y solo el primero de ellos presenta unos valores medio-altos. Por su parte, el segundo se queda con una modesta valoración de inserción y actividad en la red social medio-baja. El perfil que se dibuja en este segundo actor sería, por tanto, el de una persona centrada su ámbito de trabajo, con relaciones no excesivamente amplias y más limitadas a actores con los que por su trabajo ha de interactuar, pero que pese a ello realiza una labor que es reconocida también por actores con los que no interactúa. Lo anterior es especialmente llamativo si se tiene en cuenta que prácticamente todos los demás actores de esta subestructura alcanzan, al menos, un nivel medio-alto en cuanto a actividad social y acceso potencial a recursos relacionales (grado de salida).

Figura 9.9.11: Red personal del actor 26a-TS. Relaciones de entrada

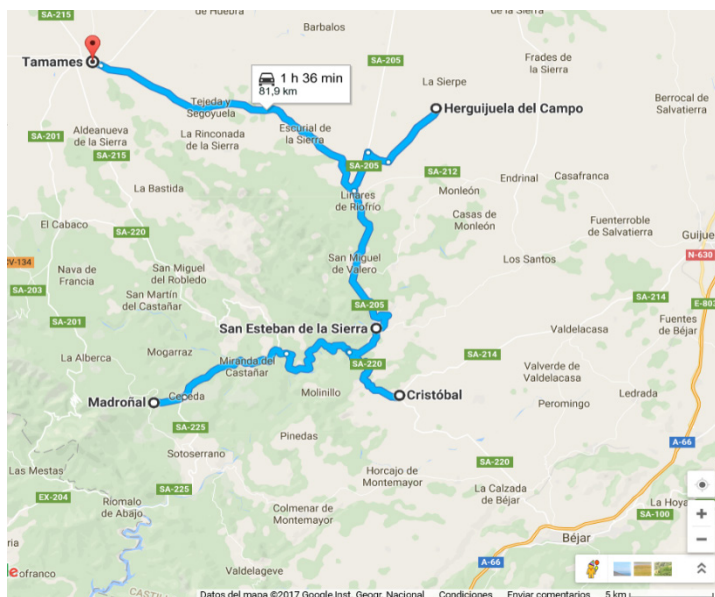


externo medio-bajo (23a-T). Esto no sería más llamativo si no se diese la coincidencia de que este actor es el superior jerárquico del actor anterior (26a-TS). Este es un ejemplo claro de que las posiciones organizativas con frecuencia no se corresponden con las posiciones relacionales y que, algunos indicadores reticulares importantes, como es el nivel de prestigio, no dependen necesariamente de la posición en la organización, sino más, en este caso, del trabajo que se realiza desde la base.

9.9.5. Centro y periferia: territorio y red organizativa como elementos explicativos, y posición de poder derivado del control de información

A escasa distancia de la subestructura anterior, la número 4 (Tabla 2) presenta aún un significativo nivel de cohesión ($D = 0,4$), aunque su tamaño también es más modesto que el resto (seis actores). Es un grupo heterogéneo con relación a algunas características atributivas, como la edad, el nivel formativo, el territorio (comarca), e

Figura 9.9.12: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo número 4



incluso con relación a la subred organizativa a la que más se vinculan. En primer lugar, respecto de la edad, es un grupo de actores comparativamente joven, con la presencia de dos actores con edades hasta los 35 años, y sin ningún actor mayor de 60. En segundo lugar, el nivel formativo es también variable, aunque la mitad de los actores tienen estudios primarios, y dos de ellos estudios superiores. En tercer lugar, respecto al territorio, si bien la localización de los actores tiene una cierta coherencia sobre el mapa, desde el punto de vista de la división comarcal algunos de ellos provienen de la Sierra de Francia (Madroñal y San Esteban), otros se vinculan más claramente con Béjar (Cristóbal), otros con la comarca de Guijuelo (Herguijuela del Campo), y el último municipio pertenece al Campo de Salamanca. A tenor de esta distribución territorial se podría hablar de una destacada permeabilidad socio-territorial, pero también del hecho de que, así como en otras áreas las comarcas marcan y dividen de manera muy clara los vínculos funcionales, aquí tenemos un ejemplo de un hecho comarcal aparentemente menos determinante, posiblemente por estar históricamente menos consolidado.

En cuanto a la vinculación de los actores a las subredes organizativas, cuatro lo hacen a ADRISS (incluyendo actores de la Sierra de Francia) y los dos restantes a ASAM (sin ser en este caso actores de la comarca de la Sierra de Francia). Este es otro ejemplo de que estamos ante dos redes organizativas que, pese a que pueda haber una cierta tendencia territorial (sobre todo identificación de actores de la comarca de la Sierra de Francia con ASAM), también presentan muchas superposiciones territoriales.

Si todas las anteriores son características que hace de esta una subestructura cohesiva heterogénea, hay también un eje conductor, en torno a perfiles socio-profesionales con una importante presencia de actividades económicas (pese a que en uno de ellos sea la segunda actividad). El núcleo más importante lo constituyen los actores en torno a sector agroalimentario, y más específicamente con el sector cooperativo de frutas y hortalizas, por un lado, con la producción y comercialización de aceite de oliva de calidad, por otro y, finalmente, con el sector de productos cárnicos (09s-ES, 14s-ES, 15s-E y 05a-IE). Su presencia en la red social pone de relieve la importancia y valoración que la población tiene respecto del papel del sector cooperativo en la Sierra de Francia, sobre todo con relación a la cereza y ciruela y, más recientemente, arándanos¹²¹, pero igualmente se reconoce la importancia económica y social de iniciativas emprendedores relativamente recientes, con un objetivo fundamental, la valorización de la producción y comercialización de aceite de oliva de gran calidad.

¹²¹ <http://www.i-bejar.com/noticia/descontento-agricultores-sierra-francia-ayudas-junta-cyl-3090.asp>;
<http://www.i-bejar.com/noticia/sierra-francia-consejero-agricultura-inaugurara-cooperativa-frutas-3049.asp>; <http://www.elnortedecastilla.es/salamanca/201607/12/cultivo-arandanos-coge-fuerza-20160712103010.html>

Estas se han producido en el marco de la agricultura sostenible, con implicación en los valores de respeto y utilización compatible y sostenible del espacio agrario en el parque natural, con una apuesta por los métodos tradicionales y huyendo de la producción intensiva de otras áreas. En definitiva, uno de los ejemplos de emprendimiento innovador, que goza de un buen respeto y reconocimiento entre los actores sociales del territorio¹²². Finalmente, también se vincula al ámbito agroalimentario otro de los actores, en este caso a la chacinería, uno de los sectores económicos más dinámicos del territorio, en este caso bajo el prestigioso paraguas de la marca o referencia territorial de Guijuelo¹²³.

Al margen del sector agroalimentario, otros dos actores se vinculan con actividades diversas, como la joyería artesana o la comunicación periodística (24a-E y 07s-E)¹²⁴. En el primer caso su presencia en la red social deriva del prestigio que rodea a una empresa familiar, así como su vinculación con la red organizativa ASAM. En el segundo caso se trata de un actor cuya relevancia deriva del trabajo periodístico, en diferentes medios de comunicación de la prensa escrita; su implicación y compromiso con el territorio se pone de relieve también con el impulso a una nueva publicación específicamente orientada a la Sierra de Francia, además del seguimiento periodístico de las informaciones que afectan al territorio¹²⁵; como veremos, esa posición le permite también mantener una red de relaciones relativamente amplia. Por su parte, la actividad político-institucional está también presente en este grupo cohesivo (05a-IE). Además de la alcaldía en su municipio, su presencia y consideración como actor relevante en la red social deriva de su actividad de representación de los municipios de su territorio en la Diputación Provincial¹²⁶.

La posición relacional de los actores en este grupo cohesivo presenta varias pautas. En primer lugar, el reducido tamaño (seis actores) y la diversidad hace que estemos ante una red en parte simple, pero en absoluto exenta de coherencia y cohesión, como lo ponen de relieve las cinco díadas recíprocas y dos tríadas, que constituyen un resultado relativamente bueno en una situación de diversidad territorial, social, formativa, etc., como la que se ha señalado. En segundo lugar, desde el punto de vista relacional en esta subestructura hay que diferenciar dos grupos de actores que,

¹²² <http://www.soleae.com/>

¹²³ <http://tierradesabor.elnortedecastilla.es/denominaciones-calidad/consejo-regulador-jamon-de-guijuelo>
http://www.mapama.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-agroalimentaria/calidad-diferenciada/dop/jamon/DOP_JamonGuijuelo.aspx

¹²⁴ <http://luismendez.net/>; <http://salamancartvaldia.es/not/3635/luis-mendez-joyeros-la-persistencia-de-la-tradicion>

¹²⁵ <http://www.elperiodicodelasierra.es/>

¹²⁶ <http://www.elnortedecastilla.es/salamanca/201511/12/cristobal-solicita-junta-desbloquee-20151112100756.htm>
<http://www.elnortedecastilla.es/salamanca/201601/10/ediles-socialistas-expresan-dudas-20160110132502.html>

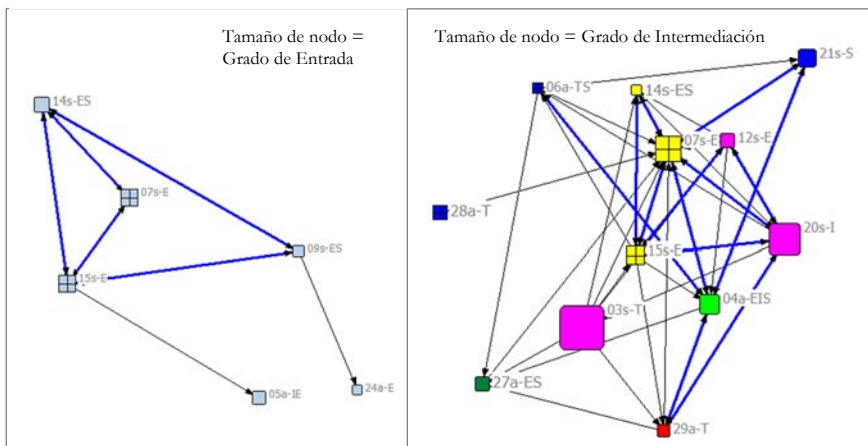
simplificando, podríamos denominar como los que tienen un carácter central, por un lado, y los que tienen un carácter periférico, por otro.

Es decir, los primeros constituyen el núcleo central de la subestructura, son los actores realmente conectados entre sí, que son la mayoría, mientras que los segundos, y siempre en el marco de esta subestructura socio-relacional, tienen un carácter claramente periférico (05a-IE y 24a-E). Hay dos hechos que permiten explicar parcialmente este resultado y pautas relacionales, basados en una combinación de territorio y red organizativa. Así, mientras los actores que constituyen el núcleo central pertenecen todos ellos a la Sierra de Francia, y se vinculan con ADRISS, los segundos pertenecen a la Sierra de Béjar y al Campo de Salamanca (y por tanto, es comprensible que entre ellos no haya relación), y además se vinculan a ASAM. Por tanto, en realidad aquí el verdadero grupo cohesivo lo constituyen los primeros, mientras que los últimos aparecen en esta subestructura básicamente porque forman parte de la red de relaciones (de salida, es decir, que son reconocidos como personas relevantes) de dos de los miembros de ese núcleo cohesivo.

En tercer lugar, en cuanto a los indicadores relacionales en el contexto de la red social, una parte de esos actores centrales en la subestructura tienden a ser también los que ocupan posiciones de cierta centralidad a una escala más amplia. Sin embargo, ninguno de los actores alcanza ya, por ejemplo, niveles de prestigio algo o muy alto, y únicamente dos de ellos alcanzan un nivel medio-alto, que en todo caso no dejan de ser posiciones relevantes (07s-E y 15s-E).

Es de destacar que estos dos actores mejor posicionados en cuanto a prestigio son mujeres, y que ambas destacan y son especialmente reconocidas socialmente, aunque por actividades diferentes, la comunicación periodística y la iniciativa emprendedora

Figura 9.9.13: Grupo cohesivo núm. 4 (Sierras de Béjar y Francia) (D = 0,4) y red personal del actor 07s-E



basada en la producción sostenible y de calidad de aceite de oliva. Ambas mujeres acumulan no obstante un importante capital de acceso a otros actores en la red social, y aquí sí alcanzan niveles que cabe calificar como muy significativos (especialmente en el último caso). Esa mayor integración y acceso a capital relacional es importante en sí mismo, pero lo es mucho más si además contribuye a reforzar la centralidad, por ejemplo, a través de la capacidad de intermediación.

Con relación a este indicador solo uno de los dos actores (07s-E), como parece lógico por su mayor red personal, alcanza también un nivel especialmente relevante en cuanto a capacidad de intermediación, tanto de forma directa como en el conjunto de la red social. Esto hace que este actor, pese a tener un nivel de prestigio “únicamente” medio-alto, pueda ejercer incluso una posición de verdadero poder por su elevada capacidad de intermediación, más en este caso en el que la materia prima con la que trabaja es precisamente la información; por tanto, este es un caso paradigmático en el que la posición de poder deriva justo del control y manejo de información.

9.9.6. Movimientos socio-culturales e iniciativas emprendedoras enraizadas en el territorio

A muy escasa distancia de la subestructura anterior en cuanto a nivel de cohesión alcanzado, la número 7 (Tabla 2) es igualmente de un tamaño reducido (seis actores, un 11 % del total de la muestra), reuniendo un porcentaje reducido de la densidad total interna de todos los grupos cohesivos (10 %). Presenta varias características atributivas. Se trata, en primer lugar, de actores con una cierta dispersión territorial, aunque cuatro de ellos provienen de la comarca de la Sierra de Francia, y los dos restantes de la zona más baja de la comarca de Guijuelo. Incluso en el caso de los actores de la Sierra de Francia las distancias son significativas. La superación de esta fricción de la distancia es posible porque los actores comparten, en segundo lugar, al menos dos aspectos. Por un lado, un elevado nivel cultural (cinco de ellos cuentan con estudios superiores); y, por otro, la juventud, siendo esta una de las subestructuras cohesivas cuyos actores tienen una media de edad más baja (dos de ellos son menores de 35 años, y tres más se sitúan entre los 36 y 45, situándose el último entre los 46 y 60 años). En tercer lugar, es de destacar también que estamos ante una de las subestructuras con mayor presencia de mujeres (la mitad de los actores), lo cual constituye un elemento de diferenciación respecto de otras en las que su presencia es muy reducida, a veces casi testimonial.

En cuarto lugar, en principio podría considerarse que los perfiles socio-profesionales constituyen un elemento de cohesión, dado que predominan aquellos vinculados a actividades económicas. Sin embargo, el elemento de cohesión está más que en las propias actividades en sí, en el compromiso social con las gentes y con el territorio que tienen estos actores, que se proyecta a través de diferentes actividades, en principio poco conectadas entre sí. No se trata por tanto de una subestructura en la que los actores representan a actividades ni del mismo sector ni entre las que haya claras sinergias o complementariedades; se trata más bien de un grupo de actores que comparten su apuesta y compromiso por vivir y trabajar en estos espacios. Así pues, no es tanto la actividad socio-profesional lo que une a estos actores, sino la manera en cómo enfocan su permanencia en el mundo rural, muy próxima a la filosofía de programas como el de Abraza la Tierra - Nuevos Pobladoras, que en el territorio se ha desarrollado precisamente en el marco de ASAM (red a la que se vinculan la mayor parte de estos actores)¹²⁷.

Con relación a esto último es de destacar la (casi lógica) ausencia de implicación político-institucional de estos actores; no obstante, ello no significa que haya un alejamiento de las cuestiones comunitarias, al contrario. La hay, pero desde un enfoque más de base y de participación en la vida comunitaria y asociativa.

Las actividades en las que están involucrados estos actores son muy diversas y, como se ha adelantado, no podría decirse que en sí mismas haya una evidente conexión entre ellas. Así por ejemplo, encontramos una iniciativa (bajo la forma de cooperativa) en lo que en su momento constituyó uno de los nuevos yacimientos de empleo, los servicios sociales, innovadora en el territorio por su orientación y muy valorada por el importante papel que tiene respecto de los colectivos más vulnerables en las zonas rurales, desde la infancia a los mayores (10s-TS)¹²⁸. Hay igualmente actores vinculados al ámbito educativo en zonas rurales, que reflejan muy bien la realidad de estas áreas, al estar vinculado, en este caso concreto, a un colegio rural agrupado (14a-S). Se ha de recordar que uno de los orígenes más importantes del movimiento que dio lugar a la Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña provenía precisamente de este ámbito, allá por los años 80. Esta no es sino una muestra más del compromiso de algunos actores vinculados a la educación rural con las dinámicas socioeconómicas en estos territorios.

Muy próximo al anterior, otro actor pone de relieve la presencia de movimientos culturales en la vida social de la comarca de la Sierra de Francia, y en este caso estamos ante una asociación cultural que centra su actividad en dos ámbitos, la promoción y dinamización sociocultural (dinamización de población infantil, apoyo a la escuela rural, atención a la dependencia, intervención en educación social, educación

¹²⁷ http://asamsierrasdebejaryfrancia.blogspot.com.es/p/blog-page_7121.html

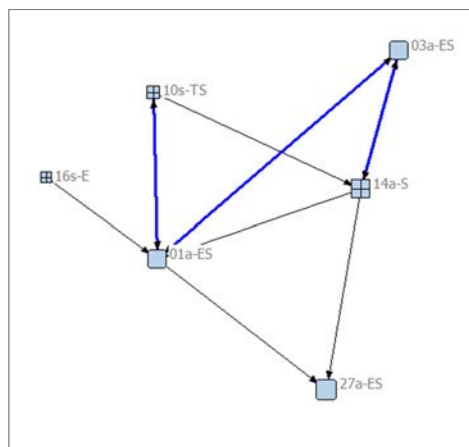
¹²⁸ <https://infosenara.wordpress.com/>

medioambiental, proyectos en el ámbito de la igualdad de género, etc.) y, otro más específico, la animación teatral (27a-ES)¹²⁹.

Uno de los actores de esta subestructura socio-relacional se vincula a una iniciativa emprendedora (e innovadora en el territorio) orientada al turismo activo, otro de los nichos productivos vinculados al desarrollo sostenible y la explotación del paisaje de la Sierra de Francia como recurso (01a-ES)¹³⁰. Sin embargo, como es frecuente en este tipo de nuevas actividades, los profesionales a ellas vinculados muestran una gran flexibilidad, de ahí que, en este caso concreto, además de la actividad de turismo activo podamos encontrar colaboraciones orientadas a servicios a la población (especialmente a determinados colectivos, como jóvenes y mayores), en el marco de la sociedad cooperativa a la que se vinculaba el primero de los actores (10s-TS)¹³¹.

Otra muestra de emprendimiento e innovación, no tanto por la actividad en sí sino por la forma en la que se ha concebido y desarrollado el proyecto, se centra en el sector del mueble. Además del respeto por el entorno y la recuperación de edificios antiguos, se ha hecho una apuesta por el mantenimiento de una tradición artesana en combinación con la innovación en los procesos productivos (03a-ES)¹³². El último de los actores de esta subestructura socio-relacional se vincula a un sector diferente, la industria de transformación agroalimentaria (concretamente la ganadería vacuna), pero lo destacado respecto del tejido económico del territorio es que estamos ante otra muestra de emprendimiento cooperativo que data de 1997, fundada por pequeños ganaderos y compuesta por unos 40 socios (16s-E)¹³³. La apuesta por la calidad les ha llevado a obtener tanto una marca de calidad como la marca de garantía Tierra de

Figura 9.9.14: Grupo cohesivo núm. 7 (Sierras de Béjar y Francia) (D = 0,37)



¹²⁹ <http://www.civitasanimacion.com/quienes.htm>

¹³⁰ <http://vaelequipe.com/>

¹³¹ <http://www.salamancaentresierras.com/2015/06/las-nuevas-tecnologias-se-abren-paso-en.html>

¹³² <http://maderando.es/entorno.htm> ; <http://www.mueblesparadisfrutar.com/>

¹³³ <http://shadowdigital.es/urcacyl/s-coop-el-manjuelo/>
<http://www.salamancaentresierras.com/2016/03/la-cooperativa-el-manjuelo-de-endrinal.html>

Sabor de la Junta de Castilla y León, que distingue a los productos de calidad del sector agroalimentario de Castilla y León¹³⁴.

Por tanto, estamos ante un grupo cohesivo en el que el hilo conductor es, más que actividades concretas, el compartir una determinada visión del mundo rural y el compromiso con el territorio y su desarrollo sostenible. Este compromiso lo encontramos en actividades tan diversas como los colectivos desfavorecidos o con especiales dificultades de inclusión, las iniciativas económicas respetuosas con el medio ambiente, la recuperación de tradiciones artesanas, los movimientos cooperativos, la recuperación del patrimonio, o los movimientos cívico-educativo-culturales.

Este contexto social no se ve, sin embargo, reflejado ni en una subestructura relacional especialmente cohesiva, ni tampoco en un destacado posicionamiento relacional de los actores en el conjunto de la red social. Se contabilizan tres díadas recíprocas, que hacen que los cuatro actores que participan en ellas tengan una posición más central en el marco de la subestructura relacional (01a-Es, 03a-ES, 10s-T y 14a-S), sobre todo los dos primeros, dado que son los únicos que participan simultáneamente en dos díadas. Por otro lado, los dos actores restantes cumplen un papel relacional diferente, pero en ambos casos menos relevante. Así, uno de ellos únicamente presenta una relación de salida, es decir, reconoce la relevancia de otro de los actores (de los más centrales de la subestructura), pero no es reconocido por ninguno de los actores en el grupo (ni en la red social). Y el último de los actores únicamente tiene aquí relaciones de entrada, es decir, reconocimiento desde otros actores.

Las razones de esta posición menos central estriban, en el primer caso en que, pese a tratarse de un actor económico que desarrolla una labor importante en el ámbito cooperativo (16s-E), esa labor es vista y valorada especialmente desde el sector (por parte de los ganaderos), que son actores que prácticamente no están presentes en la red social. En el segundo caso (27a-ES) la red social personal es más amplia, pero en todo caso se trata de un actor con un elevado desequilibrio entre el reconocimiento que recibe por parte de otros actores, y el que él aporta de actores de la red social, ello debido a que su red personal se centra especialmente en el ámbito de la cultura y la animación teatral (poco presente en la red social de actores relevantes).

Como consecuencia, la posición de los actores que conforman esta subestructura relacional no es tan relevante, en el conjunto de la red social, como la de otras subestructuras analizadas anteriormente. Aun así, cabe destacar que cuatro de los seis actores alcanzan un nivel medio-alto de prestigio relacional, y esto les permite también mantener una relativamente buena cercanía desde otros actores. Esto ocurre especialmente con el último de los actores (27a-ES), que pese a tener una red personal muy centrada en su ámbito profesional, tiene un comparativamente elevado nivel de

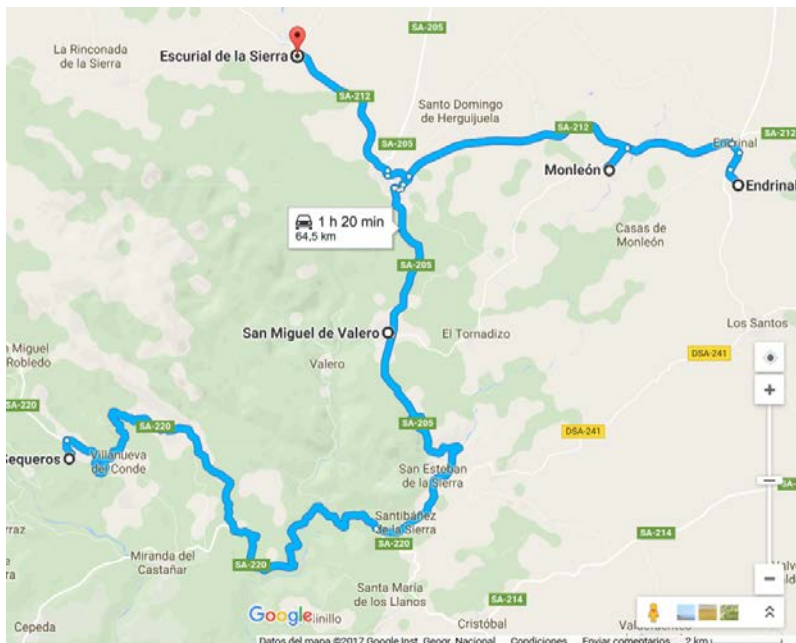
¹³⁴ <http://tierradesabor.elnortedecastilla.es/que-es-tierra-de-sabor>

reconocimiento desde ámbitos diversos, lo cual mejora su cercanía a todos esos actores y, por tanto, su nivel de centralidad.

Por otra parte, sí se ve especialmente afectada la capacidad de intermediación de estos actores, y aquí ocupan posiciones casi marginales, con dos únicas excepciones (01a-ES y 27a-ES). Estas derivan o bien del hecho de estar presente en diferentes ámbitos laborales y sociales, en el primer caso, lo cual le permite una cierta centralidad de intermediación en el conjunto de la red; o bien del mantenimiento de un muy reducido número de contactos clave, que mejoran esa centralidad de intermediación, como ocurre con el segundo de los actores.

Uno de los aspectos que, desde el punto de vista del posicionamiento relacional, puede afectar más negativamente a una mejor y más eficaz integración de estos actores en el conjunto de la red social, es precisamente su limitado acceso a recursos relacionales, es decir, escasa actividad en el contexto de esta red social de actores relevantes. Estos actores se sitúan en valores medio bajos y, sobre todo, bajos. El resultado es que, efectivamente, ello supone una limitación a la capacidad de actuación de estos actores, y por tanto los aboca, o bien a círculos de relaciones muy reducidos en esta red social o, en su caso, a redes personales en gran parte al margen de la red social de actores relevantes. Por tanto, al menos desde los responsables de los programas de desarrollo territorial, serían adecuadas y necesarias acciones en favor de una mayor integración y articulación relacional de este importante stock de capital económico, social y cultural.

Figura 9.9.15: Municipios de procedencia de los actores sociales del Grupo cohesivo número 7



9.9.7. Economía social, inserción laboral y diversidad funcional como elementos articuladores

La última de las subestructuras que puede considerarse significativa (número 5) reúne sólo a cinco actores (apenas un 9 % de la muestra), con un nivel de cohesión que ha de calificarse como bajo ($D = 0,3$). Los actores presentan diversidad en cuanto a edad (con dos actores menores de 35 años, dos más entre los 46 y 60 años, y el último entre esos dos intervalos) y género (con la presencia de dos mujeres). Otras características aportan una cierta homogeneidad, como el nivel formativo, que es bastante alto (cuatro actores con estudios superiores), o la localización de estos actores, dado que la mayoría provienen de la Sierra de Salamanca (y de la localidad de Béjar el restante).

Pese a que esta subestructura pueda tener ya un cierto carácter residual, no está exenta de coherencia. Así por ejemplo, cuatro de los cinco actores presentan vínculos con actividades relacionadas con la integración laboral (19a-ES, 32a-ES), la promoción del empleo (33a-ES), o la animación sociocultural (25a-T). Es interesante destacar la diversidad en cuanto al marco organizativo en el que se insertan los diferentes actores, y también la diferente situación de cada una de las iniciativas. Así, podemos encontrar una iniciativa cooperativa que se enmarca en la economía social, innovadora, exitosa y muy arraigada en el territorio, con una importante preocupación por la valorización de la producción local y por las personas del medio rural. Se presta una atención preferente a la integración laboral y, especialmente, al ámbito de la comúnmente

20 minutos Nacional Internacional Economía Tu ciudad Opiniones Gente y TV Tecnología Cultura Deportes

Miranda del Castañar cuenta con el primer albergue de España gestionado por trabajadores con discapacidad

- Posada Miranta está regentado por seis personas, de entre 24 y 54 años de edad, que residen en distintos municipios de la Sierra de Francia.
- Cuenta con una inversión de 1,2 millones de euros.

AGENCIAS. 15.10.2007

La primera posada rural de España gestionada íntegramente por trabajadores con discapacidad ha sido inaugurada este fin de semana en la localidad salmantina de [Miranda del Castañar](#). El establecimiento, que cuenta con una inversión de 1,2 millones de euros, ha sido promovido por por las asociaciones Asprodes y ASAM y cuenta con la colaboración de Caja Madrid, la Junta de Castilla y León, el consistorio de esta localidad salmantina y la ONCE.

denominada discapacidad (aunque recientemente diversos colectivos apelan más al concepto de diversidad funcional) (Rodríguez y Ferreira, 2010), en el que ha cosechado

éxitos notables en diferentes proyectos¹³⁵. A un nivel más modesto, pero también centrado en el mundo de la diversidad funcional podemos encontrar una iniciativa social en turismo rural, que en su momento fue pionera en España¹³⁶.

Otra iniciativa se centra en ámbitos parcialmente similares, con objetivos como la promoción del empleo, servicios para la población, atención a la diversidad funcional, formación, igualdad, desarrollo sostenible y medio ambiente, etc. Sin embargo, esta surge y se organiza bajo la fórmula jurídica y organizativa de fundación en 2005. Los recortes de las ayudas públicas (base de su viabilidad), pero posiblemente también el modelo de trabajo (prácticamente estamos ante una empresa, aunque bajo la fórmula de fundación) y la vinculación con un destacado personaje político del PSOE en la comarca de Béjar (con reducida sintonía con la principal fuente de financiación, la Diputación Provincial), han podido contribuir a la cada vez menor viabilidad de la iniciativa (hasta su extinción a finales de 2014)¹³⁷.

También desde el ámbito de la economía social surge otra iniciativa exitosa e innovadora, centrada en un sector importante en la economía de las Sierras de Béjar y Francia, la apicultura y derivados. Es una iniciativa que tiene entre sus aspectos interesantes el hecho de haber multiplicado por cinco los 25 socios productores iniciales (1997), y el haber conseguido posicionarse como marca de calidad a nivel nacional (contando igualmente con la distinción de la Junta de Castilla y León “Tierra de Sabor”)¹³⁸.

La importancia e interés de las actividades que llevan a cabo estos actores no se refleja en su posición relacional. En las relaciones dentro de este grupo “cohesivo” (aunque bastante menos cohesivo que los anteriores), únicamente se contabiliza una díada recíproca, mientras que el resto de relaciones son o bien de entrada o bien salida. Los dos actores que participan en la citada díada son lógicamente los mejor posicionados (tanto dentro como fuera de la subestructura socio-relacional). Y cabe destacar igualmente que uno de los actores aparece ya desconectado del resto (25a-T), debido a que desde el punto de vista laboral depende de la Diputación Provincial, pese a estar vinculado con el mundo de la integración laboral y la animación sociocultural y residir

¹³⁵ <http://redcirculos.es/entidades/cooperativa-salarca/>
<http://www.tribunasalamanca.com/noticias/salarca-cooperativa-salmantina-obtiene-uno-de-los-cinco-premios-integra-de-la-bbva>

¹³⁶ <http://www.20minutos.es/noticia/290506/0/posada/miranda/discapacidad/>

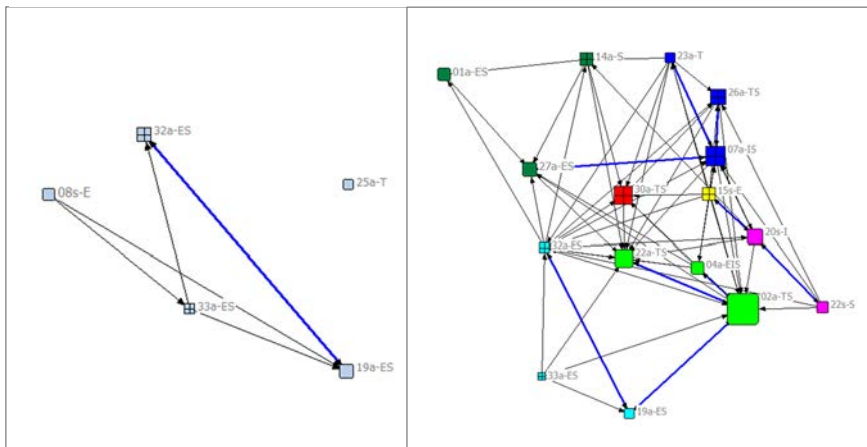
¹³⁷ <http://www.mapama.gob.es/es/ceneam/recursos/quien-es-quien/fundacion-premysa.aspx#>
<http://www.lagacetadesalamanca.es/salamanca/2014/03/13/fundacion-premysa-caldera-ruina/113853.html>

¹³⁸ <http://reinakilama.com/es/>
<http://www.ong-cas.org/index.php/escaparate/bejar-francia/item/21-reina-kilama-sociedad-cooperativa>
<http://www.agronewscastillayleon.com/la-cooperativa-apicola-reina-kilama-premio-emprendedores-de-la-diputacion-de-salamanca-la-actividad>

en el territorio. Es decir, las estructuras administrativas muy jerarquizadas y externas, como se puede ver en este caso, y también en otros anteriores, pueden dar lugar a un cierto distanciamiento relacional si el actor en cuestión no lo contrarresta con una implicación que, posiblemente, vaya más allá de sus estrictas obligaciones laborales.

Prácticamente todos los indicadores relacionales coinciden aquí en situar a estos actores en posiciones prácticamente marginales en la red social. Así, todos ellos se sitúan en niveles de prestigio medio-bajo, o bajo-muy bajo, y solo uno de ellos alcanza un cierto nivel de participación en la red social (medio-alto), lo cual le permite también una posición diferenciada en cuanto a su capacidad de intermediación directa, así como una mayor proximidad a actores más poderosos o centrales en la red social (32a-ES). Esta posición de cierta proximidad a actores centrales la tiene también otro actor, pese a que su nivel de prestigio y capacidad de acceso a recursos relacionales son medio-bajos (08s-E).

Figura 9.9.16: Grupo cohesivo núm. 5 (Sierras de Béjar y Francia) ($D = 0,3$) y red personal del actor 32a-ES



9.9.8. Reflexiones finales

De todo lo anterior, en el área de estudio de las Sierras de Béjar y Francia pueden destacarse varios aspectos:

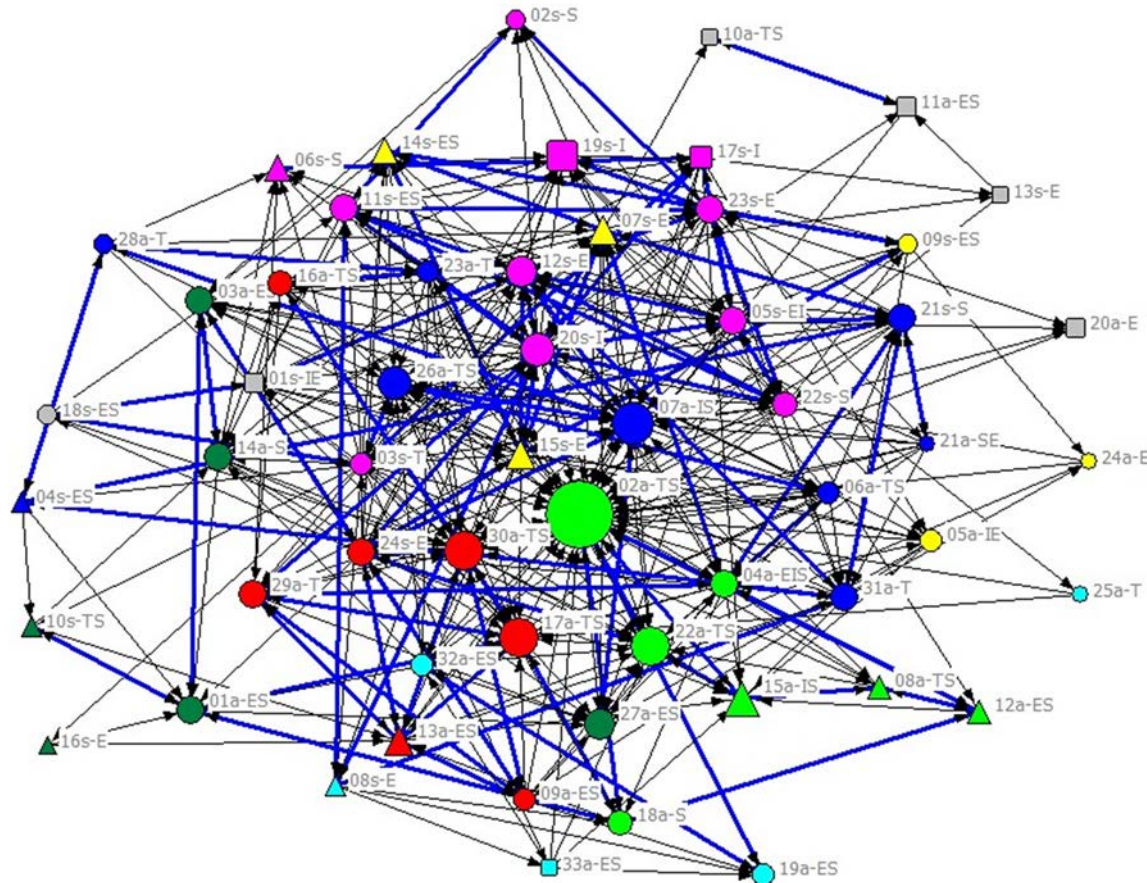
- 1) Desde el punto de vista territorial, el área LEADER incluye municipios de ambas comarcas y una parte de la comarca de Guijuelo. Sin embargo, como se ha podido ver anteriormente la mayor parte de la red de actores sociales relevantes se concentra en los municipios de la Sierra de Francia (algo más de dos tercios), la más montañosa y que en mayor medida responde al concepto de zona rural desfavorecida. Aquí se concentran, también, los actores con mayor centralidad de la red social, lo que hace de la Sierra de Francia un territorio especialmente relevante desde el punto de vista de las dinámicas sociales.
- 2) A la lógica territorial se superpone en esta área LEADER una lógica social, que se proyecta también en una lógica organizativa. El resultado es la tendencia a formar parte de las mismas subestructuras socio-relacionales actores vinculados con una u otra organización, ASAM o ADRISS. Esto pone de relieve que el hecho de compartir no solo vínculos con una organización sino, sobre todo, un mismo planteamiento sobre la filosofía que presiden las diferentes iniciativas, es incluso más fuerte que la distancia espacio-temporal. Ello explica que la variable geográfica pierda poder explicativo sobre la composición de alguna de las subestructuras, en favor de esos planteamientos comunes sobre cómo han de enfocarse los procesos de desarrollo en el territorio.
- 3) La red de actores es compleja y así ha podido verse en el análisis detallado de las diferentes subestructuras socio-relacionales. Sin embargo, aunque suponga una simplificación de todo lo anterior, puede decirse que estamos ante dos grandes enfoques, ciertamente ambos en favor del desarrollo socioeconómico del territorio. El primero se caracteriza por estar más imbuido de los principios de la sostenibilidad del desarrollo; por su parte, el segundo presta más atención a la puesta en marcha de iniciativas económicas, con una mayor preocupación por el empleo y el posicionamiento en los mercados.
- 4) No sería correcta la identificación total del primero de los enfoques con los actores vinculados a ASAM, y del segundo con los actores vinculados a ADRISS. Pero es cierto no obstante que es una tendencia que se ha podido apreciar a través del análisis de las diferentes subestructuras.
- 5) Adicionalmente, también ha de tenerse en cuenta que las diferentes actividades tienden a acomodarse mejor al primero o al segundo de los enfoques. Así, por

ejemplo, todo lo relacionado con la utilización de los recursos paisajísticos y naturales, se acomodan y responden mejor al primero de los enfoques; de la misma manera, actividades relacionadas con iniciativas productivas en sectores maduros, como el agroalimentario vinculado a embutidos y jamones, responden mejor al segundo de los enfoques.

- 6) Estas tendencias subyacen en los planteamientos de las diferentes iniciativas, y también en cada una de las subestructuras socio-relacionales, si bien ello no evita una doble cierta permeabilidad. Por un lado, actores más vinculados a una de las dos organizaciones cuya iniciativa pueda responder parcialmente al enfoque más propio de la otra; y, por otro, dentro de una misma subestructura, convivencia de actores más vinculados a uno u otro enfoque. Así por ejemplo, la promoción cultural y las tradiciones, actividades que podrían identificarse con la sostenibilidad social, están presentes en actores vinculados a ADRISS. De la misma manera, iniciativas productivas referidas a muebles, e incluso chacinería, lo están a ASAM.
- 7) No obstante, prácticamente todas las iniciativas cuyos actores están vinculados a ASAM llevan el sello de la sostenibilidad, bien sea ambiental, social o económica. Así, encontramos iniciativas productivas en sectores emergentes, como la calidad agroalimentaria, y además bajo la fórmula de la economía social; o bien iniciativas emprendedoras, pero igualmente con el sello de la sostenibilidad social, bien por organizarse bajo fórmulas cooperativas o bien por dirigirse o dar respuesta a colectivos, como los vinculados a la diversidad funcional. Sin embargo, si hablamos de iniciativas mucho más formalizadas, menos cooperativas, con mayor participación de instituciones públicas (o más dependientes de subvenciones públicas), aquí encontramos ejemplos vinculados a ADRISS.
- 8) Otra de las lógicas importantes que están presentes y que pone de relieve el análisis de las diferentes subestructuras socio-relacionales hace referencia a la base social de las propias iniciativas en las que están involucrados los actores. De nuevo, simplificando a partir de los resultados analizados en las páginas anteriores, se ha de señalar que los actores vinculados con una parte muy significativa de las iniciativas que han surgido o relacionadas con ASAM, provienen, forman parte o comparten planteamientos de movimientos cívicos de base. Como se ha señalado, este enfoque forma parte del ADN de ASAM, y efectivamente éste es perceptible en muchos de los actores que aparecen en esta sub-red social. Frente a ello, hay una lógica que podemos denominar “institucional”, en la que participan muchas otras iniciativas, incluyendo actividades en sectores maduros y, sobre todo, de forma mayoritaria los propios actores institucionales. En este caso, de forma mayoritaria, los actores tienden a vincularse a ADRISS.

- 9) Esta doble lógica sociedad civil – institucionalismo es poco permeable incluso a la adscripción política. Es decir, sigue siendo dominante incluso por encima del color político de los actores institucionales, de forma que prácticamente todos aquellos vinculados al Partido Popular militarían en la segunda, al igual que una parte de los que militan en el Partido Socialista. El elemento clave que define la inclusión que podemos hacer en una u otra lógica es la trayectoria temporal en los cargos y, sobre todo, el que los actores en cuestión estén presentes en la Diputación Provincial. Hay no obstante excepciones a esta tendencia dominante, principalmente en cargos institucionales vinculados al Partido Socialista (y con reducida presencia en la institución provincial). Así, alguno de los actores militantes o con cargos de responsabilidad en el PSOE (sobre todo en la escala municipal y, en mucha menor medida, en la Diputación Provincial) comprenden, comparten y militan en el enfoque de la sostenibilidad social, económica y ambiental, pero también en el de los movimientos cívicos de base.

Figura 45: Grupos cohesivos en Sierras de Béjar y Francia y su distribución territorial



Procedencia actores sociales

- Sierra de Francia
- Sierra de Béjar
- △ Com. Guijuelo

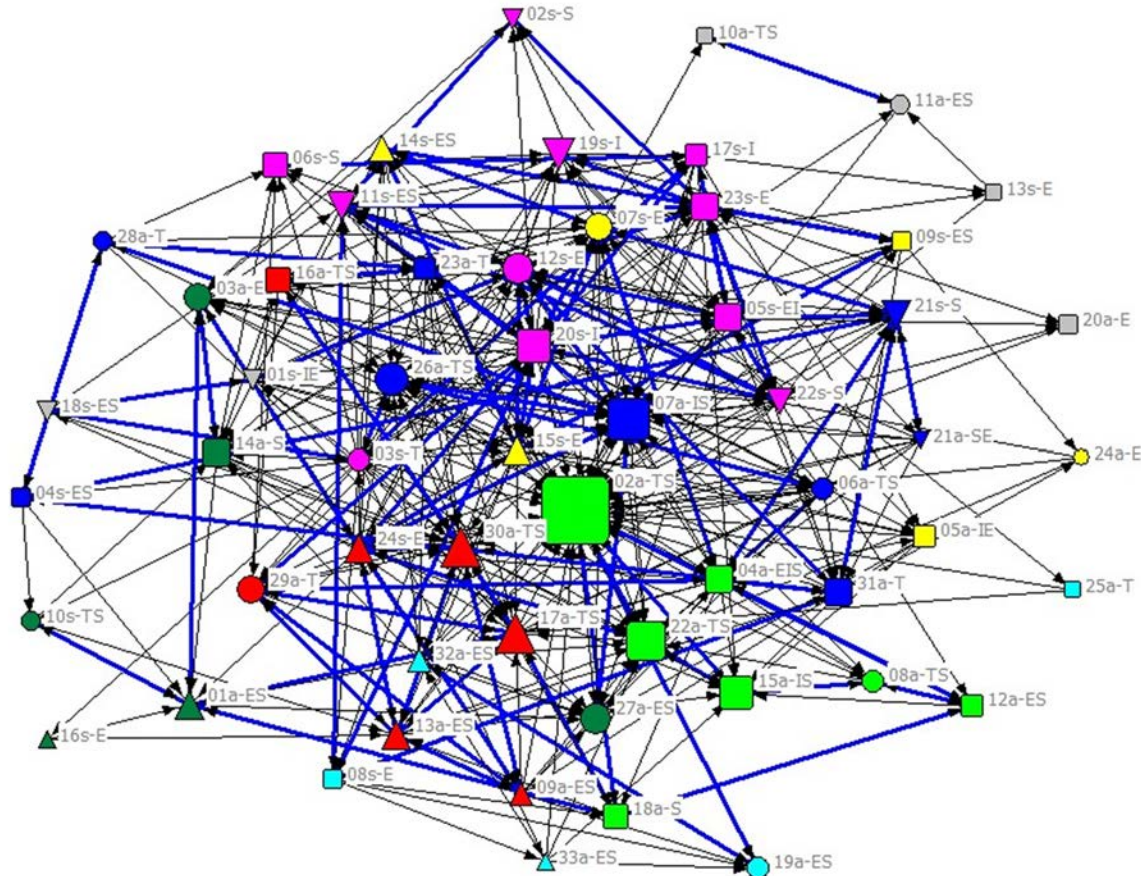
GRUPOS COHESIVOS
 (según nivel de
 cohesión, de mayor a
 menor)

- Grupo cohesivo 1°
- Grupo cohesivo 2°
- Grupo cohesivo 3°
- Grupo cohesivo 4°
- Grupo cohesivo 5°
- Grupo cohesivo 6°
- Grupo cohesivo 7°
- Grupo cohesivo 8°

Tipo de relación

- Unidireccional
- ↔ Recíproca

Figura 46: Distribución por edades de los actores sociales de Sierras de Béjar y Francia



Grupos de edad

- △ ≤ 35 años
- 36 – 45 años
- 46 – 60 años
- ▽ > 60 años

GRUPOS COHESIVOS
(según nivel de cohesión, de mayor a menor)

- Grupo cohesivo 1°
- Grupo cohesivo 2°
- Grupo cohesivo 3°
- Grupo cohesivo 4°
- Grupo cohesivo 5°
- Grupo cohesivo 6°
- Grupo cohesivo 7°
- Grupo cohesivo 8°

Tipo de relación

- Unidireccional
- ↔ Recíproca

Figura 47: Distribución por sexo de los actores sociales en Sierras de Béjar y Francia

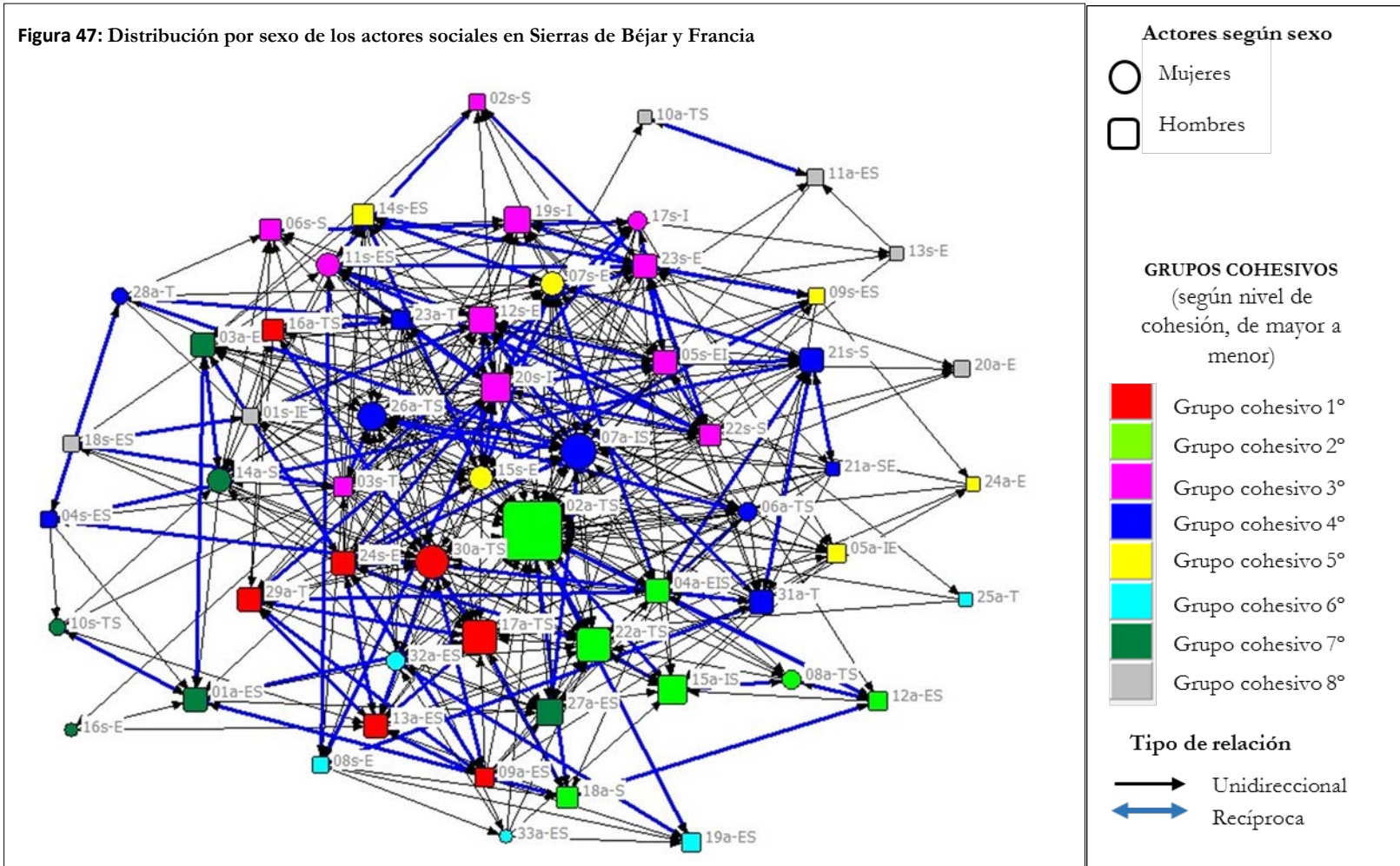
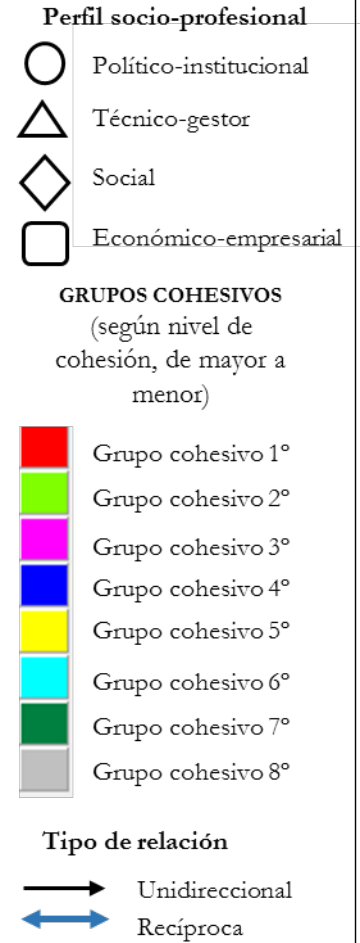
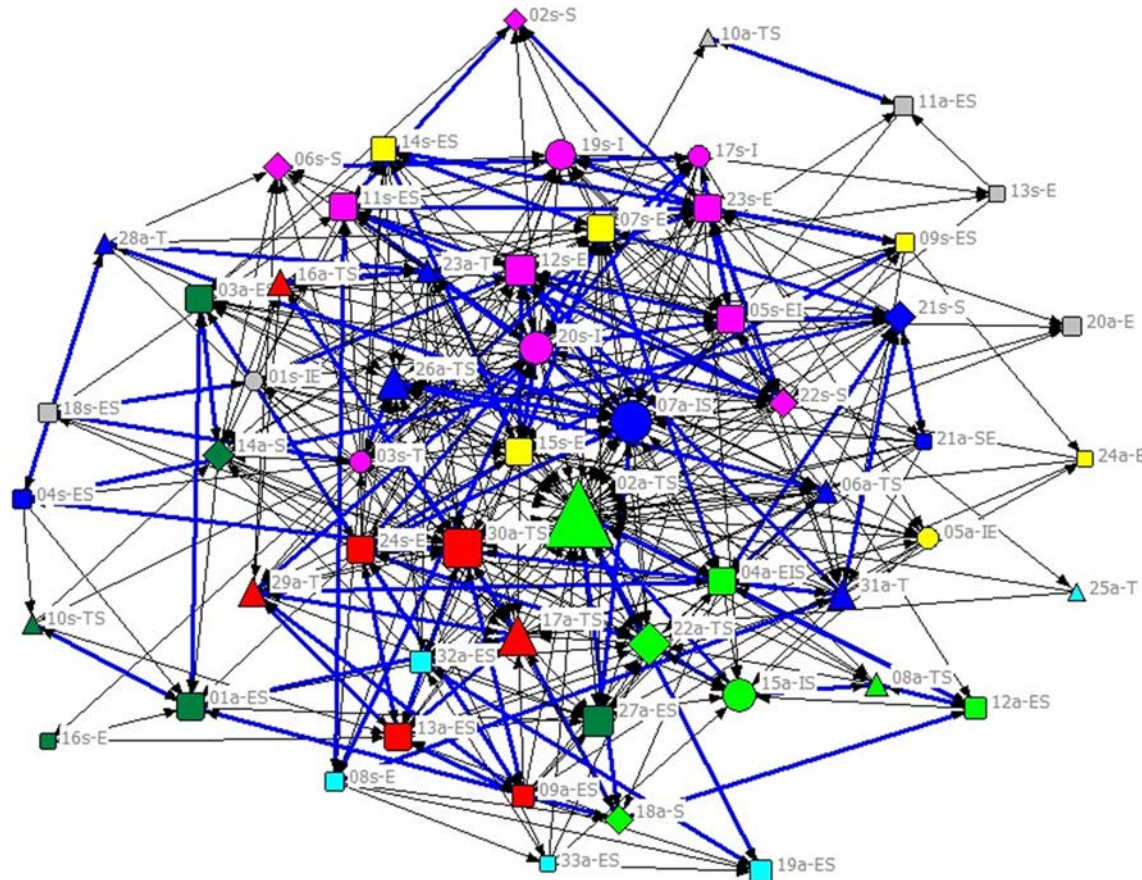


Figura 49: Perfil socio-profesional predominante en la actividad de los actores sociales en Sierras de Béjar y Francia, según grupos cohesivos



9.10. Nota sobre las relaciones entre grupos cohesivos: el predominio de la construcción de capital social *bonding* sobre el *linking* inter-grupos.

Este apartado se ha centrado en el análisis de las subestructuras socio-relacionales o grupos cohesivos resultantes en cada una de las áreas de estudio. Como se recordará, el principio subyacente en la definición de tales grupos cohesivos es el de la búsqueda del grado máximo de similitud entre actores dentro de cada grupo, y a la vez el nivel máximo de diferenciación respecto del resto de grupos. Sin embargo, la similitud entre los actores que componen cada uno de los grupos cohesivos no llega al máximo (en cuyo caso se alcanzarían valores de $D = 1$), lo cual es prácticamente imposible en los sistemas sociales. De hecho, se han obtenido grupos cohesivos en los que el grado de similitud y cohesión es muy elevado (con valores de D de hasta 0,67).

Es frecuente que la diferenciación en cuanto a pautas relacionales entre grupos cohesivos no siempre sea total, y en ocasiones de hecho lo que hay son flujos de relaciones que ponen de relieve pautas relacionales hasta cierto punto similares. Por ello es necesario también detectar cuando en una red social se producen estas asociaciones parciales entre grupos cohesivos. Los mismos valores de densidad de relaciones entre grupos son un claro indicio de estas situaciones. Obviamente estos son mucho más bajos que los que definen a cada una de las subestructuras socio-relacionales, y por ello no pueden (ni deberían) esperarse valores elevados.

Por ello se han destacado dos niveles de similitud en pautas relacionales inter-grupos cohesivos. Por un lado, aquellas con valores de $D \geq 0,25$. Estas son pautas inter-grupos muy significativas, porque superan incluso el nivel mínimo de significación que se ha establecido y utilizado para la cohesión interna de los diferentes grupos cohesivos. Por tanto, estos valores ponen de relieve que estamos ante grupos cohesivos con pautas de comportamiento relacional con muchas similitudes y que, probablemente, si el número de grupos cohesivos hubiese sido menor (recordemos que en la técnica de facciones el investigador define el número de grupos resultantes), esos dos grupos en cuestión serían firmes candidatos a constituir (total o parcialmente) una gran subestructura socio-relacional. En todo caso, formen, o no, una subestructura única, dependiendo del número de facciones, lo cierto es que ponen de relieve alianzas estratégicas que han de ser tenidas en cuenta de cara a la implementación de procesos de desarrollo socioeconómico en el área, así como, en su caso, de políticas públicas.

Niveles tan altos de cohesión inter-grupos son excepcionales, y en nuestras redes sociales solo los encontramos en aquellas que presentan valores especialmente

elevados de densidad y de cohesión, como son las del Bajo Aragón y Matarraña, y las de las Sierras de Béjar y Francia. También habrían de tenerse en cuenta las relaciones inter-grupos que podemos considerar como de segundo nivel ($D \geq 0,1 \leq 0,25$). En este caso, además de algunas relaciones en estas mismas dos áreas, aparecen también en Catalunya Central, aunque únicamente con relación a uno de los grupos (sería el único que, por tanto, establecer alianzas estratégicas con otros grupos).

Una última cuestión que ha de tenerse en cuenta hace referencia a la direccionalidad de las relaciones, que en nuestras redes sociales es muy importante (porque permite definir, por ejemplo, funciones diferentes). Esta se proyecta aquí en densidades diferentes si lo que consideramos son las pautas en cuanto a emisión de relaciones (o relaciones de salida), o bien la recepción de relaciones (o relaciones de entrada). Por tanto, entre dos grupos cohesivos podremos encontrar flujos de relaciones en una dirección, pero no en otra. Esto es especialmente interesante porque nos permite precisar el papel que determinados grupos cohesivos tienen en el conjunto de la red social, o al menos el papel respecto a algunos de los restantes grupos cohesivos.

Por ello, en el caso por ejemplo de las Sierras de Béjar y Francia, lo que destaca es el grupo 1 (3º en cuanto a grado de cohesión interno), que es el que tiene acceso privilegiado a prácticamente todos los demás grupos cohesivos. Sin embargo, es considerado como más importante o estratégico es el número 7, pese a su nivel de cohesión no es especialmente elevado ($D=0,37$). Este es un ejemplo claro de grupo cohesivo de nivel medio, pero el que concentra buena parte de los vínculos estratégicos por parte del resto de grupos cohesivos. De manera parecida a la diferenciación que se hacía entre niveles de prestigio e intermediación a nivel de actor (que no estaban necesariamente asociados), aquí ocurre algo similar, pero a la inversa, el grupo cohesivo tiene una cohesión media, pero su importancia radica en el prestigio externo que general. Por tanto, puede tener un papel muy relevante a la hora de tejer estrategias inter-subestructuras cohesivas (constituyen, en todo caso, ejemplos de capital social *linking*).

En cualquier caso, los valores significativos en las relaciones inter-subestructuras cohesivas son muy reducidos, y ponen de relieve que, en prácticamente todas las áreas, los actores sociales se organizan en torno a subestructuras sociales claramente definidas, más o menos cohesivas pero muy diferenciadas unas de otras. Y la excepción la constituyen las áreas del Bajo Aragón y Matarraña, por un lado, y Sierras de Béjar y Francia, por otro (y, en mucha menor medida, Catalunya Central), en donde una estructura social más dinámicas, más articulada e integrada, tiene como resultados estos flujos inter-grupos, por lo demás no excesivamente significativos. Ello confirma que, también en estas áreas los actores sociales se organizan en torno a subestructuras muy claramente definidas. Los datos en la tabla siguiente dan muchas pistas a la hora de interpretar la composición de cada uno de los grupos cohesivos en función del nivel de centralidad de los actores (considerando grado de entrada y grado de salida). Como puede observarse en los grupos más cohesivos hay una tendencia a que los

actores sean a la vez más prestigiosos y tengan más capacidad de acceso a recursos. Desde este punto de vista, la mayor centralidad en el conjunto de la red es un factor que se traslada o convierte en cohesión dentro de la subestructura, es decir, del círculo social más próximo.

Tabla 3: Distribución de la muestra de actores según Grado de Entrada y Salida y grupo cohesivo al que pertenecen (frecuencias)

Bajo Martín y Andorra - Sierra de Arcos									Catalunya Central								
Grupo Cohesivo núm.	Grado de Entrada				Grado de Salida				Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	
	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto									
1	1	4	0	1	2	2	1	1	1	4	1	1	0	2	3	2	
2	2	2	2	0	4	1	1	0	2	2	1	2	0	3	4	0	
3	0	4	0	2	2	2	1	1	3	0	0	2	1	3	0	0	
4	0	3	3	1	1	3	2	1	0	1	0	3	1	1	0	0	
5	0	3	2	3	0	2	4	2	0	3	3	3	0	2	6	1	
6	1	3	2	0	2	3	1	0	2	3	0	0	2	2	1	0	
7	2	3	1	0	3	3	0	0	1	1	2	4	1	5	2	0	
8	0	3	3	2	0	1	5	2	0	3	2	1	1	3	2	1	

El Condado									Mariñas - Betanzos								
Grupo Cohesivo núm.	Grado de Entrada				Grado de Salida				Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	
	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto									
1	2	2	1	0	1	2	1	1	2	2	1	0	1	2	1	1	
2	5	0	0	0	2	3	0	0	5	0	0	0	2	3	0	0	
3	1	2	3	3	1	4	1	3	1	2	3	3	1	4	1	3	
4	2	2	2	0	1	3	0	2	2	2	2	0	1	3	0	2	
5	1	4	1	0	2	1	2	1	1	4	1	0	2	1	2	1	
6	3	1	2	0	2	2	2	0	3	1	2	0	2	2	2	0	
7	1	2	3	0	1	3	1	1	1	2	3	0	1	3	1	1	
8	1	4	3	0	0	3	3	2	1	4	3	0	0	3	3	2	

N.O. de Murcia									Matarraña y Bajo Aragón								
Grupo Cohesivo núm.	Grado de Entrada				Grado de Salida				Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	
	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto									
1	4	1	0	0	2	2	1	0	1	3	1	3	0	3	1	4	
2	3	2	1	0	2	4	0	0	0	4	3	2	1	2	4	2	
3	1	1	3	1	2	0	3	1	2	4	0	0	4	1	1	0	
4	3	1	1	0	1	4	0	0	1	2	2	4	1	4	2	2	
5	2	2	1	0	1	3	1	0	0	6	1	2	2	3	2	2	
6	2	3	0	2	0	3	1	3	3	2	0	0	4	0	1	0	
7	1	4	1	1	0	3	2	2	2	2	1	0	4	1	0	0	
8	1	3	2	0	1	3	1	1	1	3	3	2	2	3	4	0	

Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel									Sierras de Béjar y Francia								
Grupo Cohesivo núm.	Grado de Entrada				Grado de Salida				Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	
	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto	Muy Bajo	Medio bajo	Medio Alto	Alto									
1	1	3	1	2	0	3	3	1	0	5	6	0	3	0	2	6	
2	1	4	2	0	0	7	0	0	0	2	3	2	0	2	4	1	
3	1	4	2	0	0	2	4	1	0	3	2	2	3	3	0	1	
4	1	4	0	2	1	3	1	2	1	3	2	0	2	1	1	2	
5	6	1	0	0	4	3	0	0	2	3	0	0	2	2	1	0	
6	3	4	0	0	2	5	0	0	5	1	0	0	4	1	1	0	
7	0	5	2	2	0	2	3	4	2	0	4	0	4	2	0	0	
8	0	5	2	1	0	2	3	3	1	4	2	2	0	3	5	1	

Capítulo 10

La intermediación en las redes personales: el poder de las élites socio-territoriales

10.1. El concepto de *brokerage*: intermediación en las redes personales

La clave en el funcionamiento de las redes sociales es que existan relaciones entre los actores. Cuando estas relaciones o bien no están presentes, o bien éstas son débiles, la red social tiende a estar menos cohesionada y a ser menos eficaz desde el punto de vista de los procesos de desarrollo que exigen de la cooperación entre actores. En las redes sociales de las áreas rurales, a la escala que aquí se han definido, hay muchos elementos que contribuyen a que los costes de transacción puedan ser muy elevados, y ello dificultar un funcionamiento fluido en el seno de la red social. Así, en primer lugar, tenemos la distancia física (kilómetros y tiempo) entre los actores, como se ha podido ver en algunas subestructuras socio-relacionales; sin embargo, más que la distancia física en sí, lo es la propia escala a la que operan los actores. Efectivamente, lo más habitual para una gran parte de los actores en las zonas rurales es operar a escala local, y con frecuencia situarse en un contexto supra-comarcal implica costes y ciertas dificultades. Estas son especialmente evidentes ese contexto supra-comarcal toma como referencia las áreas LEADER, entorno (incluso mental) que no demasiados actores tienen plenamente asumido y en el que muchos de ellos no se mueven con agilidad, en lo que a redes y relaciones sociales se refiere.

Pero incluso sin salir de la escala local, una segunda fuente de dificultades deriva de los entornos socio-profesionales en los que se mueven los diferentes actores. Algunos entornos son más permeables que otros, pero hemos podido ver incluso en el mismo municipio que de hecho conviven diferentes entornos sociales, pero escasamente interrelacionados entre sí. Estas resistencias en el entorno socio-profesional, presentes en algunos casos en la propia escala local, se acrecienta cuando se pasa a la escala comarcal y, sobre todo, la escala supra-comarcal. Por tanto, en esta última se combinan diferentes elementos que hacen que los costes transaccionales de las relaciones sean o puedan ser especialmente elevados para un buen número de actores sociales.

Por ello, tras conocer y profundizar en algunas características estructurales de las redes sociales, por un lado, y analizar con cierto detalle las subestructuras resultantes en cada una de las redes sociales, por otro, es necesario completar el análisis abordando la cuestión de la intermediación en las redes sociales. Cuando los costes de transacción son bajos, la intermediación no alcanza un valor especialmente elevado; sin embargo, cuando tales costes aumentan, como es en el caso de estas redes sociales, una intermediación eficaz es condición absolutamente necesaria para una adecuada implementación de las estrategias de desarrollo territorial. De hecho, Burt ya ponía de relieve que, en términos de construcción del capital social, la intermediación podía ser incluso mucho más importante que las propias relaciones directas (2004). En el

contexto de las redes sociales en áreas rurales, la intermediación tiene también consecuencias en su conformación y en su propia dinámica, al ser un elemento muy asociado a los liderazgos en esa red social. Es decir, habrá liderazgos relacionales que operan en un ámbito limitado a algunas subestructuras, y estos podrán estar asociados o no a funciones de intermediación; sin embargo, los liderazgos en el ámbito supra-local, en la red social, previsiblemente estarán asociados, al menos en su mayor parte o en una componente significativa, a tareas centrales de intermediación (algo que ya se ha podido empezar a ver en los análisis anteriores). Por todo ello, el análisis en mayor profundidad de las funciones de intermediación adquiere todo su sentido, y a ello se destina este apartado de la investigación.

Efectivamente, tal como se ha puesto de relieve, si la presencia de relaciones entre actores es fundamental, también lo es la capacidad de extender tales relaciones a aquellos actores que no mantienen relación entre ellos. Surge así la figura, absolutamente fundamental, de los intermediarios en la red social, es decir, aquellos actores sociales que son capaces de poner en contacto a otros. Hasta aquí se han utilizado dos indicadores genéricos, la centralidad de intermediación y la centralidad de flujo de intermediación. Son dos conceptos muy útiles para analizar la posición de los actores en la red social. En este apartado se va un paso más allá, profundizando en la capacidad de intermediación de los actores según las características tanto del intermediador como de los intermediados, porque son éstas las que definen el potencial real de intermediación. Simplificando la cuestión (sobre la que profundizaremos a continuación), es evidente que puede resultar muy diferente intermediar entre iguales (de nuestro mismo colectivo o características) que hacerlo, o intentar hacerlo, entre diferentes.

En la red social de un territorio los actores tienden a estar organizados, aunque sea de manera informal, formando grupos o colectivos. Estos colectivos pueden ser desde los actores de un municipio, hasta aquellos que tienen una determinada característica (actores institucionales, empresarios, etc.), e incluso aquellos que ocupan posiciones más centrales y que cuentan con mayor (élites) o menor prestigio en la red social. La articulación en subestructuras socio-relacionales, o grupos cohesivos, es otra forma de organización. Igualmente, otras características atributivas (edad, nivel de estudios, e incluso género, entre otras) pueden marcar diferencias en cuanto al potencia la a la hora de relacionarse y, por tanto, intermediar. En la vida real la intermediación está condicionada y presente en diversas facetas de manera simultánea; es decir, la capacidad de intermediación de un actor, y la intermediación efectiva que pueda llevar a cabo, dependerá de una combinación de variables atributivas tales como su edad, su formación, la actividad o actividades en las que esté involucrado (y los colectivos de personas con los que interactúe), su género (en determinadas ocasiones), su municipio, etc., y de variables relacionales, como la posición que ocupe en los diferentes entornos sociales en los que participe.

Si esta perspectiva individual se pone en contexto, estamos ante colectivos. Caracterizar un colectivo implica una necesaria simplificación, porque seguramente esta dependerá de una o varias características, que recogerán solo una parte del complejo entorno social en el que se mueve cada uno de los actores. No obstante, asumiendo esta simplificación, la intermediación es especialmente interesante y útil desde la perspectiva grupal. No en vano, una de las dudas que surge en el análisis de redes sociales es cómo se relacionan no ya los individuos, sino los colectivos, y esto es también fundamente en el marco de las estrategias de desarrollo territorial, en las que uno de los elementos básicos es avanzar en la articulación entre colectivos sociales dentro de un territorio, así como entre los propios territorios que componen las áreas de actuación (en nuestro caso, por ejemplo, las áreas LEADER). Como en parte se ha podido ver en el análisis de grupos cohesivos (por tanto, otro tipo de colectivos) éstos se relacionan a través de una serie de actores clave, aquellos por lo general más centrales. Estos, por diversas razones, tienden a tener más conexiones o bien ocupar mejores posiciones en la red social, con el resultado de poder actuar como puentes o controladores de flujos entre diversos colectivos (el suyo, pero también intermediar entre otros, de la misma manera que pueden intermediar entre individuos diferentes). Por tanto, las relaciones entre colectivos se establecen a través de actores privilegiados y a la vez estratégicos en el desarrollo.

Por tanto, es evidente que resulta fundamental detectar adecuadamente a esos actores capaces de intermediar y constituirse en puentes en las relaciones entre diferentes grupos o colectivos. Aquellos actores que tienen una elevada capacidad de intermediación no solo son estratégicos en el funcionamiento de la red social, sino que también son (o tienden a ser) más poderosos, al menos en términos de control de los flujos de relaciones. La capacidad de intermediación entre grupos o subgrupos diferentes depende de muchos factores, como las características personales (capacidad de liderazgo, empatía con su entorno, etc.), la formación, la trayectoria profesional o el tiempo que el actor en cuestión está operando en la red social. Todos estos factores influyen, en mayor o menor medida según los casos. Desde el punto de vista de las redes sociales, un factor decisivo, incluso en el propio funcionamiento de la propia red social, es la cantidad de actores con capacidad de intermediación. Es decir, cuanto mayor sea el número de actores con elevada capacidad de intermediación, mayores son las alternativas de relación para los miembros de la red social.

Un elevado número de actores con elevada capacidad de intermediación puede hacer a una red mucho más consistente y sólida, con mayor potencial en cuanto a flujos de relaciones entre sus miembros, en este caso especialmente entre los miembros de cada uno de los subgrupos. A la inversa, cuanto menor sea el número con elevada capacidad de intermediación, menores son las alternativas que los actores tienen para comunicarse, y menores tienden a ser los flujos de relaciones entre los diferentes subgrupos. Por lo tanto, un reducido número de actores con elevada capacidad de intermediación implica una elevada dependencia de los flujos de relaciones sobre esos actores; si éstos desaparecen el riesgo de que las relaciones entre los actores se vean

negativamente afectadas es, evidentemente, muy elevado. Es igualmente negativo que en una red social no existan actores con elevada capacidad de intermediación o que estos tengan una capacidad muy reducida. En estos casos estamos ante redes sociales que favorecen poco la difusión de información y, en su caso, de los procesos de desarrollo en el territorio. Se trata de situaciones en las que los diferentes grupos o colectivos trabajan de manera casi independiente, con un elevado desconocimiento mutuo, y donde las estrategias de cooperación están casi condenadas al fracaso, al menos a corto plazo. En estas situaciones los responsables obviamente han de establecer y mejorar de manera muy significativa los puentes entre los diferentes colectivos. Esto es válido siempre que se considere que la cooperación entre esos colectivos es un ingrediente importante en las estrategias de desarrollo, como al menos así se estableció en los fundamentos del desarrollo territorial desde sus inicios.

Este apartado se dedica al análisis de la capacidad de intermediación de los actores en la red social, diferenciando varios colectivos en función de diversos criterios, como el tipo de actividad principal del actor, la posición de éste en la red social a partir de su nivel de prestigio, o, cuando sea relevante, el territorio. Detalles sobre estas cuestiones se explican en el apartado siguiente. Los análisis se van a realizar de modo transversal, y no tanto por cada una de las áreas de estudio, de modo que pueda obtenerse una visión más comprehensiva de los diferentes aspectos.

10.2. Las cinco funciones de intermediación en las redes sociales personales

Las funciones de intermediación tienen un papel fundamental como stock de capital social. Diferentes autores han puesto de relieve la importancia que tienen los actores que ocupan posiciones estratégicas en las redes sociales, y cómo estas permiten explicar mecanismos de difusión en las propias estructuras sociales (Granovetter, 1973; Burt, 1992, 2004; Marsden, 1982). En este contexto, los intermediarios tienen un control sobre el flujo de recursos relacionales y de información, de manera que pueden condicionar la cantidad de capital social disponible por los miembros de la red (Täube, 2004). Este último autor recoge los primeros planteamientos sobre la intermediación, obra de Merton, a los que denominaba “influenciadores”, diferenciando dos tipos de intermediación, la de ámbito local y la que él denomina cosmopolita (externa). En nuestro ámbito el concepto “local” sería aplicable al mismo territorio, colectivo o grupo del intermediador, mientras que el externo a los colectivos diferentes. En todo caso, esas ideas iniciales han sido replanteadas posteriormente, tomando una definición sencilla “*any brokered exchange can be thought of as a relation involving three actors, two of whom are the actual parties to the transaction and one of whom is the intermediary or broker*” (Marsden, 1982: 202, cit. por Täube, 2004), y posteriormente por Gould y Fernandez (1989). En este apartado se utilizan la aproximación de estos dos últimos autores, sencilla de entender, operacionalizada de manera muy satisfactoria, y testada ya en otros estudios con resultados satisfactorios a redes similares a las que tenemos en este estudio (Esparcia y Serrano, 2015).

En lo que se refiere a nuestras redes sociales, se ha comentado que los actores sociales se organizan de manera informal en colectivos en función de criterios diversos (tipo de actividad predominante, nivel de prestigio en la red social, comarca, etc.). Por lo tanto, una cuestión clave, también de cara a los procesos de desarrollo es qué colectivos pone en relación el actor en cuestión.

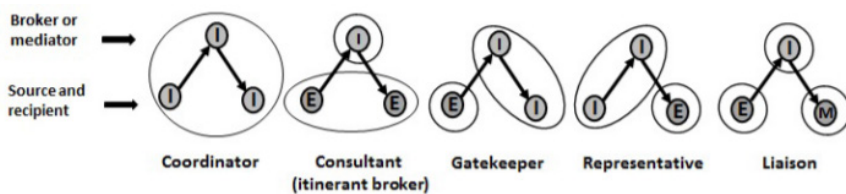
Siguiendo a Gould y Fernandez (1989), hay cinco grandes tipos de coordinación, que se entenderán mejor a partir del ejemplo hipotético de la siguiente figura. I, E y M representa a los actores político-institucionales, económico-empresariales y técnico-gestores, respectivamente. Intervienen siempre, la menos, tres actores, el actor fuente, el actor intermediario y el actor receptor.

- En el primer caso, la función de **coordinador** se produce cuando el intermediario, la fuente y el receptor pertenecen al mismo colectivo (en este ejemplo se trata de actores político-institucionales, como podría ser un consejero comarcal, que pone en relación a alcaldes o concejales de otros dos municipios). Esta función es relativamente sencilla, al realizarse dentro del

mismo colectivo, y contribuye a la cohesión del grupo y a la generación o desarrollo de capital social *bonding* dentro del mismo.

- La segunda posibilidad es que los actores fuente y receptor pertenezcan al mismo colectivo o grupo, pero diferente al del intermediario. En el ejemplo, un actor político-institucional actúa como intermediario entre dos actores económico-empresariales. En este caso al actor que realiza la intermediación se le denomina **consultor**. Este tipo de intermediación se produce o puede ser necesaria en situaciones en las que un colectivo está débilmente organizado (en este caso, los hipotéticos actores económico-empresariales). Tan importante como que haya coordinación es que se corrija la situación de debilidad y falta de articulación interna en el colectivo intermediado. En nuestras redes sociales, precisamente por la no separación estricta entre actores en función de su perfil socio-profesional predominante, la función de consultor no cabe asociarla al concepto literal, sino más incluso a la función de coordinación que se ha señalado anteriormente. Es por tanto una coordinación, que en parte proviene del exterior (actor de otro ámbito profesional), pero que de hecho puede ser percibida en la práctica como una tarea de coordinación (más aún cuando el actor en cuestión está también muy próximo a ese ámbito profesional o actividad).
- El tercer tipo de intermediación se produce cuando, en este caso, un actor político-institucional pone en contacto a un actor de un colectivo diferente (económico-empresarial) con otro de su mismo colectivo (político-institucional). A esta función se le denomina **gatekeeper**, porque el actor en cuestión está aportando relaciones desde un colectivo diferente hacia el suyo propio, es decir, está captando relaciones externas y reforzando con ello su propio colectivo. Este intermediario es un captador de relaciones.
- Siguiendo con la argumentación anterior, el cuarto tipo de intermediación responde a la situación de exportador de relaciones, es decir, cuando el intermediario pone en contacto a un actor de su propio colectivo (político-

Figura 1: Tipologías de intermediación en la red social



Fuente: Esparcia J., y Serrano, J. (2015). Adaptado a partir de Gould y Fernandez (1989) y Borgatti, S., Everett, M. y Freeman, L. (2002).

institucional en el ejemplo) con otro de un colectivo diferente (económico-empresarial). Es por tanto un puente hacia ese otro colectivo, lo cual es evidentemente muy positivo para ambos colectivos, el fuente y el receptor. Se dice que esta función es la de **representante**, en la medida en la que el intermediario está representando al actor fuente ante un actor del colectivo receptor.

- El último tipo de intermediación, denominada **enlace** o **conector** (o, comúnmente, **liaison**) se produce cuando los tres actores en cuestión pertenecen a colectivos diferentes. En este caso, el intermediario, por ejemplo, un alcalde, pone en contacto a un empresario con el técnico-gestor (en una situación hipotética, podría ser un empresario interesado en poner marcha una iniciativa en el municipio, y tras la entrevistarse con el alcalde, éste lo dirige al responsable de la oficina de promoción económica del municipio o la comarca). Este tipo de intermediación es especialmente significativa, por cuanto parece lógico pensar que las relaciones entre colectivos diferentes son más complejas y pueden implicar costes de transacción elevados (de ahí que, en el marco de las estrategias de desarrollo, los actores vinculados a las administraciones públicas que tengan un perfil institucional o técnico-gestor, puedan, en principio, ser los más idóneos para este tipo de intermediación).

En todos los casos, es evidente que los actores fuente y receptor pueden hacer el esfuerzo de establecer relaciones directas, tanto si pertenecen al mismo o a diferente colectivo. Sin embargo, también lo es, y así lo pone de relieve toda la teoría sobre capital social, que el establecimiento de esas relaciones implicará no solo unos costes de transacción comparativamente más elevados, sino que en ocasiones puede resultar complejo y difícil el establecimiento mismo de esa relación, sobre unas bases de confianza mutua (no hablamos únicamente de levantar el teléfono y ponerse en contacto, sino de que esa relación incluya la necesaria dosis de confianza). En estos casos la presencia del actor intermediario es fundamental, de manera que no solo el coste de establecer la relación se minimiza de manera muy significativa, sino que las nuevas relaciones pueden ser mucho más rápidas, fluidas y consistentes cuando hay un intermediario o puente entre ellos, que además de la relación en sí aporta una base de confianza mutua, como podría ser el caso. De ahí la importancia estratégica que tienen los actores sociales en cuanto intermediarios en la red social, en todos y cada uno de los tipos de intermediación que se han definido en este apartado.

Aunque todos los tipos de intermediación son importantes, algunos pueden ser, en determinadas circunstancias, más estratégicos que otros. Así, en principio parece claro que, si estamos ante un colectivo poco organizado, con un nivel de cohesión muy bajo (por ejemplo, el colectivo empresarial en una comarca), es fundamental detectar aquellos actores (en este caso, empresarios) con mayor capacidad de coordinación, y apoyarse en ellos para llevar a cabo una estrategia de coordinación interna (primer tipo

de intermediación). Si, por el contrario, estamos en una situación en la que hay dos o más colectivos diferentes o de áreas diferentes (por ejemplo, de empresarios y de técnicos-gestores, o de empresarios de dos comarcas vecinas), muy organizados, relacionados y cohesionados internamente, pero con muy escasas relaciones entre ellos, interesará detectar actores capaces de actuar como *gatekeepers*, representantes o enlaces.

Es frecuente que un intermediario acumule varios tipos de intermediación, como por ejemplo la de coordinación, *gatekeeper* y representante. La primera dependerá del papel que tenga el actor, por ejemplo, un empresario, entre el resto de empresarios de su comarca (supongamos que presidente de la asociación de empresarios de la comarca y a la vez con presencia activa en la organización a nivel provincial, y con una posición de liderazgo relacional en la red social). Por su parte, las funciones de intermediación como *gatekeeper* y representante dependerán (por ejemplo, en el marco de estrategias de desarrollo LEADER) de la dirección de los flujos de relaciones con los empresarios de la comarca vecina. Aprovechando esa posición a escala provincial, puede constituirse en intermediario entre actores fuente de su propia comarca y actores receptores de la comarca vecina (representante) o a la inversa, actores fuente de la comarca vecina y actores receptores de su propia comarca (*gatekeeper*).

Todas las observaciones anteriores son trasladables a escenarios diferentes en los que los colectivos puedan estar referidos tanto a las variables señaladas anteriormente (perfil socio-profesional predominante, territorio) como a otras que pudiese resultar relevantes (por ejemplo, posicionamiento relacional, o la intermediación en función del nivel de estudios). Respecto de la intermediación en función del nivel de prestigio, los escenarios son diversos e interesantes, por los costes de transacción diferenciales en cada uno de ellos. Así, por ejemplo, la función de coordinación podría establecerse por parte de un actor de prestigio elevado, entre otros de prestigio igualmente elevado (pudiendo ser cualquiera de ellos alcalde, empresario, actor social o técnico, y de hecho en las posiciones de prestigio frecuentemente aparecen actores de diverso tipo). Sin embargo, las funciones de coordinación entre actores del colectivo de prestigio bajo o nulo serían prácticamente inexistentes, porque suelen ser actores con posiciones marginales en la red social.

Si el ámbito de análisis son los grupos en función del nivel de prestigio, hay funciones especialmente importantes. Por ejemplo, los actores con posiciones más marginales no dejan de ser importantes en la red social, y de hecho han sido seleccionados como relevantes por una o varias funciones en el territorio, que justifican su presencia. Por ello, en el marco de estrategias inclusivas, ha de procurarse su mayor inserción en la red social. Un primer tipo de acciones pueden ir orientadas a conectarlos entre ellos, con lo que estaríamos ante la función de coordinador, que en este caso únicamente la puede ejercer un intermediario con una posición más central. Las estrategias pueden pasar no tanto por ponerlos en conexión, sino “incluirlos” directamente en ámbitos de mejor posicionamiento relacional, con lo que la clave habría de ser la función de

intermediación que se ha denominado como *gatekeeper*. Es evidente que, a diferencia de lo que se ha planteado anteriormente, aquí el beneficio principal es el actor fuente, al que se incorpora al grupo de los mejor posicionados.

En los casos anteriores, la intermediación con actores que ocupan posiciones marginales, los costes de transacción suelen ser importantes. La situación es diferente cuando los que están implicados son actores con un muy buen posicionamiento relacional, aunque aquí tales costes se modulan en función de otros elementos, como el colectivo socio-profesional, el territorio o, en su caso, otros tales como la formación. Por lo tanto, la casuística puede ser muy variada, y cualesquiera que sean los criterios, hay que ver cuál es la situación en los diferentes colectivos o grupos, con qué recursos y capacidades relacionales y de intermediación se cuenta, y a partir de ahí diseñar la estrategia de actuación que más se adapte al potencial disponible y a los objetivos perseguidos.

Desde el punto de vista metodológico, el análisis de intermediación (*brokerage*) se basa en el censo del número de veces que cada actor actúa como intermediario en cada uno de los cinco tipos anteriormente expuestos, en el conjunto de la red social (Hanneman y Riddle, 2005). En el tratamiento que se lleva a cabo de nuestros datos y cuyos resultados se analizan a continuación, se han tenido en cuenta dos cuestiones: se utiliza el método de ponderación de la intermediación, y se trabaja con valores no normalizados. Se exponen brevemente las razones de este tipo de tratamiento de los datos.

En primer lugar, la ponderación consiste en tener en cuenta las posibilidades alternativas de intermediación con las que cuenten un actor fuente y un actor receptor (si únicamente hay una posibilidad, el intermediario obtiene el valor de 1, pero este se dividirá por el número de intermediarios capaces de actuar entre ese mismo actor fuente y receptor). De esta forma, cuanto más reducidas sean las alternativas, mayor valor tiene la intermediación, porque también es mayor el poder de ese intermediario. El método de ponderación es más adecuado cuando estamos interesados en las relaciones en el seno de un grupo (se relativizan las diferencias en cuanto a la capacidad real de intermediación entre actores), como es nuestro caso, y no tanto desde la perspectiva de la red personal de un actor en concreto. Por tanto, tanto en las páginas siguientes como en los anexos, los valores absolutos de capacidad de intermediación indican simplemente la cantidad ponderada de veces que un actor (o conjunto de actores pertenecientes a un mismo colectivo) puede intermediar entre todos los demás actores de la red social.

En segundo lugar, en ocasiones se trabaja con los valores normalizados, obtenidos a partir de la división de los valores observados por los valores esperados. Sin embargo, en nuestros análisis no se ha trabajado con valores normalizados, por dos razones. Por un lado, el cálculo de valores esperados se basa en una distribución al azar de las

relaciones entre los actores presentes en la red social, que tiene como ventaja inicial minimizar el riesgo de que los resultados se deban al número y tamaño de los grupos. Sin embargo, presenta como contrapartida el hecho de que, en muestras reducidas y, sobre todo, en conjuntos de nodos con reducido número de relaciones (baja densidad), el nivel de significación y representatividad de estos valores esperados puede verse comprometido, y con él todo el proceso de normalización. Por otro lado, el proceso de normalización tiene lugar en el seno de cada uno de los grupos o colectivos, con lo que la capacidad de intermediación total siempre será igual a 1. Sin embargo, este tratamiento nos impediría comparar adecuadamente tanto el peso global de cada uno de estos colectivos como, sobre todo, las diferentes redes sociales, aspecto que es especialmente importante para nuestro enfoque.

10.3. Criterios e hipótesis en el análisis de intermediación entre grupos

10.3.1. La tipología de actores: los grandes colectivos socio-profesionales

En este análisis de la red social se va a trabajar con varios tipos de criterios, cada uno de ellos con su propia fundamentación. En primer lugar, el tipo de actividad principal del actor en cuestión, teniendo en cuenta su inserción en la red social. Este es un aspecto complejo que exige para su tratamiento de una cierta simplificación. Efectivamente un actor social justifica su presencia a partir de diferentes funciones o actividades. Así, por ejemplo, un alcalde (actor institucional), es alcalde en su municipio, está probablemente presente en el grupo de desarrollo rural o en el Consejo Comarcal en representación de su municipio (o en su caso, del colectivo de alcaldes), y es posible que participe en otras actividades en función de su condición de alcalde. Hasta aquí es evidente que tiene una función clara como actor institucional. Sin embargo, con frecuencia alcaldes, o concejales, tienen también una presencia en la red social en tanto que actores sociales (vínculos fuertes a alguna organización de tipo social) o, lo que es más frecuente, gestionan sus propias actividades económicas, empresas o explotaciones. En este caso estaríamos ante un actor en el que confluyen tres actividades, la institucional, la privada o económica, y la de tipo social.

No obstante lo anterior, para analizar el papel que este actor tiene en la red social hemos de asumir una cierta simplificación reteniendo la actividad principal por la cual el actor es considerado como relevante en la red social, en este caso su actividad institucional. Esta simplificación no tiene implicaciones graves en cuanto al análisis de redes sociales por cuanto habitualmente la actividad principal que justifica la presencia del actor en la red social destaca sobre las demás, siendo excepcionales los casos en los que un actor tiene un doble papel en el que ambos tipos de actividades tienen la misma importancia. Por tanto, para organizar la información y poder llevar a cabo una primera aproximación al análisis de la red social se trabaja con la restricción de trabajar con uno de los cuatro grandes perfiles socio-profesionales, político-institucional, económico-empresarial, social y técnico-gestor. Desde el punto de vista metodológico es posible dividir la red social en tantos grupos como se considere necesario, es decir, que podríamos diferenciar un actor político-institucional de aquel que es político-institucional y económico-empresarial a la vez. De la misma manera, se podría diferenciar el actor que es económico-empresarial en primera instancia, y que tiene una segunda actividad por la cual es considerado relevante, de carácter político-institucional. Por tanto, las combinaciones son múltiples, y podrían definirse al menos entre 10 y 15 agrupaciones diferentes. No obstante, y aunque desde el punto de vista

técnico el análisis de *brokerage* no ofrece ninguna complicación, el reducido papel de alguna de tales agrupaciones haría que los resultados perdiesen significado, haciendo muy compleja una interpretación adecuada de los mismos. Por ello se trabaja, también en este análisis, únicamente con los cuatro grandes grupos o colectivos socio-profesionales.

El primero de los colectivos está relativamente bien identificado, e incluye aquellos actores con dedicación importante a las cuestiones públicas, principalmente alcaldes y concejales, si bien allí donde las comarcas tienen una presencia formal buena parte de los actores tienen también una proyección supramunicipal, con cargos en sus respectivos consejos comarcales. Es igualmente frecuente la presencia de actores institucionales en las diputaciones provinciales.

El segundo de los colectivos incluye principalmente empresarios, agricultores, comerciantes, etc., es decir, aquellos actores que son considerados relevantes por su actividad empresarial (de lo cual puede incluso derivarse su participación y cargos de responsabilidad en órganos de representación empresarial, como asociaciones de empresarios o de comerciantes (y en ocasiones es justamente esta posición la que constituye la principal fuente de relevancia, más incluso que su propia actividad empresarial).

El tercero de los colectivos está también relativamente bien definido, por cuanto en él se incluyen aquellos actores que desarrollan funciones técnicas y de gestión en su actividad diaria. En este caso, a la hora de definir a los actores relevantes en la red social ya hay implícita una cierta restricción, de manera que los técnicos que se catalogan como tales son aquellos que o bien están directamente vinculados a instituciones u organizaciones dedicadas al desarrollo territorial (agencias de desarrollo, grupos de desarrollo rural) o al desarrollo económico (técnicos o gerentes de empresas, técnicos en cámaras de comercio u otras organizaciones de tipo económico). En estos casos intentamos diferenciar la labor propiamente técnica y de gestión de aquella otra vinculada a la toma de decisiones y/o representación de la organización. Así por ejemplo los técnicos y gestores en los grupos de desarrollo local entrarían en este colectivo, al igual que los agentes de desarrollo local. Allí donde puedan estar presentes, se incluirían aquí los técnicos de cámaras de comercio, y en casos casi excepcionales aparecen gerentes de empresa (siempre que no sea el dueño o el responsable de la toma de decisiones, en cuyo caso sería considerado como actor económico) que son considerados como técnicos (caso de cooperativas).

Por último, el cuarto de los colectivos incluye principalmente actores vinculados a organizaciones de tipo social, entendiéndose por tal unos ámbitos muy variados que van desde las asociaciones de vinculadas a la inserción laboral y lucha contra la exclusión social, de salud mental, de amas de casa, ambientalista, etc., hasta las de tipo cultural, musical, de estudios locales, y como se ha podido ver, también se incluyen aquí determinados movimientos cívicos orientados a la participación ciudadana. Es

frecuente que estas organizaciones tengan un carácter formal, pero como es habitual en nuestros análisis de redes sociales no se establecen restricciones en este sentido, porque la esencia de la red social es la participación en la misma de actores individuales y no el atributo formal que cada uno de estos actores tenga (por ejemplo, cargo formal). Los actores que están presentes en la red social por su actividad específicamente social son, como se pudo ver en apartados anteriores, una minoría en la muestra de actores. Adicionalmente, son actores que con frecuencia ocupan posiciones no centrales (y, con frecuencia, incluso marginales) en la red social. Estas posiciones condicionan de manera directa su capacidad de intermediación, y como se verá en las páginas siguientes su peso es comparativamente muy reducido con relación al resto de colectivos.

Ello no significa que la dimensión social no sea también importante como factor de intermediación. Lo es, pero el hecho de estar parcialmente subsumida en buena parte del resto de actores, hace que no tenga la visibilidad en los resultados que probablemente tiene en la dinámica relacional en las diferentes áreas. Por tanto, ha de tenerse en cuenta que siempre que nos aparezca un actor cuya segunda característica socio-profesional es la dimensión social (identificable por la letra “S”), tanto su posición en la red social como su capacidad de intermediación están también influenciados positivamente por su actividad social.

Por lo tanto, en esta sección el criterio con el que se va a trabajar es la diferenciación entre estos cuatro grandes colectivos (sin olvidar las matizaciones respecto del colectivo social), y así como el papel que pueden tener determinados actores individuales.

Las hipótesis de investigación que planteamos en este apartado, con relación a los colectivos de actores socio-profesionales, toman como punto de partida las dos décadas y media de experiencia acumulada en diseño y aplicación de estrategias de desarrollo territorial (en el marco de los programas LEADER), y en particular estrategias de cooperación entre actores, han tenido varios resultados:

- 1) La combinación de la aplicación del programa LEADER por un lado, y el desarrollo y consolidación de la perspectiva del desarrollo local, por otro, ha dado lugar a todo un conjunto de equipos técnicos, que se han consolidado a lo largo de estos años. Sus funciones principales, en términos de intermediación y en el marco del enfoque territorial del desarrollo, es la canalización de flujos de relaciones entre diversos colectivos, e implicando especialmente al colectivo empresarial. Con la acumulación de un significativo stock de capacidad de intermediación los equipos técnicos estarían dando respuesta a la necesidad de articular al tejido económico-empresarial, pero igualmente contribuir de manera significativa a la articulación del conjunto de actores relevantes de cada uno de los territorios. Por tanto, se espera que los actores técnico-gestores, o una parte de ellos:

- tengan un stock significativo para la intermediación entre actores diferentes (funciones de consultor y enlace), especialmente entre actores político-institucionales y económico-empresariales;
 - tengan un stock de tipo medio de intermediación implicando al propio colectivo (funciones de gatekeeper y representante), tanto con relación a actores político-institucionales como económico-empresariales;
 - tengan un stock de intermediación de coordinación interna bajo, dado que es de esperar que dentro del equipo técnico primen las conexiones directas, como corresponde a colectivos maduros, sólidos y con tradición de coordinación y cooperación.
- 2) Respecto del colectivo de actores político-institucionales, se espera que éste, o una parte del mismo, se sitúe muy próximo al tejido social y económico del territorio, por su propia función como representantes políticos en municipios habitualmente de reducida dimensión demográfica. A esta proximidad, que tradicionalmente se ha proyectado básicamente en la escala local, habría que añadir el papel teóricamente muy positivo de los instrumentos de cooperación territorial en los que los representantes públicos locales han venido participando en las últimas décadas, desde los más tradicionales, como las mancomunidades y las diputaciones, hasta otros más novedosos, como los consejos comarcales principalmente en Aragón y Catalunya (menos en el caso de Galicia). Un papel especial se espera que puedan estar teniendo los grupos de acción local, como instrumento de cooperación que incluye cada una de las áreas de estudio y donde están presentes no solo los actores públicos, sino también los de carácter social y económico-empresarial. Por tanto, con todo ese importante bagaje de cooperación y experiencia de gobernanza territorial, se espera que desde una posición en la que los costes transaccionales de intermediación son menores que, por ejemplo, para los actores sociales y los económico-empresariales, los actores político-institucionales hayan sido capaces de generar un potencial de intermediación similar al que se ha señalado para los equipos técnico-gestores, huyendo de la tradicional crítica en cuanto a tendencias endogámicas dentro del colectivo, o al menos entre los actores político-institucionales más centrales. En consecuencia, se espera que tengan
- un reducido stock de potencial de coordinación interna (porque esta debería estar ya presente, bajo la forma de un elevado número de relaciones directas, a partir de las estructuras de cooperación existentes),
 - un muy importante stock de potencial de intermediación entre su propio colectivo y el colectivo económico-empresarial, dado que, en el marco de la nueva gobernanza territorial, entre sus funciones está la de estimular la actividad económica y contribuir a facilitar las iniciativas

emprendedoras, lo cual precisa de relaciones fluidas entre la clase política y el colectivo económico-empresarial.

- Un significativo stock de potencial de intermediación entre su propio colectivo y el colectivo técnico-gestor, lo cual estaría poniendo de relieve que se han alcanzado avances importantes en cuanto a la articulación entre la clase política y los equipos técnicos. Si estuviésemos hablando únicamente de equipos técnicos locales, este tipo de potencial de intermediación podría ser reducido. Sin embargo, los equipos técnicos están adquiriendo una clara dimensión supra-local, y de ahí que sea relevante que los actores públicos tengan capacidad de intermediar con el o los técnicos que en cada momento puedan ser necesarios. Por tanto, en esta hipótesis entendemos que están superándose los esquemas tradicionales de relaciones verticales en el ámbito local (entre jefe y subordinados, político y técnico), para avanzar hacia un esquema de relaciones supra-locales y de carácter más territorial o transversal, donde el elemento central es la cooperación desde los diferentes ámbitos.
- 3) Por último, con relación al colectivo económico-empresarial, se espera que tras esas dos décadas y media de aplicación de enfoque territorial y local del desarrollo (incluyendo tanto LEADER como las políticas de promoción económica), hayan tenido un doble resultado. En primer lugar, romper el tradicional predominio, casi exclusivo, del enfoque sectorial en las dinámicas económico-empresariales en las zonas rurales, de forma que los empresarios solían conocer muy bien a actores de su mismo sector situados a cientos de kilómetros, pero desconocían a actores económicos vecinos, incluso de su mismo municipio, y por supuesto no había ningún tipo de cooperación, ni siquiera reflexión conjunta sobre cuestiones tales como las peculiaridades del desarrollo en los municipios rurales, o posibles estrategias conjuntas para superar algunos de los hándicaps específicos de sus propios territorios. Por tanto, a partir del enfoque local-territorial y su participación en instrumentos de cooperación territorial (propios o derivados de otras estructuras, como los grupos de acción local, mesas de trabajo, etc.) se espera que se haya abierto una brecha en ese predominante enfoque sectorial, con el resultado de un colectivo, o al menos la presencia de una parte de él, más y mejor integrado en las redes sociales de actores relevantes. A efectos prácticos, esta esperada mayor presencia y protagonismo, se proyectaría en
- Un aún importante stock de capacidad de coordinación, dado que los costes de transacción, incluso dentro del colectivo, son muy elevados, debido a la diversidad de actividades y la dispersión territorial. Por tanto, una elevada capacidad de coordinación interna sigue siendo necesaria, como pilar fundamental de apoyo al enfoque del desarrollo local. En algunas áreas el que el colectivo económico-empresarial haya alcanzado esta elevada capacidad de intermediación ya sería un resultado

satisfactorio; sin embargo, no dejaría de ser una fase inicial que pondría de relieve únicamente que se avanza en la coordinación del colectivo, pero no en su integración o articulación con relación al resto de colectivos.

- Por ello, en esta hipótesis es de esperar también que, en algunas áreas, determinados actores económico-empresarial hayan avanzado en cuanto a su integración en la red de actores, y hayan alcanzado una capacidad de intermediación relevante con relación a otros sectores, canalizando relaciones desde y hacia el propio colectivo, lo que sin duda contribuiría de forma clara a una mejor integración del colectivo en las dinámicas territoriales.
- Sin embargo, cabría esperar también que algunos colectivos económico-empresariales hayan avanzado hacia fases más maduras en su integración en la red social, alcanzando niveles de articulación que les haya permitido disponer de un potencial de intermediación entre otros colectivos, entre actores de diferente perfil al económico-empresarial (funciones de consultor y enlace).

10.3.2. Otros posibles criterios en el análisis de la capacidad de intermediación

El análisis de la capacidad de intermediación de los actores se va a centrar en la estructuración de la red social en función de los cuatro grandes colectivos socio-profesionales. Sin embargo, en el seno de la red social la intermediación entre actores no se produce únicamente en función de ese criterio, sino de otros muchos. Aunque no vayan a ser analizados, sí al menos debemos apuntar varios de los criterios que pueden resultar de especial interés, y sobre los que al menos se plantearán una serie de hipótesis básicas y se ofrecerán algunos resultados. Entre estos posibles criterios pueden destacarse dos. En primer lugar, el referido a los niveles de prestigio. La idea subyacente es que la intermediación por parte de determinados actores o grupos es el elemento clave para superar las diferencias en cuanto a la posición de las diversas subestructuras socio-relacionales presentes en la red social, es decir, de llevar a la práctica verdaderas estrategias inclusivas (especialmente necesarias en este tipo de redes sociales por cuanto todos los actores son relevantes y necesarios para los procesos de desarrollo socioeconómico). De la misma manera, esa intermediación es también fundamental para fortalecer a la propia red social en su conjunto, por ejemplo, de cara a su inserción en otras redes más amplias o para mejorar los intercambios respecto de su entorno. Aunque hay una relación directa entre centralidad y mayor capacidad de intermediación, en determinados segmentos de la red social hay actores que sin una especial centralidad sí pueden tener un papel muy relevante como intermediarios, bien entre subestructuras más o menos centrales o bien con el entorno.

Junto a las subestructuras sociales en función de su centralidad, un segundo criterio hace referencia a la intermediación entre territorios. Las estrategias de desarrollo rural pasan, como es bien sabido, por mejoras en la articulación y cohesión social, pero también por la cohesión territorial. Detectar qué actores son clave como intermediarios en las relaciones entre territorios y, por tanto, en la cohesión territorial, puede ser un fundamental en tales estrategias.

En uno de los casos de estudio se plantea otro elemento de gran interés y en el que la intermediación puede tener un papel muy importante. Nos referimos a la coexistencia de redes organizativas, como ocurre en las Sierras de Béjar y Salamanca. Ahí tenemos, por un lado, el conjunto de actores vinculados a la Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña (ASAM) y, por otro, aquellos que lo están a la Asociación para el Desarrollo Integral de las Sierras de Salamanca (ADRISS). No se trata en modo alguno de vínculos excluyentes, pero el hecho de que coexistan en la mayor parte del territorio y que también tengan como meta general el desarrollo socioeconómico del área, desde un enfoque territorial, hace que las complementariedades hayan de tenerse especialmente en cuenta. Por ello, puede resultar de interés estratégico y elevada

aplicabilidad definir bien qué actores y qué tipo de intermediación pueden llevar a cabo, en aras de buscar la mayor eficacia en la propia red social. Y esto es más importante si cabe porque, a pesar de los objetivos comunes, el margen para la cooperación y las sinergias entre ambas redes es aún muy amplio.

10.3.2.1. La posición relacional y centralidad

Es sabido que los actores sociales no se organizan solo en función de las similitudes en su actividad. Los estudios sobre análisis de redes sociales han puesto de relieve durante décadas el papel fundamental que tiene la posición social, de manera que, como ocurría en el caso anterior, pero trasladándolo a este caso, los actores sociales tienden a relacionarse más con sus iguales o similares con que con sus diferentes. La posición social es un concepto complejo y que depende de muchos factores. El análisis de redes sociales nos permite sin embargo llevar a cabo una aproximación a la posición de los actores en la red social, que aquí se ha simplificado e identificado con el nivel de prestigio del actor en la red social (remitimos aquí a reflexiones previas sobre los conceptos de poder y liderazgo parcialmente implícitos y vinculados al de prestigio).

A partir por tanto de la posición (nivel prestigio) de cada actor en la red social de actores relevantes (concepto que se ha introducido y con el que se ha trabajado en apartados previos) se han diferenciado cuatro grandes grupos de actores. En primer lugar, los actores que constituyen las élites, constituida por aquellos que claramente han sido reconocidos y valorados positivamente por el resto de actores relevantes y con los que se mantiene relación, no necesariamente frecuente (pero sí a los que en todo caso se tiene acceso directo). En segundo lugar, se incluyen actores que ocupan posiciones medias, es decir, que son reconocidos como relevantes y con los que se mantiene relación o a los que se tiene acceso, pero en comparativamente menor medida que con los anteriores. En tercer lugar, tendríamos actores con niveles de prestigio medio-bajos y, por lo tanto, o bien son pocos los actores que mantienen relación con estos, o bien aun pudiendo ser muchos aquellos ocupan a su vez relaciones poco relevantes en la red social. Por último, el cuarto grupo incluye aquellos que ocupan posiciones marginales en cuanto a prestigio relacional, pese a haber sido definidos previamente como relevantes en el territorio (preselección a partir tanto de los informadores clave como de la primera ronda de entrevistas, que solía ser del 85-90 % de la muestra final de actores).

Ha de recordarse que para esta clasificación de los actores sociales en función de su posición o nivel de prestigio en la red social, el criterio que se está tomando es la consideración o relación que mantiene el resto de actores relevantes incluidos en la red social. Obviamente también los actores con posiciones marginales tienen sus propias redes de relaciones, pero lo que ponen de manifiesto los indicadores

relacionados con el prestigio en la red social es en qué medida el actor en cuestión es reconocido por el resto. Dado que aquí se trabaja con una red social que, de entrada, está constituida por actores relevantes en el territorio, el que un actor ocupe posiciones centrales o, en el otro extremo, marginales, en cuanto a su nivel de prestigio, es un hecho muy significativo, porque estamos ante la red de actores fundamentales en los procesos de desarrollo del territorio.

La razón de por qué trabajar con el criterio de niveles de prestigio (o posición social) es muy significativo de cara a los procesos de desarrollo, porque las relaciones tienden a ser más fluidas y consistentes entre los actores que constituyen las élites, pero disminuyen tanto dentro como desde cada uno de los subgrupos a medida que sus niveles de prestigio descienden. Por lo tanto, si el nivel de cohesión y fluidez de las relaciones es elevado entre las élites, parece lógico pensar que, en el colectivo de actores con posiciones marginales, con niveles muy bajos (o nulos) de prestigio, las relaciones entre ellos sean igualmente escasas, por su posición marginal en la red social, y que las reducidas relaciones que mantienen tiendan a ser con actores de mayor prestigio y mejor posicionados en la red social. Eso es precisamente lo único que les asegura jugar un cierto papel en la red social.

Por lo tanto, de lo anterior se deduce que las relaciones entre estos cuatro grandes colectivos pueden tener un carácter estratégico dado que aquellos con niveles medios, bajos o muy bajos tienden a ser actores peor conectados. Si el objetivo de las estrategias de desarrollo es la cooperación entre actores y la creación de procesos inclusivos es evidente que han de tenderse puentes a esos actores con niveles muy bajos o bajos de prestigio, más aislados, porque de lo contrario se corre el riesgo de aumentar la fractura social entre estos colectivos, y sobre todo entre las élites y el resto de actores. Por ello, con relación a la posición de prestigio relacional de los actores, las principales hipótesis de partida son las siguientes:

- a) El mayor poder de intermediación se asocia de manera directa y estrecha con la posición tanto de prestigio relacional como de actividad social y acceso a recursos relacionales (indicadores de grado de entrada y grado de salida).
- b) En consecuencia, los actores de mayor prestigio tenderán a ser intermediarios especialmente entre sus iguales, es decir, entre los actores mejor posicionados.
- c) En el otro extremo, los actores con niveles bajos de prestigio tenderán a tener un poder de intermediación reducido, sin ni siquiera incluir a sus iguales, puesto que todos ellos tienden a ocupar posiciones de baja centralidad.

10.3.2.2. Intermediación y articulación territorial de las áreas rurales

En la propia selección de las áreas de estudio, referida a los ámbitos de aplicación de programas de desarrollo con enfoque territorial en áreas rurales (LEADER), había una hipótesis de trabajo implícita, a la que se ha ido haciendo referencia desde diferentes enfoques. Aquí volvemos sobre ella. Desde sus inicios en los primeros años 90, LEADER se ha presentado bajo diferentes formas instrumentales, iniciativa comunitaria primero, eje transversal después, para pasar finalmente a ser incluido como una medida en los programas de desarrollo rural. Sin embargo, siempre se han mantenido dos grandes objetivos, estrechamente vinculados. En primer lugar, el fomento de la cooperación entre actores públicos, privados (económico-empresariales) y sociales de los territorios de actuación. En segundo lugar, como proyección de lo anterior, la articulación, integración y cooperación entre esos diferentes territorios, a través de sus actores. Estos dos grandes objetivos se han canalizado siempre a través de un instrumento, el grupo de acción local (denominados grupo de desarrollo rural en Andalucía), en el que esa combinación de actores y territorios ha debido estar suficientemente presentes, siguiendo también las orientaciones de la Comisión europea en el sentido de procurar una representación equilibrada tanto de actores (sin predominio de los públicos sobre el resto), como de territorios.

Como se recordará, la definición de los “territorios” de aplicación de LEADER son bastante flexibles en la normativa europea, aunque con escasas variaciones la delimitación territorial se ha debido ceñir los límites en cuanto a tamaño demográfico de las áreas rurales definidas como ámbito de aplicación de un programa LEADER, habitualmente no mayor de 100.000 habitantes y no menor de 10.000. Sin embargo, la normativa prevé que puedan producirse excepciones, especialmente en el límite inferior, para adaptarse a circunstancias geográficas especiales o situaciones de muy baja densidad de población. En algunas ocasiones y CC.AA. ha podido influir también la disponibilidad final presupuestaria (dependiente en parte de la cofinanciación de la Comunidad Autónoma). En todo caso, y salvo excepciones, en la mayor parte de CC.AA. los territorios han mostrado una gran estabilidad, con pequeños ajustes entre cada uno de los periodos de programación.

Ya pudo verse una breve presentación de las zonas de estudio, correspondientes a diferentes áreas LEADER en el periodo 2007-2013. A grandes rasgos, como pudo verse hay una clara componente territorial, en la medida en la que suelen conformarse por el equivalente a una (El Condado de Jaén, Noroeste de Murcia) o dos comarcas (Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, Bajo Aragón y Matarraña, Mariñas – Betanzos, Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel) y, en ocasiones, partes de una tercera

(Sierras de Béjar y Francia) e incluso una cuarta (como ocurre en la zona de estudio de Catalunya).

Esta dimensión territorial ha estado presente en los diferentes análisis. Una de las conclusiones a las que se ha podido llegar en los análisis anteriores es que el nivel de articulación de actores provenientes de comarcas o territorios diferenciados dentro de cada área LEADER era reducido, o al menos por debajo de lo esperable tras 25 años (en la mayor parte de las áreas de estudio) de aplicación del programa. Por tanto, si ese nivel de articulación territorial, medido o analizado a través de sus actores sociales, está por debajo de lo esperado (y más allá de que pueda considerarse un mayor o menor fracaso de los objetivos de la Comisión Europea en la aplicación de LEADER), lo cierto es que, si se quiere seguir avanzando en esa línea de articulación territorial, los actores con capacidad de intermediación adquieren un papel absolutamente estratégico. Por ello, pueden plantearse una hipótesis de partida:

- 1) En la red social de actores relevantes de cada una de las áreas LEADER hay uno o varios actores que pueden canalizar las relaciones y articular a los actores de las diferentes subáreas o comarcas. Esta tendencia puede estar sujeta a varios condicionantes:
 - a. Cuanto mayor sea la centralidad de estos actores mayor será el potencial de intermediación.
 - b. De la misma manera, cuanto mayor sea el número de actores capaces de ejercer intermediar entre las diferentes subáreas o comarcas, y mayor la diversidad en cuanto a tipología de intermediación, mayores serán las posibilidades reales de articulación territorial en el área LEADER en cuestión.

10.3.2.3. Otros criterios: subestructuras socio-relacionales cohesivas y redes asociativas

Una parte fundamental de este trabajo se ha dedicado a la definición y análisis pormenorizado de las diferentes subestructuras cohesivas. Como se ha podido ver hay una gran diversidad de subestructuras, pero la pauta general es que con frecuencia estas tienden a definir actores que comparten pautas relacionales. Si simplificamos los escenarios, dos grandes tipos de subestructuras son los más presentes. Por un lado, aquellas con elevado grado de cohesión interna, pero también con puentes hacia otras subestructuras y actores en la red social. Por otro, subestructuras con un grado de cohesión medio-bajo o prácticamente bajo, con escasos vínculos externos o con vínculos muy dispersos y con actores poco centrales.

A estos pueden añadirse muchas casuísticas, como subestructuras muy cohesionadas y reducidos puentes externos (con tendencias homofílicas), o subestructuras escasamente cohesionadas, pero también un elevado grado de aislamiento. De hecho, algunas de estas últimas ni siquiera han resultado ser significativas, o con un nivel de significación muy bajo, pero no por ello, y por el hecho de que sus actores sean menos centrales, dejan de ser actores relevantes en el contexto socioeconómico de los diferentes territorios. En las estrategias de desarrollo se deben tener en cuenta estas circunstancias, para aprovechar todo el potencial de las subestructuras más cohesivas y centrales, pero a la vez diseñar acciones de inclusión de aquellas que puedan tener un carácter más periférico.

Por tanto, pueden plantearse diferentes hipótesis de partida:

- a) Las subestructuras socio-relacionales más cohesivas, con frecuencia también las más centrales, tienden a contener el mayor potencial de intermediación;
- b) Entre subestructuras socio-relacionales con elevado grado de cohesión tenderán a existir diferentes alternativas de intermediación, lo que facilitaría los flujos e intercambios y a la vez reduciría la dependencia;
- c) En las subestructuras con mayor grado de cohesión, tenderá a darse una asociación entre intermediarios y actores con posiciones centrales en la red social;
- d) A medida que desciende el grado de cohesión, tenderá a descender también el potencial global de intermediación de la subestructura. De esta forma, aquellos intermediarios o actores con una cierta capacidad de intermediación en subestructura poco cohesivas adquieren un papel estratégico, convirtiéndose en actores muy poderosos con relación, al menos, a sus propias subestructuras sociales, aunque su papel en la red social sea mucho más discreto.

Uno de los casos de estudio atípicos es el de Salamanca, por la presencia de dos redes asociativas a las que se suelen vincular preferentemente unos y otros actores sociales, la correspondiente a la actual asociación responsable de la implementación de LEADER (ADRISS), por un lado, y la correspondiente a la que hasta 2007 fue responsable del programa, desde su puesta en marcha en 1991 (ASAM), y que ahora gestiona la Reserva de la Biosfera de las Sierras de Béjar y Francia.

Para la selección de los actores relevantes se acudió a ambas asociaciones, y de hecho la muestra inicial de actores que aportaron una y otra contenía pocos solapamientos (solo en parte justificados por la diferente orientación de ambas asociaciones). Tal como se ha ido comentando en los análisis anteriores, cuando ha sido relevante se ha hecho mención a la vinculación diferente o preferente de los actores sociales con una u otra red asociativa. Más allá de la posible especialización en cuanto al tipo de acciones y la filosofía que impregna a ambas redes (por ejemplo, una mayor orientación hacia

la sostenibilidad ambiental en el caso de la red de ASAM y la sostenibilidad económica en el caso de ADRISS), lo cierto es que son más los elementos comunes que las diferencias y, sobre todo, comparten un aspecto básico, el enfoque territorial del desarrollo.

No obstante, dada esa delimitación tan clara entre ambas redes, muy evidente también en las diferentes subestructuras sociales, parece oportuno profundizar en cuáles son los puentes posibles entre subestructuras, pero de manera más específica entre ambas redes asociativas. Teniendo en cuenta que el objetivo básico es buscar la mayor permeabilidad posible entre ambas redes, algunas de las hipótesis que aquí podemos plantear, son las siguientes:

- a) En cada una de las dos redes asociativas hay actores con elevada centralidad y, por tanto, también con elevado potencial de intermediación;
- b) Al menos entre los actores más centrales hay una intermediación con reducidos costes de transacción, lo cual facilitaría las estrategias de articulación entre actores, más necesarias si cabe teniendo en cuenta la diferente orientación y especialización;
- c) Suponiendo que la intermediación entre ambas redes se produce entre actores especialmente centrales, es de esperar que a esa intermediación externa (colectivos diferentes, tal como se ha definido anteriormente), se asocie también a buenos canales de intermediación internos (concepto de coordinación, que se verá a continuación), porque solo de esa manera se conseguirá que las relaciones entre ambas redes asociativas fluyan hacia los niveles inferiores, es decir, lleguen a los actores que no tienen poder de intermediación con la otra red asociativa.

A tenor de todo lo anterior, en las siguientes secciones se analizan los resultados para cada uno de estos grandes tipos de criterios. No obstante, previa a la exposición y análisis de resultados es necesario introducir una breve consideración metodológica adicional sobre las diferentes funciones de intermediación en las redes personales, fundamental para entender el papel que los actores juegan en las relaciones entre colectivos o grupos de actores en la red social.

10.4. Una aproximación al potencial de intermediación en función de la tipología de actores. Visión comparada

Con frecuencia se suele decir que en las áreas rurales “toda la gente se conoce”. En gran parte esto es así. Sin embargo, el conocerse, el saber quién es quién, el coincidir con esa persona en determinados eventos, no implica necesariamente que haya una relación sólida, o que entre esos actores haya un reconocimiento y valoración positiva respecto de las capacidades y habilidades que cada uno pueda tener en su actividad profesional, ni tampoco implica que ese conocimiento derive en la disponibilidad a cooperar, por ejemplo, en determinadas iniciativas. El desarrollo territorial es, en gran parte, cooperación entre actores. Sin embargo, la cooperación no surge simplemente porque alguien se lo proponga, o porque en los fundamentos de un programa o política pública, como pudiera ser LEADER, se diga que la cooperación es importante para el desarrollo socioeconómico territorial; ni siquiera porque lo digan los gerentes de los grupos de acción local.

Para que se produzca la cooperación es necesario que coincidan, por un lado, la actitud y disponibilidad de dos o más actores concretos a cooperar y, por otro, de los catalizadores para que esa cooperación sea posible. Con frecuencia estos catalizadores son otros actores, con posiciones concretas en la red social. Ambos elementos son condiciones necesarias, pero no suficientes.

Aquí se analiza con cierto detalle el potencial de intermediación que deriva de las diferentes redes sociales. A su vez, de los diferentes criterios que se han expuesto anteriormente, uno de los más relevantes desde la perspectiva del desarrollo territorial es el referido a la división de los actores sociales en cuatro grandes colectivos socio-profesionales. Como se ha señalado, tanto la dispersión geográfica como el hecho de estar ante sectores de actividad muy diversos, supone que los contactos entre actores no son siempre ni lo frecuentes ni lo sólidos o fuertes que sería deseable, con la consecuencia de que se resienten especialmente los mecanismos de cooperación. Por ello, y dado que en el desarrollo territorial en áreas rurales se basa, en gran parte, en la cooperación entre los diversos actores, aquí se le presta una atención especial a este análisis.

La capacidad de intermediación que deriva de una red social depende de varios factores, como el tamaño y la densidad de la red, por un lado, y la posición de cada uno de los actores con relación a los diferentes colectivos (en sentido estricto habría que decir que es en relación a cada una de las tríadas posibles en la red social), por otro. No hay grandes diferencias de tamaño en las redes con las que se trabaja (con un

mínimo de 45 actores, en Mariñas-Betanzos, y un máximo de 60, en Bajo Aragón y Matarraña), por lo que no introducen variaciones significativas en los resultados. De hecho, la segunda red de mayor tamaño (Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, con 59 actores), obtiene valores muy bajos, muy similares a la segunda red de menor tamaño (la correspondiente al N.O. de Murcia).

Por su parte la densidad sí parece tener una relación directa, en tanto que el número de conexiones entre los nodos condiciona las posibilidades alternativas de intermediación entre actores. En nuestras redes sociales, se confirma que las áreas en las que los actores sociales conforman estructuras más cohesivas y mejor articuladas (por ejemplo, con mayor densidad, entre otros indicadores reticulares), tienden a corresponderse con las que tienen mayor capacidad de intermediación global. De entrada, este puede parecer un resultado lógico, y efectivamente lo es, pero es necesario matizarlo, porque en teoría esta asociación positiva no se puede mantener siempre a medida que aumenta la densidad en una red. Así, no estaría exento de lógica esperar que, llegado un nivel de densidad, la relación con la capacidad de intermediación fuese reduciéndose, pudiendo incluso llegar a ser inversa. La razón es sencilla, dado que, en una red con una muy elevada conexión directa entre sus actores, no sería necesaria la intermediación.

Sin embargo, aquí no encontramos esta relación inversa, sino justamente una asociación positiva, incluso en las redes más densas. Este resultado es comprensible por cuanto, incluso esas redes con mayor nivel de densidad, distan aún mucho de alcanzar un grado de interconexión entre sus actores que puedan llegar a provocar una inflexión en la –necesidad y- capacidad de intermediación. No se dispone de datos semejantes comparables de otros sistemas sociales, pero es comprensible que, por ejemplo, la moderada (y con frecuencia, baja) densidad en nuestras redes sociales permita aún un muy elevado margen para mejorar la intermediación; por ello es perfectamente lógico que sean las áreas con mayor densidad y nivel de cohesión las que tengan a su vez mayor capacidad de intermediación total. Siguiendo esta misma lógica, las redes sociales menos densas son también las que tienden a tener una menor capacidad de intermediación.

La densidad en la red social es uno de los elementos condicionantes. Sin embargo, la mayor o menor capacidad de intermediación de cada actor depende también, y de manera muy importante, tanto de su posición en la estructura reticular (más concretamente, en cada una de las tríadas posibles), como, también y fundamentalmente, con relación a los diferentes grupos o colectivos en los que se organizan los actores (o se ha dividido la red social).

Los resultados obtenidos para cada una de las redes sociales permiten definir una serie de modelos, no solo en función del stock global en cuanto a capacidad de intermediación, sino también de cómo se distribuye este entre los diferentes tipos de intermediación y colectivos de actores. Como paso previo al análisis detallado de tales

resultados, es útil una primera aproximación que aporte una visión comparada y que permita situar a cada una de las áreas en el contexto general. Los estadísticos descriptivos permiten profundizar en el análisis de la intermediación en los cuatro entornos socio-profesionales de nuestras redes sociales (ver Anexo 2). Los resultados ponen de relieve realidades muy diversas, que varían con relación a dos aspectos. En primer lugar, el stock global de intermediación disponible por el conjunto de los actores en cada una de las redes sociales, así como la distribución de este stock entre los cuatro grandes grupos de actores o colectivos. En segundo lugar, el peso que tienen cada uno de los tipos de intermediación en esos cuatro colectivos, que permitirá definir y precisar las estrategias relacionales en las que están o pueden implicarse, o aquellas en las que pueden ser más o menos eficaces, los diferentes actores sociales, de cara a los procesos de desarrollo.

10.4.1. Del stock global de capacidad de intermediación a su distribución entre los colectivos: modelos resultantes

Un primer elemento de análisis es la capacidad global de intermediación del conjunto de los colectivos socio-profesionales en cada una de las áreas. Ese stock global deriva de las particulares condiciones internas en cada red social, y en especial del papel que pueden tener los diferentes colectivos. Con relación a este aspecto, los datos reflejan con claridad la distribución de una parte muy importante del poder relacional en las redes sociales. Los resultados ponen de relieve el potencial comparativamente elevado que tienen los actores del Bajo Aragón y Matarraña, por un lado, y de las Sierras de Béjar y Francia, por otro. Más allá de que se trate de redes de un relativamente elevado tamaño, en esencia estos resultados suponen que, en principio, los actores de estas redes sociales, organizados en cuatro grandes grupos o colectivos socio-profesionales, tienen muchas opciones de interrelación, con todos los beneficios que de ello se derivan en cuanto a las posibilidades de cooperación entre “diferentes” (y en menor medida, también entre “iguales”).

En un segundo nivel se sitúa El Condado de Jaén, con un valor probablemente superior al que cabría esperar, resultado en este caso de la posición estratégica de varios actores respecto de esos cuatro colectivos y que, a su vez, tienen un importante grado de centralidad. En el resto de redes sociales, y al margen del caso de Mariñas-Betanzos (siempre con valores muy bajos en prácticamente todos los indicadores relacionales), la capacidad total de intermediación se mantiene en valores moderados,

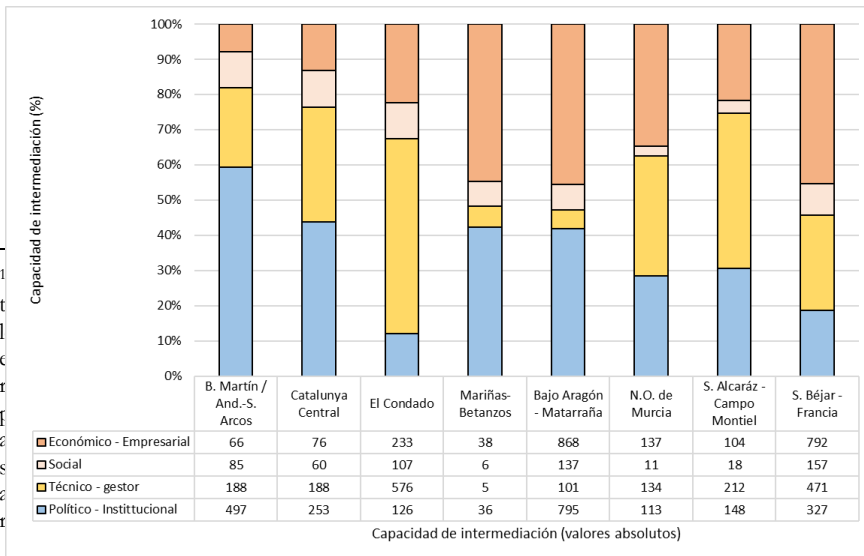
y en algunos casos cabe incluso calificarlos como bajos (por ejemplo, en el N.O. de Murcia o en Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel).

Sin duda la capacidad de intermediación de los actores constituye una parte importante del stock de capital social en cada una de las áreas de estudio, y como tal, un recurso fundamental para los procesos de desarrollo socioeconómico. Eso es cierto en las redes y áreas con mayor stock de capacidad de intermediación, pero casi más aún en aquellos casos en los que éste es reducido, porque es prácticamente la única vía para mejorar la eficacia de las redes sociales, contrarrestando las posibles deficiencias en cuanto a densidad global de relaciones, presencia de relaciones diádicas recíprocas o triadas completas o casi completas, e incluso los bajos niveles de cohesión en buena parte de las subestructuras relacionales.

La distribución de la capacidad de intermediación entre los grandes colectivos en cada red social ofrece resultados que hacen de cada una de las redes un caso diferenciado. No obstante, en un esfuerzo de organización pueden establecerse cinco grandes modelos, en función del papel que tienen los diferentes colectivos¹.

- 1) El primer modelo estaría caracterizado por el peso especialmente significativo del colectivo de técnicos-gestores como principales intermediarios en la red social. A este modelo pertenecen, sobre todo, El Condado de Jaén, que es el caso de estudio más claro, en tanto que concentran más de la mitad de la capacidad total de intermediación. Formaría también parte de este modelo, pese a algunas diferencias, la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, donde los técnicos-gestores acumulan el 44 % de la

Figura 2: Capacidad de intermediación, según colectivo y áreas de estudio



capacidad de intermediación global en la red. A partir de ese papel central de los técnico-gestores, ambos casos se diferencian, situándose, en segundo lugar, los actores político-institucionales en la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel (en gran parte por su organización en torno a la Fundación SACAM), mientras que en El Condado son los actores económicos los que ocupan esa segunda posición. Son dos modelos con una elevada concentración de la capacidad de intermediación, tanto si nos referimos a los actores más poderosos como en el conjunto de la red (Tabla).

- 2) En el segundo modelo el potencial de intermediación de los actores técnico-gestores se diluye parcialmente en favor de los político-institucionales, que son los que concentran un mayor poder. A este esquema responden el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, por un lado, y Catalunya Central, por otro. Aunque ambos casos responden a este esquema general, las diferencias entre ellos también son claras, con un mayor predominio de la clase política en las comarcas aragonesas (donde acumulan casi el 60 % de la capacidad de intermediación, por el 44% en el caso de Catalunya Central). Como resultado, también difieren en el peso que tienen los actores técnicos-gestores (23 % y 33 % respectivamente). En conjunto, son dos áreas que se caracterizan por tendencias de comparativamente baja concentración global en su capacidad de intermediación tanto en las primeras posiciones como en el conjunto de la red (con índices de Gini entre los más bajos de toda la muestra de redes sociales).
- 3) En el tercer modelo se mantiene el papel protagonista de los actores institucionales, si bien compartido con los actores económico-empresariales. La única área que responde a este modelo es el Bajo Aragón y Matarraña, donde efectivamente este último colectivo es muy potente en cuanto a potencial de intermediación. Como puede verse el protagonismo político-institucional está presente en las tres áreas donde las comarcas tienen una estructura formal. Ello supone que, en teoría, este colectivo está llamado a jugar un papel muy relevante como intermediarios en las relaciones entre actores, que en todo caso habrá que contrastar al analizar los tipos de intermediación. Otra de las características que más llaman la atención en este modelo es la débil organización o posicionamiento poco eficaz en la estructura reticular de los actores técnico-gestores. No estamos ante un efecto tamaño del colectivo, porque el número de actores que conforman la muestra es el mismo que en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, y solo uno menos que en El Condado. Y todas estas áreas tienen, al menos, unos equipos de gerencia, con varios técnicos. Por tanto, solo si comparamos esta zona con la otra zona aragonesa, hay una evidente diferencia no tanto en el peso del colectivo, pero sí en el papel que juegan en la estructura relacional, mucho más relevante en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos que en el Bajo Aragón y Matarraña.

- 4) El cuarto modelo se caracteriza por una tendencia al protagonismo compartido entre el colectivo de actores económico-empresariales, por un lado, y los técnico-gestores, por otro, y adicionalmente por un papel no menor de la clase política. A este modelo responden dos áreas, el N.O. de Murcia y las Sierras de Béjar y Francia. Esta jerarquía en cuanto al posicionamiento de los diferentes colectivos es lo más importante que ambas áreas tienen en común, porque a partir de ahí hay que hablar de dos submodelos, con características diferenciadas en uno y otro caso de estudio. Así, las Sierras de Béjar y Francia, comparten con el modelo anterior (Bajo Aragón y Matarraña) el papel protagonista del colectivo empresarial, pero sin embargo se aleja de él porque aquí los técnicos constituyen un colectivo muy relevante. Por su parte, el N.O. de Murcia es el área con un mayor equilibrio entre los tres colectivos (siempre excluyendo al de actores sociales). Estos valores globales pueden no obstante dar una idea errónea de cómo se distribuye la capacidad de intermediación.

En este sentido, se trata de las áreas con unas pautas de distribución más divergentes, de manera que mientras el N.O. de Murcia presenta la mayor concentración en un menor número de actores, las Sierras de Béjar y Francia constituyen son el área de mayor dispersión. Dado que la primera de estas redes sociales presenta también unos bajos niveles de densidad, es muy posible que una elevada concentración sea más eficaz, en términos de intermediación, que si esta fuese significativamente menor. Sin embargo, ello no exime a esta estructura social de los riesgos que se derivan de la dependencia en cuestión de capacidad de intercambio de un muy reducido número de actores. Por su parte, en las Sierras de Béjar y Francia, debido en gran parte a la elevada densidad de relaciones, parece lógico pensar que la menor concentración del potencial de intermediación no ha de constituir ni un obstáculo ni un riesgo a medio plazo. Al contrario, el que un mayor número de actores tengan una cierta capacidad de intermediación, aunque

Tabla 1: Capacidad de intermediación acumulada (*)

Nº Actores	B. Martín / And.-S. Arcos	Catalunya Central	El Condado	Mariñas-Betanzos	Bajo Aragón - Matarraña	N.O. de Murcia	S. Alcaráz - Campo Montiel	S. Béjar - Francia
1	16%	13%	29%	19%	23%	22%	19%	10%
3	38%	33%	50%	41%	45%	57%	37%	26%
5	45%	45%	57%	55%	54%	67%	52%	36%
10	60%	65%	71%	80%	71%	80%	73%	55%
Ind. Gini	0,61	0,63	0,68	0,72	0,71	0,74	0,74	0,56

(*) Capacidad de intermediación acumulada por el primer actor, los tres primeros, los cinco primeros y los 10 primeros. El índice de concentración de Gini se refiere al conjunto de la muestra de actores en cada una de las redes sociales.

esta sea un poco menor, posibilita que la red social sea más dinámica y, en conjunto, más eficaz desde el punto de vista de los intercambios. Por otro lado, una red con una densidad relativamente elevada y con menor concentración de la capacidad de intermediación, obviamente aleja los riesgos que se derivan de la dependencia respecto de un reducido número de actores.

Los casos de estudio del N.O. de Murcia y de las Sierras de Béjar y Francia son el exponente de un debate más amplio, que no debe soslayarse, sobre la utilidad relativa que tienen los datos globales, que, si bien pueden ser de gran interés, pueden dar una idea imprecisa de la capacidad real que tienen los actores sociales de intermediar en la red social, de ahí la utilidad de los datos que se muestran en la Tabla anterior. Ciertamente, cuando en una red social la capacidad global es baja y además está muy dispersa o distribuida en muchos actores, cada uno de ellos con valores bajos, ello implicará que su capacidad real de actuación será más limitada (aunque Catalunya Central sería el único de los casos de estudio que podría aproximarse a esta situación, tampoco puede decirse que responda claramente a ella).

Sin embargo, cuando la capacidad global de intermediación, aun siendo reducida, esta está más concentrada en un también muy reducido número de actores, estos tienen un margen más amplio de actuación (diferentes redes sociales responden a este planteamiento, aunque el N.O. de Murcia sería el caso más claro). Por tanto, desde la perspectiva de la participación y movilización de actores en los procesos de desarrollo, la clave está en que para que un actor sea un intermediario eficaz debe alcanzar un cierto umbral que permita superar la mera mediación entre dos o tres contactos próximos. Sin embargo, por otro lado, la viabilidad y eficacia de la red social depende también de que no haya una excesiva dependencia de un único actor, y que de hecho sean varios los actores que puedan llevar a cabo intermediaciones alternativas, incluso entre los mismos actores.

Por ello, actores con porcentajes de intermediación por debajo del 5 % y, sobre todo, del 2-3 %, pueden tener un limitado papel en el conjunto de la red social. Son aquellos con una proporción entre el 5 y 10 % los que pueden alcanzar un papel significativo, y sobre todo cuando esta proporción es superior. Sin embargo, cuando se alcanza una proporción muy elevada, entre el 20-30 %, el nivel de concentración es muy elevado, lo que supone un elevado poder, en este caso de intermediación relacional, en manos de un único actor, y por tanto buena parte de la eficacia de la red social depende de ese actor. Si este actor no está acompañado de otros con capacidad elevada de intermediación, esa elevada dependencia podría tener efectos negativos, en función de cómo utilice ese actor su capacidad de intermediación y de que mantenga una actitud favorable a la intermediación durante los procesos de desarrollo, sin llegar a la saturación y, con ello, el abandono de tales funciones.

En casos de elevada concentración de la capacidad de intermediación, el riesgo, casi constante, son precisamente los efectos negativos que pueden derivarse de cara a la eficacia de la red social si el actor en cuestión desaparece o reduce su implicación de forma significativa. Esto es un riesgo real en los procesos de desarrollo territorial, donde el número de actores verdaderamente estratégicos y, en este caso, con elevada capacidad de intermediación, suele ser reducido. Adicionalmente, como ponen de relieve diferentes investigaciones, en los procesos de desarrollo territorial en áreas rurales no es infrecuente que actores clave, tras un periodo largo, deriven en el agotamiento de estos, y su alejamiento de tales procesos (Esparcia et al., 2015; Esparcia y Serrano, 2016).

Por todo ello en el análisis de los niveles de intermediación se prestará atención no solo a los valores globales por colectivo y su distribución en los diferentes tipos de intermediación (cuyo resumen puede verse en la Tabla siguiente), sino también a qué actores son los más relevantes, qué capacidad de intermediación potencial acumulan y, por supuesto, las funciones que pueden desarrollar con mayor eficacia. A continuación, se analiza el papel que tienen las diferentes tipologías de intermediación para introducir, a partir de ahí, algunas reflexiones sobre las estrategias en las que pueden ser más eficaces o estar más implicados los diferentes colectivos. Posteriormente se analizarán los cuatro grandes modelos señalados en esta apartado, descendiendo al detalle del papel que tienen algunos actores individuales.

10.4.2. Tipologías de intermediación y estrategias relacionales de los colectivos de actores sociales

Si dispares son los resultados en función del peso mediador de los diferentes colectivos, más lo son si cabe los referidos a los tipos de intermediación. Como se pudo ver en apartados anteriores cada uno de los cinco tipos de intermediación tiene un significado claramente diferenciado y pone de relieve situaciones igualmente diferentes en los ocho casos de estudio. En la Figura se recoge el peso de cada uno de estos cinco tipos de intermediación en el conjunto de la red social (sin diferenciar por tipología de actores, cuyos datos aparecen en todo caso en el Anexo 2). Aunque es complejo hablar de pautas o tendencias comunes, sí pueden detectarse algunas características. No obstante, es posible una cierta simplificación que facilite el análisis, agrupando las cinco grandes funciones de intermediación.

Un primer bloque estaría constituido únicamente por la función de **coordinación**, que es la intermediación dentro del propio colectivo. Este tipo de intermediación es importante porque permite una buena organización interna. Así, cuando el stock de

intermediación interna es elevado, puede pensarse, con bastante aproximación, que se está ante un colectivo que potencialmente bien articulado y organizado. Como se recordará, esta coordinación interna es la base del stock de capital social *bonding*, imprescindible en las primeras fases de los procesos de desarrollo.

Sin embargo, la capacidad de coordinación interna no crece de manera paralela a medida que avanzan tales procesos. Se vio en los primeros apartados que, precisamente a medida que avanza en el nivel de desarrollo de un grupo social o territorio, el stock de capital social *bridging* y *linking* ha de ser creciente, e incluso superior al primero. Si a medida que avanzan tales procesos el capital social *bonding* crece más que el capital social *bridging* y *linking*, es muy probable que estuviésemos ante tendencias endogámicas, preocupantes para ese colectivo o territorio. Por otro lado, en lo que respecta a su traslación a las diferentes funciones de intermediación, no hay que pensar que una elevada intermediación interna equivale a una fase madura en la articulación de ese colectivo (o, en valores globales, red social). De tratarse de un colectivo o red muy bien articulados tendrían muchas conexiones directas y, por tanto, no precisaría de elevada intermediación interna. Precisamente por ello se espera que en fases maduras el stock de capital social *bonding* (y el stock de capacidad de intermediación a través de la coordinación interna) decrezca o sea significativamente menor que el resto.

Por tanto, en las redes más maduras el que no haya una muy elevada dotación de capacidad de intermediación interna, no supondría, en principio, un obstáculo a su desarrollo (como puede apreciarse en la figura, estos podrían ser los casos de Bajo Aragón y Sierras de Béjar y Francia). No obstante, es muy posible que, en redes peor articuladas, como podrían ser la del N.O. de Murcia, de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, o en colectivos de otras redes como los actores político-institucionales en El Condado de Jaén, una baja dotación de este tipo de capital de coordinación sí pueda suponer un obstáculo serio de cara, cuando menos, a la organización del propio colectivo (y a partir de ahí también a la inserción del mismo en los procesos de desarrollo territorial).

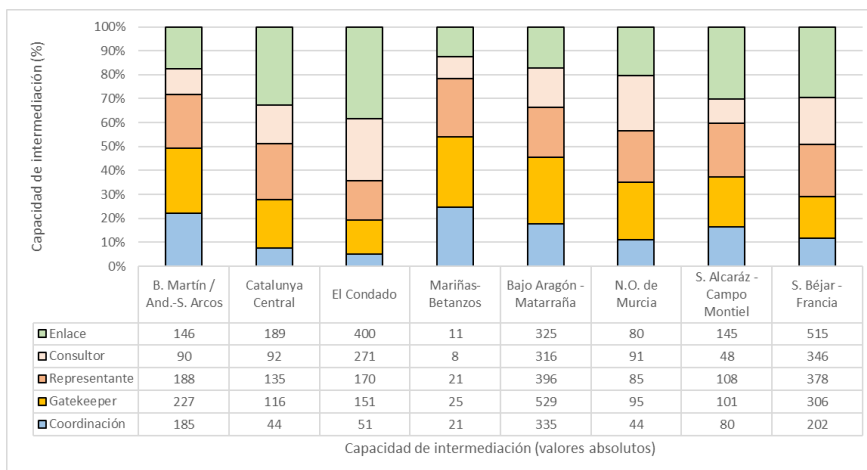
Al stock de capital social *bridging* y *linking* contribuyen las cuatro restantes funciones, aunque cabe establecer una diferenciación. Así, en el segundo bloque incluimos dos de las funciones enunciadas por Gould y Fernández (1989). Ellos diferenciaban, por un lado, la función de representante, que consiste básicamente en poner en relación a actores de nuestro propio colectivo con actores de un segundo colectivo; por otro, la de *gatekeeper*, que consiste en la función inversa, poner en relación a actores de otros colectivos con actores del nuestro. Ciertamente son funciones diferentes, pero de cara a una primera visión general se van a tratar conjuntamente, dado que en ambos casos se trata de canalizar relaciones desde y hacia nuestro colectivo. Es decir, hay un colectivo “beneficiario externo”, pero también nuestro colectivo se beneficia, de manera más o menos directa, en los dos casos. Pero lo importante es que el intermediario tiene una mayor implicación en el proceso, al ser su colectivo la fuente

o el destinatario de la intermediación. Podríamos considerar que aquí estamos ante una fase intermedia en los procesos de desarrollo socioeconómico y, con ellos, de generación y consolidación del capital social del colectivo o territorio en cuestión.

Por último, en el tercer bloque se incluyen las dos funciones restantes, la de consultor y la de enlace. El elemento común es que un actor perteneciente a un colectivo hace de intermediador o canalizados de relaciones entre uno o varios colectivos externos. Por tanto, el beneficio directo es fundamentalmente para ese otro u otros colectivos (sin perjuicio de que toda labor de intermediación implica también un cierto enriquecimiento para quién la lleva a cabo). En término de procesos de desarrollo y de acumulación y desarrollo del stock de capital social, este tipo de intermediación tiene costes transaccionales más elevados; por ello, cabe identificar estas dos funciones con una fase más madura en tales procesos de desarrollo, y de ahí que tengan un valor especial en el contexto de las áreas rurales desfavorecidas.

Si trasladamos estos planteamientos a las áreas rurales, es indudable la utilidad que obviamente tienen tanto el potencial de coordinación interna en un colectivo, como la posible canalización de flujos de relaciones (e información) desde y hacia el colectivo propio. Sin embargo, desde la perspectiva del enfoque territorial del desarrollo en áreas rurales (y en particular de la aplicación de los programas LEADER), se espera una articulación no solo por colectivos (o del conjunto de la red), sino que esta ha de proyectarse en los mecanismos de cooperación en el territorio. De sobra es conocido, y son muchos los análisis sobre esta cuestión, que colectivos fuertes y bien organizados, y los mecanismos de cooperación eficaces entre los diferentes sectores y sus actores, son la base de la competitividad territorial. Por ello, aunque suponga una cierta simplificación, el esquema adjunto ayuda a situar en contexto los tipos de intermediación con relación al capital social y a los procesos de desarrollo.

Figura 3: Capacidad de intermediación, según tipología (funciones) y áreas de estudio

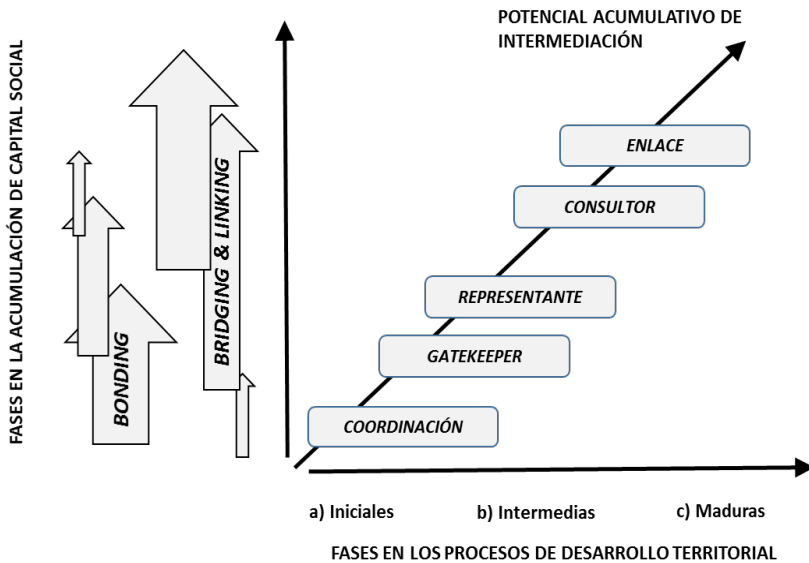


Teniendo en cuenta estas reflexiones, la tabla adjunta ofrece una visión resumida y a la vez bastante clara de las diferencias en cuanto al stock de potencial de intermediación en los casos de estudio. A partir de los **datos absolutos** de intermediación es posible una comparación del papel que tiene cada colectivo en cada tipo de intermediación, y en cada uno de los ocho casos de estudio.

Los resultados ponen de relieve que la función de coordinación está especialmente presente en tres de las redes sociales (Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, Bajo Aragón y Matarraña y Sierras de Béjar y Francia). La primera lectura es que estaríamos ante un esfuerzo por parte de determinados colectivos para mejorar la articulación interna, y aquí hay que diferenciar por un lado el caso de los actores político-institucionales y, por otro, el de los económico-empresariales. Respecto de los primeros, ese esfuerzo está presente en las dos comarcas aragonesas. El que determinados actores ocupen posiciones estratégicas para la coordinación del colectivo en estas dos áreas cabe relacionarlo, como factores explicativos asociados, tanto con la constitución y consolidación de las estructuras comarcales de gestión y decisión (consejos comarcales) como con su presencia en cargos de cierta responsabilidad en las diputaciones provinciales y, en su caso, cortes regionales e incluso gobierno regional.

Sin dejar de ser un elemento muy positivo, los actores político-institucionales son los que tienen más y en principio más adecuados y sólidos mecanismos de coordinación interna; por tanto, parece lógico pensar que sus costes de intermediación sean menores

Figura 4: Esquema simplificado de las relaciones entre fase de los procesos de desarrollo, acumulación de capital social y potencial acumulativo de intermediación



que en otros colectivos. Los resultados ponen de relieve un papel muy relevante del colectivo empresarial como coordinador interno, aunque únicamente en dos de los casos de estudio, el Bajo Aragón y Matarraña y las Sierras de Béjar y Francia. Esta mayor capacidad de intermediación pone de relieve que se trata de colectivos más organizados, tanto en relación a otros colectivos de sus respectivas áreas como a otros colectivos empresariales del resto de áreas, lo cual supone una destacada e importante ventaja competitiva.

Los casos anteriores son casi excepcionales, y especialmente meritorios los referidos al colectivo empresarial. Los resultados ponen de relieve que lo que predomina es un muy bajo stock de capacidad de intermediación interna en los diferentes colectivos, incluso podría decirse que preocupante. Y ello implica que, con las excepciones anteriores, la contribución desde la capacidad de intermediación relacional a la acumulación de capital social *bonding* constituye un déficit importante en cinco de los ocho casos de estudio (y casi podría decirse que, en seis de ellos, porque el que la capacidad de intermediación se acumule en el colectivo político-institucional, en el caso del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, con mayores tendencias endogámicas, puede no suponer una ventaja especialmente relevante). Por tanto, una conclusión especialmente importante de cara a las estrategias de desarrollo territorial es la necesidad de reforzar de manera significativa los mecanismos de coordinación, en primer lugar, interna entre los colectivos.

El potencial de canalización de relaciones hacia el propio colectivo (función de *gatekeeper*) constituye una oportunidad para los actores de este colectivo de reforzarse. Sin embargo, no siempre los más necesitados de ese reforzamiento son los que concentran ese potencial de intermediación. En teoría cabría esperar que, por ejemplo, los actores institucionales, no tuviesen una gran necesidad de un potencial de este tipo, frente al colectivo económico-empresarial (en el que, dada su función en las dinámicas socioeconómicas, sería especialmente útil este tipo de flujo de relaciones). Sin embargo, los resultados ponen de relieve que dos de los colectivos político-institucionales (en los casos de estudio aragoneses) son precisamente los que acumulan valores muy altos. Esto sería hasta positivo si ese colectivo pudiera, además, contribuir de manera significativa intermediando entre colectivos diferentes (funciones de enlace y consultor). No obstante, esto solo ocurre en el Bajo Aragón y Matarraña, mientras que en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos hay un cierto déficit en estas otras funciones. Por tanto, la canalización de relaciones hacia el propio colectivo podría estar contribuyendo, en este último caso, a reforzar al colectivo de actores político-institucionales, sin que este sea capaz de poner suficientemente su capacidad de intermediación al servicio del resto de colectivos (a través de la intermediación de actores pertenecientes a colectivos diferentes).

Por su parte, esta función no es especialmente relevante allí donde precisamente la canalización de flujos de relaciones e información puede tener un carácter más estratégico, hacia el propio colectivo de actores económico-empresariales (en tanto

que contribuiría a mejorar su posicionamiento en la red social y probablemente a acceder a más y mejor información). Hay no obstante dos excepciones, el Bajo Aragón y Matarraña y las Sierras de Béjar y Francia. En el resto de áreas, la capacidad de canalizar este tipo de relaciones se sitúa entre niveles medios y bajos, lo cual implica que estamos ante otro déficit a tener en cuenta en las estrategias de desarrollo, y por tanto ante la necesidad de contribuir a mejorar los mecanismos de canalización de flujos de relaciones e información hacia el colectivo empresarial.

De la misma manera, allí donde el colectivo empresarial constituye un grupo relativamente sólido, como en los dos casos citados, están también mejor posicionados en la red social y son capaces de canalizar relaciones hacia otros colectivos, e incluso intermediar entre ellos.

En cuanto a las funciones de intermediación entre colectivos diferentes que, como se ha señalado, cabe asociar con fases más avanzadas en las dinámicas relacionales (por cuanto el coste transaccional de intermediar entre diferentes es mayor que cuando el origen o el destino pertenecen al mismo colectivo que el intermediador), los resultados son relativamente positivos. En prácticamente todos los casos de estudio hay al menos un colectivo que sobresale, lo cual garantiza que en esas áreas puede darse, al menos, un cierto liderazgo en términos de intermediación relacional. Los colectivos en situación de asumir y desarrollar estas funciones no son los mismos en todos los casos. Así, por ejemplo, las Sierras de Béjar y Francia sería el área mejor posicionada en este sentido, con tres colectivos con capacidad para desarrollar de manera eficaz este tipo de intermediación. En un segundo nivel, Catalunya Central, El Condado de Jaén y el Bajo Aragón y Matarraña, tanto actores político-institucionales como técnico-gestores pueden asumir este papel. En un tercer nivel, también actores de estos dos mismos colectivos (aunque alguno de ellos con una menor fortaleza), pueden tener este papel, y sería el caso del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel. En estos casos en las estrategias ha de tenerse en cuenta la necesidad de que reforzar ese papel para evitar la dependencia de actores de un solo colectivo (como podría ocurrir en el último caso). En general, lo más positivo es que no solo estamos ante un tipo de intermediación que puede ser especialmente eficaz, sino que también

es donde los actores técnico-gestores están cumpliendo un papel muy relevante en los procesos de desarrollo. Lo habitual es que equipos técnicos que potencialmente puedan cumplir con eficacia intermediando entre actores diferentes, suelen acompañar a equipos político-institucionales que también lo pueden hacer (Bajo Aragón y Matarraña, Sierras de Béjar y Francia, Catalunya Central). En otros casos, el liderazgo es más del equipo o equipos técnicos (El Condado de Jaén, Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel). Igualmente significativo es el hecho de que actores económico-empresariales sean capaces de ejercer este tipo de funciones. Al menos en dos de las áreas (Bajo Aragón y Matarraña y Sierras de Béjar y Francia) estos pueden tener un papel verdaderamente relevante, señal del muy buen grado de articulación e integración que tienen estos actores en la red social. Con un papel un poco más

Tabla 2: Importancia comparada de la capacidad total de intermediación, según tipología, áreas de estudio y colectivo socio-profesional (1)

Área de estudio	Colectivo socio-profes.	Coordinador	Gatekeeper	Representante	Consultor	Enlace	Total
B. Martín /Andorra - Sierra de Arcos	Institucional	+++	+++	++	+	++	+++
	Técnico		+	++	+	++	++
	Social			+	+	+	+
	Económico						
Catalunya Central	Institucional		+	++	+	+++	+++
	Técnico		+	+	+	++	++
	Social					+	
	Económico					+	+
El Condado	Institucional		+		+	++	++
	Técnico		++	++	+++	+++	+++
	Social		+	+		+	+
	Económico	+	++	++	+	++	++
Mariñas - Betanzos	Institucional						
	Técnico						
	Social						
	Económico						
Bajo Aragón y Matarraña	Institucional	+++	+++	+++	+++	+++	+++
	Técnico				+	++	+
	Social			+	+	++	++
	Económico	+++	+++	+++	+++	+++	+++
N.O. Murcia	Institucional		+			+	+
	Técnico		+	+	+		++
	Social						
	Económico		+	+	+	+	++
S. Alcaraz y Campo de Montiel	Institucional	+	+	+		+	++
	Técnico		+	+	+	+++	++
	Social						
	Económico	+	+	+		+	+
Sierr. Béjar y Francia	Institucional		++	+	++	+++	+++
	Técnico		++	+++	+++	+++	+++
	Social				++	+++	++
	Económico	+++	+++	+++	++	+++	+++

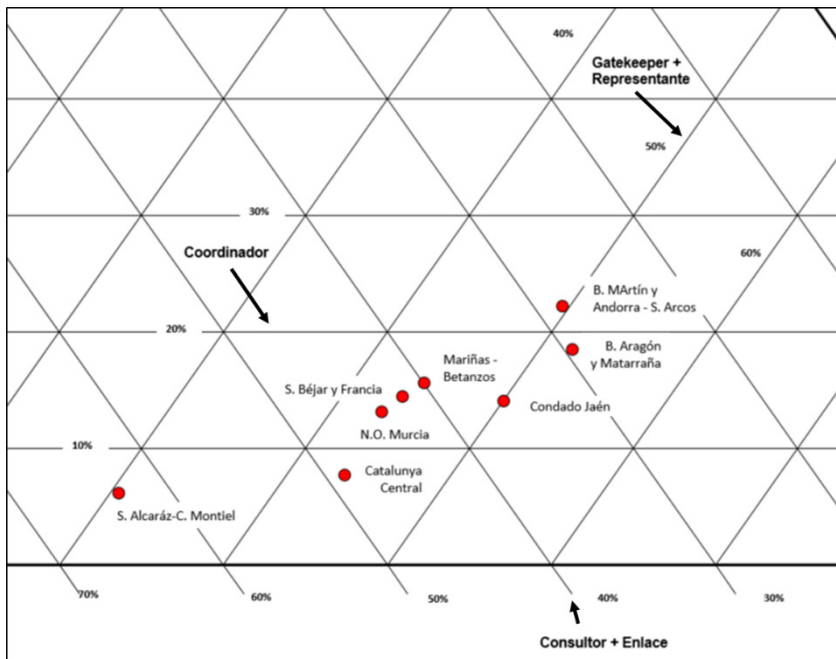
(1): Leyenda: +++: Capacidad de intermediación alta o muy alta; ++: Intermediación de nivel medio; +: Intermediación baja. Resto de celdas: Intermediación muy baja. Los límites se han establecido a partir de la media y desviación estándar en cada una de las tipologías (se trata por tanto de una visión comparada a partir de los valores absolutos en cada área y tipología).

modesto, y de la mano del equipo técnico-gestor, también diversos actores empresariales pueden en El Condado desarrollar funciones de intermediación entre otros colectivos.

Una perspectiva complementaria se obtiene a partir del análisis de la estructura que conforman estos cinco tipos de intermediación dentro de cada caso de estudio, a partir de los **valores relativos**. En las siguientes figuras puede verse el posicionamiento en cada área para el total de intermediación y para tres de los grandes colectivos de actores. La capacidad de intermediación se presenta en tres grupos. Por un lado, la de carácter interno (coordinación); por otro, los dos tipos o funciones que implican flujos de relaciones hacia o desde el propio colectivo (gatekeeper y representante); por último, las funciones que implican intermediar entre colectivos diferentes. Pueden extraerse varias conclusiones:

- a) Los actores político-institucionales presentan pautas divergentes, variaciones en parte debidas a las características de las áreas y las estructuras institucionales locales y comarcales, pero también a cómo en cada área se han ido posicionando. Así, un potencial de intermediación concentrado especialmente en la coordinación interna (Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos), contrasta con mayores potencialidades concentradas en funciones de intermediación entre colectivos diferentes (El Condado, Sierras de Béjar y

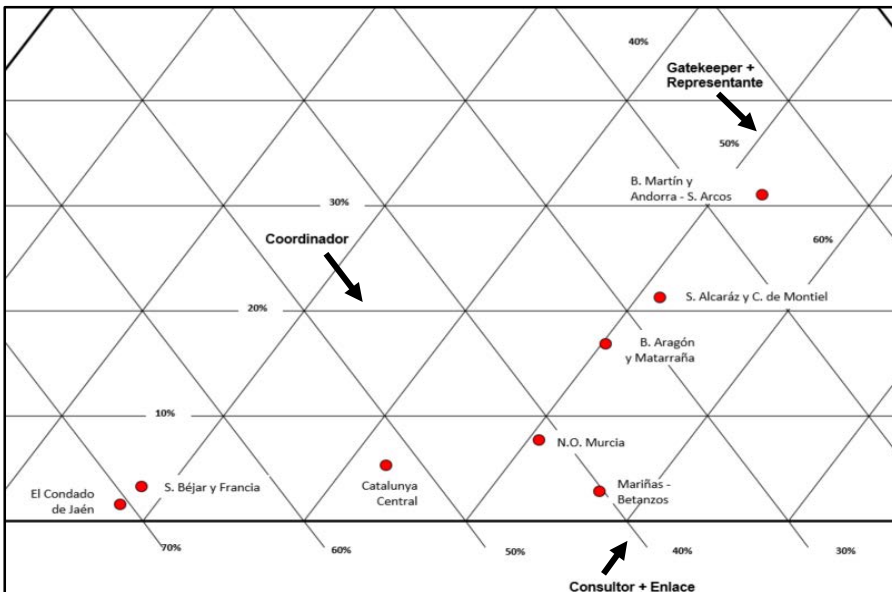
Figura 5: Posición de las áreas de estudio según balance relativo entre tipos de intermediación. Muestra total de actores



Francia, Catalunya Central). Mientras se confirma que en el primer caso los efectos sobre los procesos de desarrollo pueden ser más limitados, en el segundo caso éstos pueden ser más relevantes, siempre teniendo en cuenta cada uno de los diferentes contextos institucionales y socio-económicos. En esos contextos, mientras en el primer caso el colectivo estaría anclado en una fase más inicial en cuanto a posicionamiento y funciones en la red social, en el segundo caso se sitúan en fases más avanzadas, de mayor integración en la red social y por tanto con un potencial mayor. Entre estos dos extremos, el colectivo de actores político-institucionales se situaría en fases intermedias, con un mayor peso del potencial de intermediación externo, pero implicando al propio colectivo (Sierra de Alcaraz, Bajo Aragón y Matarraña y, en menor medida, N.O. de Murcia).

- b) Los actores técnico-gestores se caracterizan por una baja orientación a las relaciones de coordinación interna. Este resultado permite una doble interpretación. En primer lugar, permite deducir que los actores técnico-gestores con mayor capacidad de intermediación han alcanzado unos niveles de coordinación interna que no hace especialmente necesario este tipo de intermediación. En segundo lugar y, como consecuencia, han podido avanzar hacia fases más maduras en su papel en la red social, estando preparados y pudiendo asumir funciones de intermediación de coste transaccional medio y alto, las que se establecen con y entre colectivos diferentes al suyo propio.

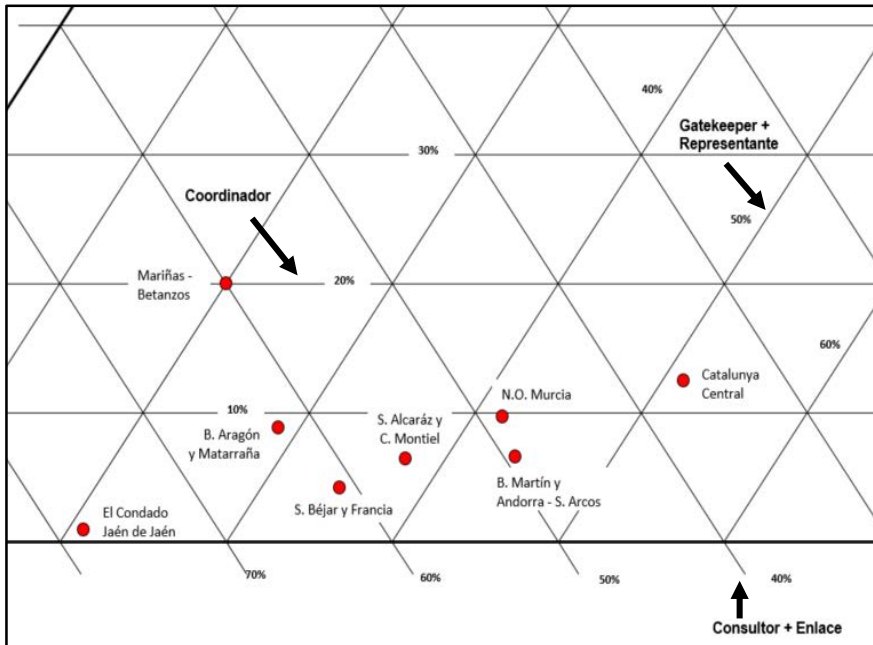
Figura 6: Posición de las áreas de estudio según balance relativo entre tipos de intermediación. Actores político-institucionales



Habría no obstante que diferenciar esos dos niveles, porque ahí estamos, por un lado, ante unas áreas cuyos actores técnico-gestores están en una fase intermedia, con un peso relativo aún muy destacado de las capacidades de intermediación implicando a su propio colectivo (N.O. de Murcia, Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos y Catalunya Central). Por otro, estamos ante áreas cuyos equipos técnico-gestores se posicionan ya en fases más maduras, siendo el caso de equipos más consolidados, bien establecidos y con capacidad para desarrollar funciones de intermediación tremendamente eficaces y necesarias para los procesos de desarrollo territorial (El Condado o Sierras de Béjar y Francia).

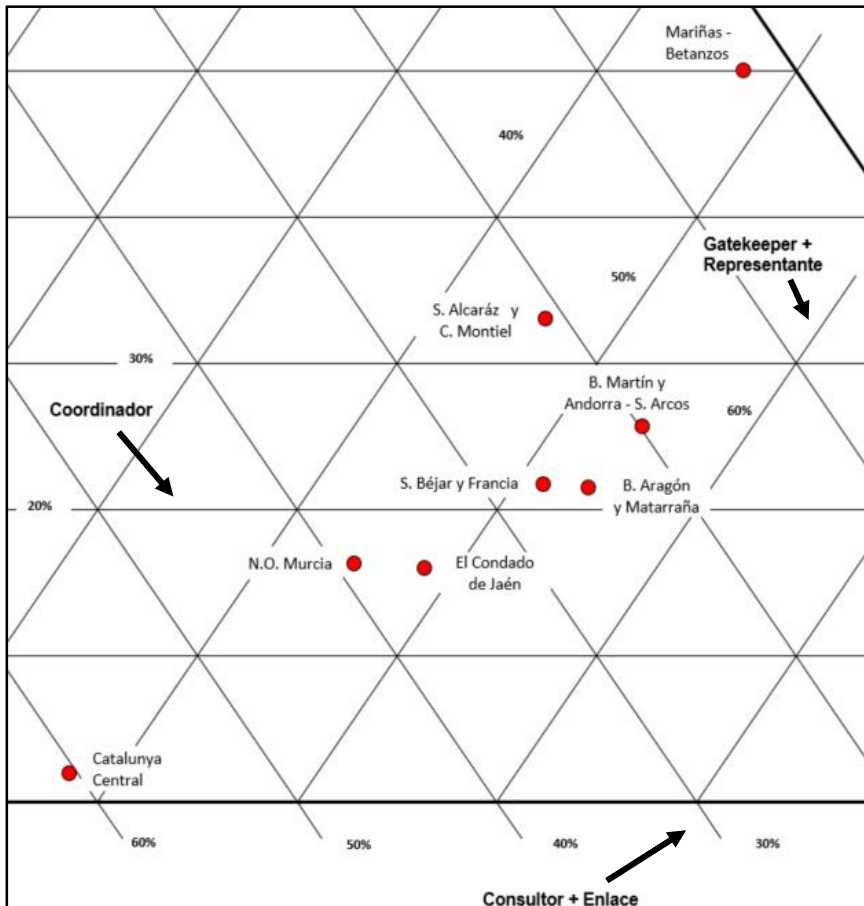
- c) Con respecto al colectivo de actores económico empresariales pueden diferenciarse también, de forma muy clara, estas tres fases. Por un lado, aquellos cuya aun comparativamente débil inserción en la red social los sitúa en fases iniciales, caracterizadas por una orientación muy importante de sus capacidades de intermediación a funciones de coordinación interna (Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, Bajo Martín y Andorra Sierra de Arcos). No alcanzan a posiciones relevantes para poder desarrollar funciones de intermediación de colectivos diferentes, pero sí están avanzando de forma clara hacia la intermediación con otros colectivos (lo cual es, por otra parte, lo que en mayor medida contribuye a mejorar su posicionamiento relacional).

Figura 7: Posición de las áreas de estudio según balance relativo entre tipos de intermediación. Actores técnico-gestores



Por otro, aquellos grupos de actores que se están consolidando en estas fases intermedias, reduciendo su orientación potencial a la coordinación interna y consolidando posibilidades de coordinación con otros colectivos (Sierras de Béjar y Francia y Bajo Aragón y Matarraña), a la vez que abren opciones de intermediación, modestas aun, entre colectivos diferentes (El Condado de Jaén y N.O. de Murcia). Por último, podemos encontrar grupos de actores económico-empresariales que cabe situar en una fase significativamente más madura que a los anteriores, con un potencial reducido en cuanto a coordinación interna (en tanto que es una fase que podría considerarse en parte superada), y muy destacado en el tipo de intermediación más costosa, pero también la que puede suponer mayores beneficios para los procesos de desarrollo territorial (Catalunya Central).

Figura 8: Posición de las áreas de estudio según balance relativo entre tipos de intermediación. Actores económico-empresariales



En este apartado se ha llevado a cabo un breve análisis comparado, desde dos perspectivas. Primero, a partir de los datos absolutos, que han permitido una perspectiva comparada entre los ocho casos de estudio, por tipos de intermediación y colectivos; y segundo, a partir de los datos relativos, que han permitido una perspectiva comparada interna en cada uno de los casos de estudio. Este doble análisis comparado puede ser el punto de partida para el análisis más detallado que se lleva a cabo a continuación, estructurado según los diferentes modelos que se han definido previamente en función de los equilibrios en cuanto a capacidad de intermediación de los diferentes colectivos o grupos de actores.

10.5. Diversidad de modelos de distribución del potencial de intermediación entre los colectivos de actores sociales

En las zonas de estudio no hay una pauta característica en aspectos como el stock global de intermediación, su distribución entre colectivos, ni tampoco los tipos de intermediación predominantes. Se analizan a continuación los aspectos más destacados de lo que podemos considerar como diferentes modelos de intermediación.

10.5.1. El poder de los actores técnico-gestores: El Condado de Jaén y Sierra de Alcaraz – Campo de Montiel

Uno de los modelos se caracteriza por la concentración de la mayor parte del stock de intermediación por parte de los actores técnico-gestores. Esto ocurre principalmente en dos de las redes sociales, El Condado de Jaén, por un lado, y Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, por otro, en las que los técnicos concentran en torno a la mitad de ese stock global. Las dos redes tienen un punto en común, una gran fortaleza y relevancia del equipo técnico gestor del programa LEADER, especialmente en el primer caso. Por su parte, en el segundo, la centralidad, y capacidad de intermediación, está más compartida entre el responsable del equipo gestor de LEADER (que extiende su influencia principalmente en la comarca de la Sierra de Alcaraz) y técnicos en desarrollo local en diferentes municipios (principalmente en el Campo de Montiel). En cualquier caso, lo destacado es que estos resultados ponen de relieve que, bien basándose en el equipo técnico de LEADER, o bien en los técnicos en desarrollo local de algunos municipios, se ha conseguido consolidar unas estructuras técnicas que, entre sus virtudes, está el elevado potencial de intermediación en el conjunto de la red social. Esta especialización territorial puede implicar costes de transacción en una estrategia de desarrollo conjunta, y por ello en ese contexto sería necesario definir y consolidar las complementariedades entre ambos.

Esto no ocurre, por ejemplo, en El Condado de Jaén, donde esa capacidad de intermediación se concentra en un reducido número de personas, prácticamente todas ellas vinculadas al mismo equipo de trabajo (en torno a la Asociación para el Desarrollo Rural de la Comarca de El Condado de Jaén –ASODECO-, responsable

de la gestión de LEADER). Adicionalmente, el que este equipo opere con perspectiva comarcal, que estemos prácticamente ante una sola comarca (salvando las especificidades ya mencionadas de Vilches), y que no haya otros equipos o actores técnico-gestores con elevada relevancia y capacidad de intermediación, hace que el papel del equipo técnico de LEADER sea el que concentre la elevada capacidad de intermediación en la red social.

La siguiente pregunta a la que se ha de responder es cómo emplean estos actores su capacidad de intermediación, es decir, entre qué tipos de actores están intermediando. En el caso de El Condado de Jaén, dos funciones de intermediación destacan sobre todas las demás. En primer lugar y en orden de importancia, la de enlace, es decir, poniendo en contacto actores de diferente perfil (aquí se concentra el 45 % de su capacidad de intermediación). En este sentido, es un trabajo de un valor estratégico en el desarrollo rural, porque precisamente es este tipo de intermediación el que en mayor medida responde a las esencias del enfoque territorial. Esto es así porque estamos ante grupos de actores que trabajan tradicionalmente con una perspectiva sectorial y, por tanto, es muy habitual que no haya contactos entre sectores diferentes, o que estos sean muy escasos. Por tanto, esta intermediación, además de que implica una posición de liderazgo (y hasta podríamos decir, de poder), es muy necesaria en el marco de las estrategias de desarrollo que puedan implementarse en el marco de LEADER.

El segundo tipo de intermediación importante es la de consultor, es decir, intermediando entre actores del mismo sector, pero no perteneciente al ámbito técnico-gestor (un tercio de toda la capacidad de intermediación de este colectivo). La importancia de este tipo de intermediación estriba en que pone de manifiesto déficits de cohesión y/o de coordinación interna dentro de los restantes colectivos, político-institucionales, económico-empresariales, o sociales propiamente dichos, y precisamente son los actores técnicos los que están en posición de poder ejercer ese papel de intermediación (un papel que pueden desarrollar de manera muy limitada tanto los actores político-institucionales como los empresarios). Si anteriormente se ha hablado de importancia estratégica al poner en contacto actores diferentes, aquí hay que mantener el calificativo, al actuar como intermediación entre actores iguales o del mismo sector. Sería de esperar que este tipo de intermediación, dentro del mismo sector, no fuera necesario. Sin embargo, los técnico-gestores tienen el potencial para corregir el problema de falta de cohesión dentro de los restantes grupos socio-profesionales; este problema es el resultado de la combinación de una doble dispersión, territorial de los actores, por un lado, y sectorial, por otro (con estrategias muy individuales y centradas en el propio sector económico, es decir, empresarios sin contactos con empresarios de otro sector, o políticos de un municipio, con apenas contactos con políticos de otro municipio).

Por su parte, los técnico-gestores en la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel tienen un potencial de intermediación comparativamente menor, pero no por ello menos

significativo. Su intermediación está menos concentrada que en el caso anterior en cuanto a tipología, siendo la función de enlace también la más importante (40 % de su capacidad total). Las tres funciones restantes que implican a otros colectivos están también presentes. Es decir, también actúan como intermediarios entre actores de sectores en los que hay déficits de articulación interna, principalmente empresarios y actores político-institucionales (función de consultor, con el 17 % de la capacidad de intermediación). E igualmente es relevante la función de flujo de relaciones desde y hacia el propio colectivo de técnicos, por un lado, poniendo en relación a técnicos con otro tipo de actores (función de representante, con casi el 20 %); y, por otro, canalizando relaciones desde otros sectores hacia el colectivo de técnicos (función de gatekeeper, con el 18 %).

Como puede apreciarse, la intermediación potencial de los equipos técnicos en estas dos zonas de estudio tiene un papel muy relevante de cara al desarrollo, pero también hay que hacer notar que es en el caso de El Condado de Jaén donde esa capacidad de intermediación está volcada, de manera más clara, sobre elementos especialmente estratégicos del desarrollo, intermediar y coordinar actores que, tanto si provienen de sectores diferentes como del mismo sector, presentan deficiencias de coordinación interna. Esto es posible, y es la diferencia fundamental respecto del colectivo técnico-gestor en la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, porque el equipo técnico en El Condado está muy cohesionado, con muchas relaciones directas y ya muy bien posicionado en la red social; por tanto, no está necesitado apenas ni de coordinación interna ni relaciones desde y hacia su propio colectivo. Se trata de un equipo técnico que podríamos calificar como “maduro”, mientras que en el caso de Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel no cabe hablar de equipo, sino de equipos, por tanto, con actores más dispersos y menos cohesionados internamente. Esta mayor fragmentación supone que las relaciones y la intermediación puede tener un carácter más local-territorial, y de ahí la canalización de flujos de intermediación desde otros actores hacia los actores técnico-gestores (función de gatekeeper) y desde los técnico-gestores hacia el resto (función de representante). Pueden verse varios ejemplos, a partir de los principales actores con perfil técnico-gestor en ambas áreas de estudio.

10.5.1.1. El Condado de Jaén

En El Condado de Jaén los dos actores técnicos (35-T y 49-TS) concentran la mayor capacidad de intermediación total en el área de estudio (42 %). El primero de ellos, que sin duda ejerce de un liderazgo indiscutible en el conjunto de la red social, tiene una capacidad de intermediación especialmente centrada en el colectivo de los actores económico-empresariales. El actor técnico puede jugar un papel de puente interno fundamental entre estos actores económicos (función de consultor), caracterizados, como se ha señalado anteriormente, de una cierta dispersión territorial y/o sectorial o

de actividades. De ahí que esta sea una labor especialmente importante en las estrategias de desarrollo rural de la comarca. Los actores con perfil económico-empresarial pueden obtener más beneficios de este actor técnico, dado que es capaz de canalizar hacia ellos relaciones provenientes de actores sociales y político-institucionales (función de enlace), e igualmente ponerlos en contacto con otros técnicos (función de *gatekeeper*). Desde este punto de vista, el sector de actores económico-empresariales pueden ser, con gran diferencia, los grandes beneficiados del potencial de intermediación de este actor.

A mucha distancia, los actores sociales pueden también beneficiarse de su capacidad de intermediación, tanto de relaciones provenientes de empresarios como de otros actores sociales (probablemente o bien dispersos desde el punto de vista geográfico, o bien inmersos en ámbitos asociativos diferentes y con muy limitadas conexiones entre ellos). En último lugar, los actores político-institucionales pueden beneficiarse de relaciones que les aporte este actor técnico, sobre todo provenientes de actores económico-empresariales.

Por su parte, el segundo de los actores (49-TS) refuerza parcialmente el papel del anterior, pero también complementa otros ámbitos de intermediación. Así por ejemplo, también centra su labor potencial de intermediación principalmente en el colectivo de actores económico-empresariales, bien intermediando entre ellos mismos, o bien, sobre todo, poniéndolos en relación con los actores político-institucionales (aunque con una proporción mayor de su capacidad de intermediación, la cantidad de relaciones que puede aportar están por debajo de las que aporta T-35). Tiene igualmente una ascendencia muy destacada con los actores sociales, a los que pone en contacto principalmente con los actores económicos. Y claramente los más beneficiados de su papel de intermediación pueden ser los actores empresarios, al canalizar hacia ellos más de la mitad de su capacidad de intermediación, y los actores político-institucionales, hacia los que puede canalizar prácticamente un tercio de su capacidad de intermediación.

Tabla 3: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores técnicos de El Condado de Jaén

Actor	Colectivo origen de la intermediación	Colectivo destino de la intermediación				Total
		A) Político-Institucional	B) Técnico - Gestor	C) Social	D) Económico-Empresarial	
35-T (Capacidad total de intermed.: 29,4%)	A) Político-Institucional	2%	1%	2%	9%	14%
	B) Técnico - Gestor	2%	0%	2%	7%	11%
	C) Social	3%	2%	5%	20%	29%
	D) Económico-Empresarial	6%	3%	10%	27%	46%
	Total	12%	6%	19%	63%	100%
49-TS (Capacidad total de intermed.: 12,1%)	A) Político-Institucional	1%	1%	0%	3%	5%
	B) Técnico - Gestor	5%	2%	0%	10%	16%
	C) Social	8%	3%	0%	14%	26%
	D) Económico-Empresarial	18%	9%	0%	26%	54%
	Total	32%	14%	0%	54%	100%

10.5.1.2. Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel

Los actores en la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel no pueden compararse en cuanto a potencial global de intermediación (algo menos de dos tercios respecto del potencial de El Condado), ni tampoco aquí se produce una concentración tan elevada en un reducido número de actores, ni en el conjunto de los actores ni en el caso de los técnicos. Aun así, el actor técnico con mayor centralidad y poder reúne una muy significativa capacidad de intermediación (10-T, casi una quinta parte del potencial total en la red social), mientras que los siguientes ya reúnen la mitad o menos del anterior.

Las funciones y el peso de la intermediación potencial de los tres actores técnicos mejor posicionados son diferentes. Hay, en primer lugar, una cierta especialización territorial, con el primero de los actores (10-T) más presente en la Sierra de Alcaraz (donde se localizaba la sede del grupo de acción local), mientras que los dos restantes están presentes, y en un ámbito más local, en la comarca del Campo de Montiel (01-T y 09-TS). En segundo lugar, en dos de los casos los actores político-institucionales son los principales receptores o beneficiarios, bien canalizando relaciones desde actores económico-empresariales y sociales (función de enlace, actor 09-TS), o bien conectando a los propios actores político-institucionales, por un lado, y empresariales, por otro (función de consultor, actor 10-T). La primera de las funciones es importante en el contexto del desarrollo territorial, y es posible por un cierto nivel de prestigio entre los actores del territorio, pero también por la dependencia funcional (laboral) respecto de los actores político-institucionales.

Sin embargo, la segunda función es si cabe más llamativa por cuanto pone de relieve la débil, o insuficiente, cohesión interna en ambos colectivos, debido tanto a la dispersión territorial como a una cierta fragmentación en el caso de los empresarios (debido en gran parte a la diversidad de actividades y al enfoque sectorial tradicional), y fragmentación política en el caso de los político-institucionales (con una mayoría del PSOE y una minoría perteneciente al PP). Esto último es llamativo por cuanto cabe suponer que el ámbito político-institucional está altamente articulado y conectado (en este caso, por ejemplo, aprovechando instrumentos como la Fundación SACAM o la propia mancomunidad); sin embargo, esas posibilidades de intermediación entre actores políticos ponen de relieve que esa articulación es significativamente menor de la que podría esperarse. En definitiva, esta capacidad de intermediación desde y hacia los políticos del área de estudio pone de manifiesto que muchos de ellos no están apenas inmersos en las redes sociales del territorio, y operan principalmente en la escala local; y es ahí donde el papel de la intermediación adquiere todo su valor, aunque ésta pueda ser desarrollada principalmente por un actor externo al colectivo.

Ello es posible porque este actor (35-T), no implicado formalmente en el ámbito político-institucional, y sin vinculación funcional directa, tiene la suficiente ascendencia, prestigio y liderazgo como para ejercer esa función de consultor. De la misma forma, esta posición de liderazgo explica también su potencial como intermediario entre colectivos diferentes (función de enlace), en particular de establecimiento de conexiones desde actores político-institucionales hacia económico-empresariales y, aunque en menor medida, también a la inversa.

De los dos restantes actores de perfil técnico, uno de ellos refuerza lo señalado anteriormente, en cuanto a potencial de canalización de flujos desde empresarios y, en menor medida, actores sociales, hacia los políticos (09-TS). Por su parte, el segundo presenta un potencial especialmente orientado hacia el propio colectivo (01-T), bien en tanto que coordinador, o bien como *gatekeeper*, pudiendo canalizar flujos de relaciones desde empresarios y actores sociales hacia su propio colectivo de actores técnicos. En ambos casos cabe interpretarlos como posibilidades y esfuerzos de articular la presencia de ambos colectivos en los procesos de desarrollo territorial, especialmente en la escala local y, en menor medida, supralocal, que es en la que operan ambos actores técnicos.

Apenas se ha hecho mención al papel de los actores político-institucionales. El más relevante (34-I), con cargos de relevancia en la escala tanto comarcal como, especialmente, regional, responde al modelo clásico de actor político profesional,

Tabla 4: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores técnicos y político-institucional de la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel

Actor	Colectivo origen de la intermediación	Colectivo destino de la intermediación				Total
		A) Político-Institucional	B) Técnico - Gestor	C) Social	D) Económico-Empresarial	
10-T (Capacidad total de intermed.: 18,9%)	A) Político-Institucional	10%	0%	0%	19%	29%
	B) Técnico - Gestor	5%	0%	0%	9%	14%
	C) Social	0%	0%	0%	0%	0%
	D) Económico-Empresarial	36%	0%	0%	21%	57%
	Total	52%	0%	0%	48%	100%
01-T (Capacidad total de intermed.: 7,8%)	A) Político-Institucional	0%	0%	0%	0%	0%
	B) Técnico - Gestor	10%	23%	0%	8%	41%
	C) Social	3%	18%	0%	3%	23%
	D) Económico-Empresarial	8%	26%	0%	3%	36%
	Total	21%	67%	0%	13%	100%
09-TS (Capacidad total de intermed.: 7,7%)	A) Político-Institucional	5%	5%	3%	0%	13%
	B) Técnico - Gestor	10%	3%	3%	0%	15%
	C) Social	21%	10%	3%	0%	33%
	D) Económico-Empresarial	23%	10%	5%	0%	38%
	Total	59%	28%	13%	0%	100%
34-I (Capacidad total de intermed.: 9,7%)	A) Político-Institucional	27%	0%	12%	12%	51%
	B) Técnico - Gestor	8%	0%	6%	6%	20%
	C) Social	10%	0%	2%	4%	16%
	D) Económico-Empresarial	8%	0%	4%	0%	12%
	Total	53%	0%	24%	22%	100%

vinculado principalmente con la clase política. Así lo confirma el que su mayor capacidad de intermediación sea la de coordinación dentro del propio colectivo, y que más de la mitad de los flujos de relaciones que potencialmente puede intermediar tienen como destino también la clase política, siendo esta también su principal fuente de relaciones susceptibles de intermediación.

10.5.2. Predominio político-institucional y papel relevante del colectivo de técnicos-gestores: Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos y Catalunya Central

Este modelo comparte con otros el papel relevante de los actores técnico-gestores, si bien en este caso en una situación de menor protagonismo, que se compensa por una mayor presencia de actores político-institucionales. Dos redes sociales responden a este modelo, Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos, por un lado, y Catalunya Central, por otro. Entre ambas redes hay también diferencias, como es el mayor significativamente mayor stock de capacidad de intermediación en la red aragonesa (casi un tercio más), así como un predominio mayor del colectivo político-institucional (60 % de la capacidad de intermediación, frente al 44 % en Catalunya Central).

El elemento característico es, por tanto, el relevante posicionamiento de los equipos técnicos en cuanto a su capacidad de intermediación. Al igual que en la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, aquí hay una especialización territorial, pero también funcional. Así, por ejemplo, en la zona de estudio aragonesa el equipo gerente de la asociación ADIBAMA (responsable de la implementación de LEADER), está presente en la comarca del Bajo Martín, mientras que los técnicos en desarrollo, con los que se complementa, están más presentes en Andorra – Sierra de Arcos. En este último caso los técnicos están especializados en actividades turísticas y culturales (bien en el seno del Consejo Comarcal o de organismos como el Parque Cultural del Río Martín). Por su parte, en Catalunya Central el peso global de los actores técnicos es mayor, con una especialización territorial bastante clara, presencia en las diferentes comarcas y vinculados a actividades más diversas que en el caso del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos. Varios de los actores tienen un papel estratégico como intermediarios, a varios niveles, tanto dentro del colectivo, dentro de su comarca, y entre al menos dos de las comarcas.

Pese a compartir dos características básicas (mayor capacidad de intermediación de actores político-institucionales y papel muy relevante del colectivo de técnicos), ambas áreas de estudio presentan también diversas particularidades, que se analizan a continuación.

10.5.2.1. Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos

Siendo importantes los técnico-gestores, su capacidad de intermediación es bastante más limitada que la de los actores político-institucionales (un 23 %, frente al 59 % de estos últimos, aunque significativamente superior a los actores sociales, con el 10 %, y los económico-empresariales, con el 8 %). Ello pone de relieve tres posibles problemas. Por un lado, la debilidad propia de los actores técnico-gestores en el contexto de la red social (aunque obviamente es mucho mayor la de los actores sociales y los económicos); por otro, su dependencia (funcional en el caso de los técnicos en desarrollo) respecto de los actores político-institucionales. Finalmente, una especialización territorial, que, sin ser necesariamente negativa, en realidad pone de relieve una cierta fragmentación y la necesidad de mayores complementariedades dentro del colectivo.

Este último problema, al que hay que añadir la fragmentación funcional (actividades poco relacionadas entre sí) se pone claramente de relieve al observar la casi insignificante capacidad total de intermediación interna en el colectivo de técnicos (función de coordinación), es decir, las relaciones que tienen como origen y destino el propio colectivo. Por tanto, un reto importante en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos es avanzar en esa doble vía, la complementariedad y articulación funcional (en cuanto a tipo de actividades), por un lado, y territorial, por otro (entre ambas comarcas).

Pese a esta debilidad interna, los actores con perfil técnico-gestor tienen un papel más relevante en otros tipos de intermediación. La más importante es la que se refiere a la intermediación entre colectivos diferentes (función de enlace) que, si se suma a la intermediación interna dentro de otros colectivos (función de consultor), suponen una contribución destacada al enfoque del desarrollo territorial. En el primer caso estamos ante colectivos diferentes, probablemente alejados uno de otro, y el papel de puente de los técnicos es fundamental para fomentar la cooperación territorial y sectorial. En el segundo caso, el puente es entre actores del mismo colectivo que, por razones diversas, puede estar poco articulado internamente.

Siendo relevantes esos tipos de intermediación, por su proximidad al enfoque territorial, los actores técnicos afrontan otra dificultad, que limita su capacidad de actuación, como es la dispersión de esa capacidad de intermediación entre los diversos actores. Efectivamente, los cuatro primeros suman una proporción muy baja de la capacidad total en la red (apenas un 18 %, poco más de la capacidad de intermediación del actor político-institucional más poderoso). El más importante de todos ellos (16-T, con un 10 % de la capacidad total en la red, sobre todo por su vinculación con el equipo de gerencia de la asociación ADEIBAMA), presenta un mayor potencial de intermediación con respecto a dos colectivos, el político-institucional y el económico-empresarial. Precisamente la más relevante es la intermediación desde el primero al

segundo de los colectivos (función de enlace), lo cual es muy relevante de cara a los procesos de desarrollo, y permite paliar el alejamiento de determinados políticos respecto del colectivo empresarial, al menos en cuanto a relaciones sociales.

La posición de gerente en el grupo de acción local contribuye de manera clara a este potencial de intermediación, al estar en contacto tanto con actores político-institucionales (muchos de ellos, presentes en el propio grupo) como con empresarios, habida cuenta de la orientación hacia la promoción de las iniciativas emprendedoras en el tejido empresarial del área de estudio. No obstante ese papel, la relación inversa es muy poco relevante, lo cual podría estar poniendo de manifiesto que los empresarios tienen mayores facilidades de acceso a la clase política que a la inversa, y que por tanto precisan menos de intermediación (o que la obtienen por otras vías). La segunda función importante de este actor técnico es la intermediación entre otros actores técnicos con el colectivo de empresarios (función de representante). Este papel es otra evidencia de, por un lado, la debilidad de los actores técnicos como colectivo (al margen de este actor, 16-T) y, por otro, el papel que este tiene, al menos de cierto liderazgo dentro del colectivo, y de ahí que canalice las relaciones hacia los actores económico-empresariales. Si bien no se puede hablar de un claro liderazgo fuera del colectivo, sí al menos de una posición privilegiada, y de un buen conocimiento, respecto a un sector tan importante como los empresarios en el territorio (que se benefician de dos tercios del potencial de intermediación de este actor).

El otro sector que también puede recibir beneficios de su capacidad de intermediación es el político-institucional. Aquí tiene otras dos funciones potenciales relevantes. Por un lado, la canalización de relaciones desde el resto de técnicos (o una parte de ellos) hacia los políticos del territorio, al igual que se ha señalado con respecto a los empresarios (función de representante). Por otro, la intermediación entre actores político-institucionales (función de consultor). Esta última función se ha visto también en el otro actor técnico (igualmente, gerente en el grupo de acción local) en la Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel, y apunta en la dirección de una clase política insuficientemente articulada, o al menos con un nivel de fragmentación tal que permite la conexión por parte de un actor “externo”. Aquí sin embargo este resultado podría resultar sorprendente, teniendo en cuenta que los actores político-institucionales cuentan con los consejos comarcales. Sin embargo, obviamente tales consejos responden a una lógica comarcal, y lo que este resultado pone de relieve es que, si bien hay una elevada articulación comarcal entre actores institucionales, la de carácter intercomarcal dista mucho de ser la idónea, y de ahí que un actor externo, con un nivel de prestigio alto y con un cierto liderazgo sea capaz de ejercer esta función.

El segundo actor (41-TS) es más importante por las funciones que desarrolla que por la capacidad total de intermediación, a cierta distancia del anterior. Desde su posición como técnico en el Consejo Comarcal puede intermediar entre tres colectivos, el suyo propio, el de los actores-político-institucionales, y el de los de perfil social. Destaca su presencia entre los político-institucionales, de manera que es capaz de canalizar flujos

de relaciones desde estos hacia los actores sociales (función de enlace) y hacia su propio colectivo (función de *gatekeeper*). Tiene también una presencia destacada en el colectivo social, hacia el que puede canalizar no solo flujos desde los actores político-institucionales sino desde otros actores técnicos (función de representante). Ambos potenciales, con destino en los actores sociales, suponen una contribución relevante para estos, porque se trata de un colectivo en este caso muy activo (recordemos las subestructuras socio-relacionales vinculadas a movimientos sindicales y asociativos, especialmente en Andorra – Sierra de Arcos), y este tipo de intermediación constituye un mecanismo de apoyo y realimentación de cara a los procesos en los que los actores sociales están implicados. El valor añadido que aporta este actor es su demostrada polivalencia, dado que sus funciones profesionales están vinculadas con cuestiones culturales y de promoción del turismo.

Los dos actores técnico-gestores mencionados son los que reúnen la principal capacidad verdaderamente operativa, mientras que el resto tienen ya un ámbito de actuación mucho más restringido. Este déficit es importante por cuanto el colectivo de actores técnicos en la red social es muy reducido (7 actores, apenas un 13 % de la muestra), y no debería ser excesivamente complejo articular mecanismos de mayor coordinación y, con ello, una posible mayor eficacia en el marco de la red social.

Son no obstante los actores institucionales los que en el Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos concentran, con gran diferencia, la mayor capacidad de intermediación (59 %, frente al 23 % del conjunto de los actores técnico-gestores). Por su posición en la estructura de la red social, presentan dos particularidades. En primer lugar, una cierta tendencia a la endogamia, también en su capacidad de intermediación. Así, resulta llamativo que las dos principales funciones estén relacionadas con el propio colectivo, siendo la primera la de canalización de flujos de información o relaciones desde otros colectivos hacia el suyo propio (*gatekeeper*, 33 % de su capacidad total), pero – curiosamente – no a la inversa. La segunda función que pueden desarrollar es la de coordinación interna (31 % de la capacidad total). Más allá de las necesidades de coordinación que pueda tener el colectivo, sobre todo en la escala inter-comarcal, puede resultar no solo llamativo sino también preocupante el hecho de que tengan tan poco margen lo que podríamos denominar funciones de “servicio” hacia otros colectivos, estratégicas en el desarrollo rural, como las de consultor y de enlace, conectando actores de otros colectivos. Desde este punto de vista se extrae, al menos la percepción, de que estamos ante un colectivo excesivamente centrado en sí mismo, y con un posicionamiento relacional que no permite una contribución verdaderamente activa a aspectos clave en el desarrollo rural, como es mejorar la articulación de colectivos de actores, especialmente en lo que respecta a los económico-empresariales. De ahí el contrapeso que ejercen los actores técnicos que, con una menor capacidad de intermediación, sí la pueden orientar hacia ese tipo funciones.

La segunda particularidad hace referencia al grado de concentración dentro del colectivo. En este caso los dos primeros actores concentran casi la mitad de toda la

capacidad de intermediación del colectivo, lo cual supone más de una cuarta parte de todos los actores (39-I y 02-I). Estamos por tanto ante dos actores en principio muy poderosos, pero la cuestión clave, a efectos de las estrategias de desarrollo territorial, es cómo lo pueden proyectar en términos de intermediación en la red social. Simplificando, el primer análisis de los resultados (ver Tabla) es que ambos tienden a concentrar esta capacidad en el propio colectivo, de manera que puede hablarse incluso de una tendencia endogámica. Así se desprende del hecho de que las dos principales funciones son, por un lado, la coordinación interna y, por otro, la canalización de flujos desde el resto de colectivos hacia el suyo propio (función de *gatekeepers*). Pero incluso esta aparente “apertura” desde otros colectivos es solo relativa si se tiene en cuenta que el de actores sociales, sobre todo en Andorra – Sierra de Arcos, tiene también una fuerte implicación político-sindical, con lo que, en realidad, se intensifica la tendencia endogámica en torno a un reducido grupo de actores con fuerte presencia en la vida política y sindical.

En un contexto en el que el potencial de intermediación de los actores político-institucionales se restringe a flujos que alimentan al propio colectivo, directa o indirectamente, podría calificarse como preocupante que un colectivo tan importante no haya alcanzado posiciones relacionales que permitan ejercer otras funciones clave con relación al desarrollo territorial, como podrían ser las de enlace entre colectivos diferentes o las de consultor en algún otro colectivo (al margen del social, que aquí tiene un marcado sesgo sindical). En este sentido, es especialmente reseñable el muy

Tabla 5: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores técnicos y político-institucionales del Bajo Martín y Andorra – Sierra de Arcos

	Intermediación	Institucional	Sector	Empresarial		
16-T (Capacidad total de intermed.: 9,6%)	A) Político-Institucional	15%	0%	0%	31%	46%
	B) Técnico - Gestor	14%	0%	0%	25%	38%
	C) Social	1%	0%	0%	5%	6%
	D) Económico-Empresarial	5%	0%	0%	5%	10%
	Total	35%	0%	0%	65%	100%
41-TS (Capacidad total de intermed.: 4,2%)	A) Político-Institucional	0%	25%	28%	0%	53%
	B) Técnico - Gestor	0%	17%	22%	0%	39%
	C) Social	0%	3%	6%	0%	8%
	D) Económico-Empresarial	0%	0%	0%	0%	0%
	Total	0%	44%	56%	0%	100%
39-I (Capacidad total de intermed.: 16,4%)	A) Político-Institucional	29%	4%	16%	4%	53%
	B) Técnico - Gestor	11%	1%	7%	1%	20%
	C) Social	11%	1%	6%	1%	19%
	D) Económico-Empresarial	4%	1%	2%	1%	8%
	Total	56%	7%	32%	6%	100%
02-I (Capacidad total de intermed.: 11,8%)	A) Político-Institucional	36%	3%	0%	0%	39%
	B) Técnico - Gestor	11%	1%	0%	0%	12%
	C) Social	20%	4%	0%	0%	24%
	D) Económico-Empresarial	22%	4%	0%	0%	26%
	Total	88%	12%	0%	0%	100%

reducido papel que tienen los actores político-institucionales con relación al colectivo empresarial del territorio, tanto que podría hablarse de un distanciamiento, al menos

en cuanto a posiciones relacionales, que va en dirección opuesta a lo que se espera de la clase política en el marco del desarrollo territorial.

10.5.2.2. Catalunya Central

La primera diferencia importante respecto al caso de estudio anterior es el menor desequilibrio en la capacidad de intermediación entre políticos y técnicos, al menos en los datos globales (44 % y 33 % respectivamente). En segundo lugar, en Catalunya Central, aunque modesto, los actores económico-empresariales tienen un potencial comparativamente mayor. En tercer lugar, por tipos de intermediación, la función de enlace, una de las más importantes de cara al desarrollo territorial, está aquí bastante más presente, y por tanto hay un potencial de contribución real a los procesos de desarrollo (y aquí destacan especialmente los actores político-institucionales, papel que no tenían en el caso anterior, y a una cierta distancia, los técnicos). En cuarto lugar, es también en esta función en la única en la que los actores económicos y sociales alcanzan posiciones de cierta significación, lo cual es también importante porque supone mayor implicación de estos colectivos en aquellos procesos. Por último, a diferencia de la anterior, y de otras zonas de estudio, en Catalunya Central la tendencia a mayores equilibrios se traslada al stock individual de los actores, con el resultado de que la capacidad que acumulan los actores más poderosos es comparativamente menor, con dos únicas excepciones, la de los dos actores político-institucionales más relevantes en términos de intermediación.

Efectivamente, pese a estar en un contexto de un potencial global moderado, lo significativo es que dos de los actores tienden a concentrar una parte muy importante de ese potencial (50-I y 13-I, con 13,2 % y 12,5 % respectivamente). A ellos se les añade únicamente otros dos actores, el primero con un perfil mixto, institucional y económico, y el segundo un actor técnico (14-IES, 46-TS, ambos con poco más de un 7 % de capacidad de intermediación). Al margen de estos cuatro actores, el resto se sitúan en valores más modestos (por debajo del 5 % en el mejor de los casos) que, aunque supone ciertas posibilidades de intermediar, estas son muy modestas y limitadas a posiciones apenas centrales en la red social.

No es sorprendente que la mayor capacidad de intermediación recaiga en el primero de los actores institucionales (50-I). No presenta un nivel de prestigio entre los más altos, pero sí un nivel de acceso a recursos relacionales y de cercanía a actores centrales verdaderamente significativo, con niveles de intermediación general también muy relevantes. Los cargos en el Consell Comarcal, así como su presencia en el Parlament y, posteriormente, cargos en el gobierno de la Generalitat, explican que, pese a no gozar de un prestigio especialmente elevado, tenga esta elevada capacidad de intermediación. Por estos datos cabría esperar que, tratándose de un actor político-

institucional con proyección exterior, tal capacidad se proyectase entre la clase política del área de estudio.

Sin embargo, al descender en detalle sobre cómo se distribuye esa capacidad de intermediación, los resultados ponen de relieve que se está ante un caso atípico. En principio podría esperarse, o suponerse, que por su posición esta sería un actor llamado a ejercer un papel de intermediario en, para o desde la clase política en el territorio. Sin embargo, los resultados ponen de relieve que esto no es así, sino que esa capacidad de intermediación se concentra principalmente en torno al colectivo de actores técnico-gestores. Efectivamente, estos son los principales destinatarios (casi el 40 %), pero constituyen igualmente la principal fuente de relaciones que este actor es capaz de intermediar (47 %). Así, la función potencial que más destaca es la poner en conexión a unos técnicos con otros (consultor), seguida de la intermediación entre técnicos y políticos, en ambas direcciones (función de representante y, sobre todo, de *gatekeeper*). Por tanto, estamos ante un actor con buen posicionamiento entre equipos técnicos, que lo utiliza en favor del colectivo de aquellos, pero también del propio, canalizando relaciones hacia otros políticos. Las siguientes funciones en importancia implican también al colectivo de técnicos, respecto del cuál puede actuar como enlace con actores sociales y económico-empresariales, también en ambas direcciones. Por tanto, lo destacado es que este para este actor, y en la escala del área de estudio, descansa su capacidad de intermediar no tanto en su propio colectivo (en el que ni siquiera puede desarrollar tareas de coordinación interna significativas), sino a través, para y desde una parte de los técnicos del territorio, entre los que tiene una evidente ascendencia.

A diferencia del anterior, el segundo de los actores político-institucionales (13-I) presenta unas pautas más previsibles, con una mayor proyección en el territorio. Su posición deriva en gran parte de cargos de responsabilidad que van desde la escala local, al Consell Comarcal, pasando por el propio grupo de acción local (recordemos que este instrumento de cooperación es prácticamente el único de ámbito intercomarcal). Con casi la misma capacidad de intermediación que el anterior, presenta algunos aspectos en común, pero también pautas diferenciadas. Así, por un lado, el destinatario de su intermediación potencial es, mayoritariamente, también el colectivo de técnico-gestores. Sin embargo, por otro, en este caso el segundo receptor de su potencial intermediador es el colectivo de empresarios, lo cual parece coherente con su destacada inserción en las redes sociales en el territorio (o parte de él, habida cuenta de la fragmentación existente entre las diferentes comarcas). Por tanto, dos funciones destacan sobre todas las demás. Por un lado, la de puesta en relación de otros actores político-institucionales con actores técnicos, sociales y empresariales (representante, que supone un 40 % de su capacidad de intermediación); por otro, la conexión entre los empresarios y los técnicos (función de enlace, con un 15 % en las dos direcciones).

De lo anterior cabe deducir que hay dos elementos positivos. Por un lado, el hecho de que la principal fuente de relaciones sea también su propio colectivo y, por otro, el

que los destinatarios de las relaciones sean los tres colectivos restantes. Siendo esta distribución de su potencial un aspecto importante, también hay que señalar que al tratarse de un actor más enraizado en el territorio sería también esperable, o al menos deseable, una mayor contribución a funciones de enlace o consultor, es decir, facilitador de relaciones entre el resto de colectivos o dentro de ellos. Dado su posicionamiento relacional y la capacidad global de intermediación, un mayor margen en estas otras funciones supondría un impacto muy significativo sobre la eficacia de la red social y sobre los procesos de desarrollo.

Podría citarse a un tercer actor político-institucional, y a la vez, principalmente, económico (14-IES, con un 7,4 % de capacidad de intermediación). Lo relevante no es tanto su peso global como intermediador, que también lo es, sino especialmente cómo éste se proyecta, con una gran versatilidad entre prácticamente todos los colectivos, con una orientación clara hacia los tipos de relaciones que pueden contribuir de manera muy positiva a los procesos de desarrollo. En este sentido, lo relevante en este actor es que, pese a que no está ya en la primera línea política (o al menos, institucional), sino más en la actividad empresarial (cierto es que se trata de una actividad parcialmente vinculada a programas y actuaciones públicas), ejemplifica muy bien los puentes que pueden establecerse desde la actividad empresarial actual (así como los contactos que debido a ello mantiene con el colectivo de técnicos) hacia la actividad político-institucional en la que ha estado muy presente en el pasado reciente. De manera complementaria, e igualmente como contribución a su segundo sector de relevancia, el empresarial, puede dirigir relaciones desde estos hacia el colectivo de técnicos. Y para completar este posicionamiento tan polivalente, se trata de un actor que puede también contribuir activamente a los flujos de relaciones entre políticos y técnicos.

Los tres actores anteriores, que son los más relevantes en la red social en cuanto a capacidad de intermediación, suman un tercio del total, por debajo de lo que puede verse en otras áreas, y que pone de relieve la relativamente menor concentración de la capacidad de intermediación en esta red social (que también cabe interpretar como resultado de una cierta debilidad estructural en la propia red). En consonancia con el papel relevante que se ha señalado que tenían los técnicos, y también con relación a la presencia como origen o destino de la intermediación de los actores anteriores, el cuarto lugar en importancia lo ocupa un actor que responde a un perfil técnico (46-TS, con un 7,3 % de capacidad de intermediación). Este actor llama la atención porque tampoco gozaba de una posición de prestigio relevante (de hecho, se situaba en un nivel bajo), pero sin embargo tenía un muy importante acceso a recursos relacionales, cercanía a actores centrales y, con ello, ya obtenía valores globales de intermediación muy significativos, que se proyectan claramente al analizar esta en detalle. Es un ejemplo claro de actor aparentemente poco central, pero que resulta finalmente tener un importante poder en la red social, en tanto que intermediario de un buen número de relaciones. De destacar es también que este posicionamiento deriva, o está conectado, con responsabilidades importantes en un centro de desarrollo rural, con

enfoque integrado y territorial, que ha tenido un papel muy relevante desde su fundación (y hasta su reciente desaparición).

La capacidad de intermediación de este actor tiene tres colectivos protagonistas, el suyo propio, el de actores sociales y el económico-empresarial, con un papel mucho menos relevante en el caso de los político-institucionales. Se trata de otro actor con una característica principal y definitoria, su gran versatilidad (con la limitación del colectivo político-institucional, en el que tiene reducida ascendencia), con potencial para desarrollar prácticamente todas las funciones implicando a los tres colectivos, y con flujos de relaciones en todas direcciones. En un contexto de bastante equilibrio, únicamente cabe destacar dos datos. Por un lado, que su propio colectivo es ligeramente el que puede beneficiarse algo más en cuanto receptor de flujos de intermediación; por otro, que la fuente ligeramente más importante de tales flujos es el colectivo social, pero a muy poca distancia está también el colectivo empresarial y el suyo propio.

En conclusión, los resultados obtenidos por este actor demuestran que, incluso con niveles de prestigio bajo en una red social, se pueden llegar a tener funciones claramente muy importantes, canalizando flujos de relaciones entre actores que, con

Tabla 6: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores político-institucionales y técnico-gestores de Catalunya Central

Actor	Colectivo origen de la intermediación	Colectivo destino de la intermediación				Total
		A) Político-Institucional	B) Técnico - Gestor	C) Social	D) Económico-Empresarial	
50-I (Capacidad total de intermed.: 13,2%)	A) Político-Institucional	4%	8%	3%	4%	18%
	B) Técnico - Gestor	13%	18%	8%	8%	47%
	C) Social	5%	6%	1%	4%	17%
	D) Económico-Empresarial	5%	6%	4%	3%	18%
	Total	27%	39%	16%	18%	100%
13-I (Capacidad total de intermed.: 12,5%)	A) Político-Institucional	5%	15%	11%	14%	45%
	B) Técnico - Gestor	3%	3%	3%	4%	12%
	C) Social	0%	8%	4%	5%	18%
	D) Económico-Empresarial	1%	11%	5%	7%	25%
	Total	10%	37%	23%	30%	100%
14-IES (Capacidad total de intermed.: 7,4%)	A) Político-Institucional	29%	40%	17%	17%	103%
	B) Técnico - Gestor	11%	14%	3%	9%	37%
	C) Social	11%	14%	9%	6%	40%
	D) Económico-Empresarial	60%	86%	34%	40%	221%
	Total	112%	155%	63%	72%	402%
46-TS (Capacidad total de intermed.: 7,3%)	A) Político-Institucional	0%	2%	2%	2%	7%
	B) Técnico - Gestor	4%	4%	9%	7%	24%
	C) Social	4%	13%	7%	11%	36%
	D) Económico-Empresarial	4%	13%	9%	7%	33%
	Total	13%	33%	27%	27%	100%
45-T (Capacidad total de intermed.: 4%)	A) Político-Institucional	17%	0%	0%	13%	30%
	B) Técnico - Gestor	30%	0%	0%	30%	61%
	C) Social	0%	0%	0%	0%	0%
	D) Económico-Empresarial	4%	0%	0%	4%	9%
	Total	52%	0%	0%	48%	100%

cierta frecuencia, no cuentan con canales de comunicación suficientemente eficaces. En este caso concreto hay un mérito añadido, por cuanto el actor en cuestión alcanza este posicionamiento como intermediario sin estar en las estructuras administrativas públicas, ni de ningún ayuntamiento ni de las correspondientes a los consejos comarcales, ni tampoco del propio grupo de acción local.

El estar en alguna de estas estructuras político-administrativas, o con implantación en el territorio, es lo que permite precisamente otros tipos de intermediación. Es el caso de otro de los actores (45-T) que, aunque ocupa una posición más alejada en cuanto a capacidad de intermediación, ejemplifica bastante bien la ventaja de participar en tales estructuras. Este actor, desde la plataforma que supone el grupo de acción local, incorpora a su sistema de relaciones al colectivo político-institucional, con el resultado de un potencial destacado para canalizar, en primer lugar, hacer de puente entre los propios actores políticos (en este caso, de las diferentes comarcas que participan en el programa LEADER); en segundo lugar, puente desde una parte del colectivo de actores técnicos (por ejemplo, técnicos en desarrollo) hacia tanto los políticos como los empresarios; por último, tiene también un potencial significativo para canalizar relaciones desde los propios políticos hacia los empresarios del territorio. La versatilidad en este caso es menor que en el anterior, y si bien el potencial global también es menor, lo relevante es que incorpora al colectivo político-institucional, lo puede “alimentar” de determinados flujos de relaciones, pero también lo puede utilizar como fuente para ponerlo a disposición del colectivo empresarial.

10.5.3. El poder de intermediación en manos del colectivo económico-empresarial y político-institucional: ¿hacia la eficacia relacional? Bajo Aragón y Matarraña

La red social que ha resultado más densa y más cohesiva, correspondiente al Bajo Aragón y Matarraña, es también la que presenta unos niveles de capacidad de intermediación globales más elevados. Constituye un modelo específico no solo por tales niveles, sino también por cómo se distribuye entre los diferentes colectivos, con una característica destacada, el peso prácticamente equilibrado en la capacidad global que suman los actores económico-empresariales, por un lado, y los político-institucionales, por otro (suponiendo entre ambos más del 85 % de esa capacidad de intermediación en el conjunto de la red social). A mucha distancia, los actores técnico-gestores y sociales tienen un papel prácticamente marginal en el seno de esta red social (aunque tales valores sí alcanzan un nivel medio si se ponen en relación a otras áreas).

Efectivamente, el colectivo de actores empresariales es muy potente desde el punto de vista relacional, y entre sus actores se combinan posiciones de relevancia en organizaciones de cooperación de escala tanto comarcal, inter-comarcal (área LEADER), provincial y regional. A ello se añade el prestigio y fuerte liderazgo personal, en otros casos, todo lo cual hace que varios actores alcancen una elevada capacidad de intermediación dentro y entre colectivos. Por su parte, los actores político-institucionales ocupan en algún caso puestos a nivel local y comarcal, pero los más poderosos en cuanto a capacidad de intermediación son aquellos que están o han estado recientemente presentes en instituciones públicas supra-comarcales, principalmente Diputación Provincial, Senado y Cortes de Aragón, principalmente vinculados al PSOE. Por su parte, en este modelo los actores técnico-gestores, tanto los vinculados al Consejo Comarcal como al grupo de acción local, quedan en un segundo plano, con una capacidad de intermediación comparativamente muy limitada. La causa no es tanto que no desarrollen funciones importantes, sino sobre todo que los actores empresariales constituyen un colectivo muy sólido y organizado, mientras que en el caso de los político-institucionales, posiblemente con menor organización en tanto que colectivo, cuentan con posicionamientos estratégicos en la red social (lo cual pone de relieve que hay una significativa integración de estos en las redes sociales locales y comarcales, pese a los puestos que ocupan).

Por tipos de intermediación, las variaciones entre los dos colectivos predominantes son reducidas. En ambos casos la función principal es la de *gatekeeper* (por tanto, canalización de flujos de relaciones hacia cada uno de los colectivos), seguida de la de representante (canalización de flujos hacia otros colectivos). Entre ambas funciones se reparten prácticamente la mitad de la capacidad de intermediación en ambos colectivos. Las dos funciones pueden relacionarse con el fortalecimiento de los colectivos en el entorno social del territorio. A ello contribuye también, y de manera especial, la función de coordinación. Aquí ya hay que destacar una pequeña diferencia, en tanto que es el colectivo de los actores político-institucionales el que tiene un mayor potencial de intermediación interno. Ello supone que la capacidad de intermediación más directa y estratégicamente relacionada con el desarrollo territorial (funciones de consultor y enlace) es ligeramente menor en el caso de los político-institucionales que en el colectivo de actores empresariales. En todo caso, estamos ante una estructura reticular relativamente bien equilibrada que permite una presencia aceptable de los diferentes tipos de intermediación.

Los colectivos de actores económico-empresariales y político-institucionales son los que reúnen una mayor capacidad de intermediación global (46 % y 42 % respectivamente). Sin embargo, en el primero de ellos el nivel de centralización, prestigio y liderazgo es ejercido principalmente por un actor, que es el que concentra prácticamente la mitad de ese potencial, y casi una cuarta parte del conjunto de la red social (29-ESI, con el 23 % del total de toda la red, mientras que el siguiente, 05-ES, ya supone solo un 5 %).

En el primer caso se trata de un actor atípico, en el sentido que es de los pocos en los que se combinan tres perfiles socio-profesionales, si bien el primero es el más relevante. Probablemente debido a que se trata de un actor con un muy elevado potencial de intermediación (no solo en esta sino con relación a todas las demás redes sociales estudiadas), se caracteriza porque ese potencial está presente en toda la tipología. Es cierto sin embargo que el principal receptor de esta capacidad de intermediación es el colectivo de actores económico-empresariales, en dirección al cual puede canalizar flujos de relaciones diversos. Por un lado, ejerce una función muy importante de *gatekeeper*, canalizando flujos principalmente desde el colectivo de políticos, pero también del de actores sociales y técnicos (al trabajar y estar muy próximo también a este tipo de actores). La segunda función en importancia es de coordinación interna en su propio colectivo, merced a los puestos que ocupa en organizaciones como la Denominación de Origen Jamón de Teruel, así como en probablemente uno de los más importantes movimientos asociativos de la provincia de Teruel, que se ha convertido en un potente grupo empresarial en el ámbito de la transformación agroalimentaria.

Por su centralidad, prestigio y liderazgo en la red social, tiene capacidad también para canalizar importantes flujos desde y hacia el resto de colectivos. Por ejemplo, desde los actores político-institucionales hacia los actores sociales y técnicos; desde los técnicos hacia los políticos, sociales, técnicos; o desde los sociales a los políticos y técnicos (función de enlace). Capacidad por tanto estratégica en el desarrollo rural. Pero tiene también capacidad de intermediación interna en otros colectivos, no solo en el suyo propio, como ocurre especialmente en el de los políticos y, en menor medida, sociales y técnicos (función de consultor). Y, por último, este actor tiene capacidad de posicionar al colectivo de actores económicos también en relación al resto de colectivos, principalmente el de los políticos, y sociales, y en menor medida, técnicos (función de representante). Todas estas funciones son especialmente relevantes no tanto por las cifras proporcionales, que pueden resultar bajas, sino por el volumen global de capacidad de intermediación, que es realmente muy elevado.

La ventaja de un actor con esta capacidad de intermediación tan alta y diversificada es evidente, porque puede abordar todas las funciones de la intermediación, y esto es especialmente importante para el desarrollo socioeconómico territorial. Sin embargo, implica también un peligro, el de la dependencia de un liderazgo tan marcado y con tanto poder. De hecho, el siguiente actor del colectivo económico-empresarial en cuanto a capacidad de intermediación (05-ES) apenas supone algo más del 20 % del anterior (pese a lo cual tiene también un papel relevante). Sus funciones están más focalizadas, y responde a una pauta diferenciada al anterior. En este caso destaca su capacidad para canalizar flujos de relaciones hacia y desde los actores político-institucionales. Por un lado, puede ejercer una función de consultor intermediando entre actores políticos (proporcionalmente más elevada que el anterior, pero no en cifras totales), mucho más incluso que de coordinador dentro de su propio colectivo (coordinador). La buena ascendencia con actores políticos le permite también

canalizar flujos en ambas direcciones desde y hacia el colectivo empresarial (función de representante y *gatekeeper*). De la misma manera, por su función social, están también presentes flujos desde y hacia este colectivo, principalmente desde los empresarios (representante) y desde los actores políticos (enlace).

Por su parte, el colectivo de actores político-institucionales reúne una capacidad potencial de intermediación similar a los actores económicos, y también está presente en todos los tipos de intermediación. Sin embargo, a diferencia de aquellos, aquí el nivel de concentración del primer actor, el más central, con mayor liderazgo y poder en la red social (47-I), es bastante menor (16,5 % de la capacidad de intermediación en el conjunto de la red social, que sigue siendo un nivel de concentración muy importante, pero menor que la del primero de los actores económicos, del 23,4 %). También aquí el segundo nivel en cuanto a capacidad de concentración se sitúa a mucha distancia, al igual que ocurría en los actores económico-empresariales (44-IE y 34-I, con un 4 % respectivamente).

El actor más poderoso en el ámbito institucional (47-I) presenta una versatilidad en cuanto a tipos de intermediación. Esta puede beneficiar a todos los colectivos, pero especialmente el suyo propio. Se trata de un actor vinculado al PSOE con cargos especialmente relevantes, principalmente fuera del territorio, en la escala provincial (Diputación de Teruel) y nacional (Senado), además de otros cargos de representación del gobierno regional en la provincia de Teruel. Con relación a su propio colectivo tiene dos funciones relevantes, por un lado, la de *gatekeeper*, canalizando flujos de relaciones desde otros colectivos al suyo propio, y en este caso, sobre todo desde el colectivo de empresarios, pero también técnico-gestores y actores sociales; y, por otro, la de coordinación interna en el colectivo (de hecho, es el coordinador político-institucional de mayor peso en toda la red social).

No obstante, a diferencia de lo que hemos visto en otras áreas, no estamos ante un actor alejado del territorio, al margen de la red social, ni tampoco aparece encerrado en el ámbito político-institucional, como también hay otros casos. Al contrario. Es un actor especialmente presente en la red social, bien posicionado y muy activo y abierto al resto de colectivos. Así, su inserción en la red social le permite también desarrollar una función de intermediación muy destacada dentro del colectivo empresarial (función de consultor), especialmente importante de cara a la cooperación para las estrategias de desarrollo territorial. Esta se completa con la intermediación entre empresarios, por un lado, y técnico-gestores y actores sociales, por otro (función de enlace). De la misma forma, y a partir de su papel central en el colectivo de actores político-institucionales, puede canalizar flujos de relaciones desde éstos hacia los restantes colectivos, especialmente los empresarios (función de representante). Es, por tanto, un actor realmente clave y fundamental en la red social, no solo por sus posiciones, sino por la versatilidad y capacidad de intermediación que tiene, entre todos los colectivos y de flujos de relaciones en prácticamente todas las direcciones.

Los dos siguientes actores (34-I y 44-IE) presentan pautas diferenciadas. El primero comparte con el anterior, además de partido político, una fuerte presencia institucional (cargo de relevancia en la Diputación y presencia en las Cortes de Aragón), pero se diferencia en su capacidad de intermediación global (4 %, frente al 16,5 %), y parcialmente en cómo ésta se distribuye, si bien está presente en muchos tipos de intermediación. La diferencia principal es la mayor concentración de este actor canalizando flujos hacia el colectivo de técnico-gestores, no solo desde su propio colectivo de políticos (función de representante), sino también desde los empresarios y los actores sociales (función de enlace). Obviamente, también puede ejercer otras funciones relevantes, como la coordinación interna y, a cierta distancia, la canalización de flujos desde los empresarios hacia su colectivo de actores político-institucionales (*gatekeeper*), y a la inversa (representante).

El tercero de los actores (44-IE), con un perfil más local-comarcal y vinculado al Partido Aragonés, centra la mayor parte de su capacidad hacia el propio colectivo, bien en funciones de coordinación interna, o bien canalizando flujos de relaciones desde los empresarios y técnico-gestores hacia los empresarios (*gatekeeper*). Por tanto, si bien su aportación puede ser importante para el propio colectivo, su influencia en los

Tabla 7: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores económico-empresariales y político-institucionales del Bajo Aragón y Matarraña

Actor	Colectivo origen de la intermediación	Colectivo destino de la intermediación				Total
		A) Político-Institucional	B) Técnico - Gestor	C) Social	D) Económico-Empresarial	
29-ESI (Capacidad total de intermed.: 23,4%)	A) Político-Institucional	6%	2%	4%	29%	40%
	B) Técnico - Gestor	2%	0%	0%	7%	9%
	C) Social	3%	1%	1%	9%	13%
	D) Económico-Empresarial	6%	2%	3%	26%	38%
	Total	17%	4%	9%	70%	100%
05-ES (Capacidad total de intermed.: 5%)	A) Político-Institucional	21%	0%	15%	10%	46%
	B) Técnico - Gestor	3%	0%	2%	2%	7%
	C) Social	1%	0%	0%	1%	2%
	D) Económico-Empresarial	21%	0%	15%	9%	45%
	Total	46%	0%	31%	23%	100%
47-I (Capacidad total de intermed.: 16,5%)	A) Político-Institucional	12%	2%	1%	13%	29%
	B) Técnico - Gestor	4%	0%	0%	4%	9%
	C) Social	3%	1%	0%	3%	7%
	D) Económico-Empresarial	27%	4%	2%	23%	56%
	Total	46%	7%	4%	43%	100%
34-I (Capacidad total de intermed.: 4%)	A) Político-Institucional	23%	9%	3%	25%	60%
	B) Técnico - Gestor	3%	0%	0%	3%	5%
	C) Social	0%	0%	0%	0%	0%
	D) Económico-Empresarial	13%	8%	1%	13%	35%
	Total	39%	17%	4%	40%	100%
44-IE (Capacidad total de intermed.: 4%)	A) Político-Institucional	38%	8%	4%	5%	55%
	B) Técnico - Gestor	14%	1%	0%	1%	16%
	C) Social	3%	0%	0%	0%	3%
	D) Económico-Empresarial	19%	4%	1%	1%	26%
	Total	73%	14%	5%	8%	100%

procesos de desarrollo territorial parece ser, potencialmente y a tenor de cómo se distribuye su capacidad de intermediación, más limitada.

10.5.4. Dos modelos con un mismo planteamiento inicial: protagonismo compartido económico – técnico y apoyo político-institucional. Del N.O. de Murcia a las Sierras de Béjar y Francia

Efectivamente estas dos redes sociales comparten dos aspectos característicos, que a su vez los diferencian del resto de redes. En primer lugar, un protagonismo muy destacado de los actores económico-empresariales, que constituyen, sobre todo en las Sierras de Béjar y Francia, en el principal colectivo intermediador en la red social. En segundo lugar, estamos ante equipos técnicos en ambos casos vinculados a la implementación de los programas LEADER, lo que sin duda aporta, como también se ha visto en otras áreas, una proximidad a la clase política, al empresariado y a los sectores sociales que es la que explica ese papel tan relevante como intermediarios en la red social.

Comparten igualmente otros aspectos, presentes no obstante también en otras redes sociales, como es, por un lado, el protagonismo del colectivo político-institucional, aunque en estos dos casos globalmente acumula un potencial de intermediación menor. Por otro, a grandes rasgos se repite una tendencia respecto del tipo de intermediación en función de los colectivos. Así, el conjunto de actores económicos tiene un mayor potencial cuando son ellos mismos el colectivo origen o receptor de los posibles flujos de intermediación, mientras que el colectivo de técnicos-gestores tiende más a intermediar entre colectivos diferentes. En todo caso esta es la función que, a priori, se espera que tengan en los procesos de desarrollo, sobre todo de estos últimos. En gran parte lo es también en el caso del colectivo de actores político-institucionales, y sin embargo aquí aparece ya una primera gran diferencia entre estas dos redes sociales, puesto que en el caso del N.O. de Murcia predomina el potencial de intermediación con los propios políticos como protagonistas, mientras que en las Sierras de Béjar y Francia el potencial de los políticos se proyecta de manera más clara hacia la intermediación entre colectivos diferentes.

Adicionalmente, hay otras dos grandes diferencias. La primera se refiere al potencial global de intermediación (más de cuatro veces superior en las Sierras de Béjar y Francia), lo cual define el entorno en el que los diferentes actores pueden desarrollar esa labor. La segunda es tanto o más importante que la anterior, y hace referencia al propio modelo o estructura de intermediación en la red social. Así, mientras en las

Sierras de Béjar y Francia el stock de intermediación se caracterizada por su relativamente elevada dispersión, en el N.O. de Murcia encontramos uno de los modelos más claros de concentración en torno a un actor en cada uno de los tres colectivos (con el resultado de que los tres actores mejor posicionados en cada colectivo suponen globalmente un 26 % en las Sierras de Béjar y Francia, y el 57 % en el N.O. de Murcia)². A continuación se analizan con más detalle cada uno de estos dos casos de estudio.

10.5.4.1. N.O. de Murcia: la contradicción de un modelo equilibrado y dependiente

Efectivamente se trata de la red social en la que la distribución del stock global de intermediación está más equilibrada entre los tres colectivos. Este hecho de entrada es un elemento positivo, por cuanto pondría de relieve que se trata de una red social bien articulada en la que los tres colectivos tienen un papel protagonista, que se extendería a su implicación en los procesos de desarrollo. Sin embargo, cuando se analiza la distribución individual de ese stock, esos equilibrios iniciales se trasladan a una estructura tremendamente dominante, en cuya cúspide se sitúan los tres actores más centrales en cada uno de los tres colectivos (36-TS, 30-ES y 14-IS).

Esta fuerte concentración de poder en manos de tres actores tiene la evidente consecuencia de posibles relaciones de dependencia – dominancia en el seno de la red social. Sin embargo, y sin por ello perder de vista esos posibles riesgos y sus consecuencias negativas, puede tener también una lectura en positivo. Efectivamente, si se tiene en cuenta que se trata de una red social en la que el stock global de capacidad de intermediación es muy bajo, una cierta concentración en un reducido número de actores (aunque probablemente menor de la que aquí ha resultado) sería una de las vías para mejorar la eficacia en la utilización de los recursos disponibles, y contrarrestar así el hándicap derivado de esos niveles tan bajos en cuanto a capacidad de intermediación. Por tanto, en la medida en la que pudiese ir mejorando la estructura de la red social (con densidad de relaciones y cohesión creciente entre los actores, entre otros indicadores), lo esperable sería que aumentase el nivel de distribución de la capacidad de intermediación.

Si bien en cada uno de los tres colectivos hay un claro papel protagonista por parte de un único actor, hay tendencias propias del conjunto del colectivo que no siempre coinciden con las que pueden verse en el actor más central de ese colectivo. Lo más

² No obstante estos datos, es posible que en las Sierras de Béjar y Francia la concentración sea algo mayor, debido a que la red personal del actor con mayor centralidad de prestigio no aparece fielmente reflejado todo su potencial de acceso a otros actores y, por tanto, de intermediación.

relevante es esa tendencia a acumular mayor potencial de intermediación centrada en el propio colectivo por parte de los empresarios (casi dos tercios), lo cual contribuiría al fortalecimiento de la clase empresarial. Pese al predominio de funciones de intermediación centradas en el propio colectivo, no puede decirse que estemos ante un comportamiento endogámico. De hecho, una cuarta parte de su potencial consiste en canalizar flujos de relaciones desde los propios empresarios hacia actores técnicos e institucionales, a lo que se añade el que constituye su mayor aportación, el que algo más de un tercio de su capacidad de establecer relaciones se centre en otros colectivos, bien dentro de cada uno de ellos (función de consultor) o bien entre ellos (función de enlace). Ambas, también en teoría, habrían de constituir un apoyo significativo para los procesos de desarrollo y, cuando menos, ponen de relieve que un sector del empresariado del N.O. de Murcia está en posiciones estratégicas en la red social y participa de una visión territorial de los procesos de desarrollo.

Por su parte, en los actores técnico-gestores y, en menor medida, los político-institucionales, destaca su capacidad para intermediar entre colectivos diferentes (funciones de consultor y enlace). Desde este punto de vista estos dos colectivos se orientan también al papel que se espera de ellos en el marco del desarrollo territorial, la articulación de actores sociales. Ello no evita que en ambos casos haya una destacada capacidad para canalizar flujos desde o hacia su propio colectivo. Pero aquí hay que destacar una diferencia significativa, el que mientras la capacidad de intermediación de los actores político-institucionales se centra en la canalización de flujos de relaciones hacia sí mismos (función de *gatekeeper*), en los técnico-gestores esta capacidad se orienta prioritariamente en sentido inverso, a canalizar flujos de relaciones desde los propios técnicos hacia el resto de colectivos. Desde este punto de vista, este último colectivo estaría más en línea con su función de articuladores en la red social del territorio.

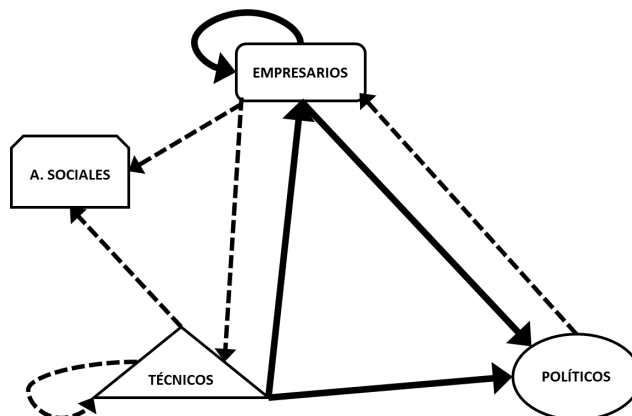
El análisis detallado del potencial de los tres actores principales permite matizar estas tendencias generales. El actor técnico-gestor (36-TS), desde su posición en el equipo de gerencia de Integral - Sociedad para el Desarrollo Rural, responsable de la implementación de LEADER en el N.O. de Murcia, tiene una posición de centralidad en la red social que le permite concentrar un muy elevado potencial de intermediación. La característica principal es que éste está orientado y tiene como principal destinatario al colectivo empresarial. Destacan tres aspectos. El primero, y más importante, es la enorme función de coordinador que puede desarrollar dentro del colectivo empresarial, poniendo en contacto a unos con otros. Esta función deriva de la posición estratégica y el amplio conocimiento que tienen del tejido empresarial en el territorio, tanto por su función en el equipo de gerencia como por su trayectoria en el área desde los primeros años de aplicación del enfoque territorial. En segundo lugar, y dado que, al margen del equipo técnico propio de Integral, hay una red de técnicos en desarrollo en los diferentes municipios, tiene una capacidad importante para canalizar flujos de relaciones entre técnicos y empresarios, en ambas direcciones, y esto es igualmente vital para los procesos de desarrollo. Por último, y ya muchos

menos relevante, puede también canalizar ciertos flujos relacionales desde los actores sociales hacia los empresarios, y en menor medida desde los actores políticos. Por tanto, este actor tiene un papel estratégico fundamental en la red social, no solo por la importante capacidad de intermediación que acumula, sino sobre todo por cómo ésta puede ponerla en práctica. El único hándicap, como se ha podido ver, estriba en la casi irrelevancia que tiene el colectivo político-institucional en su sistema de intermediación potencial.

Este hándicap lo cubre parcialmente el principal actor económico (30-ES), cuya característica principal es su versatilidad y, tal como cabe deducir a partir de su potencial relacional, la eficacia en la distribución de flujos entre colectivos origen y colectivos destino. Esta eficacia se ve acrecentada por los equilibrios entre colectivos, concentrando mayor potencial allí donde es más necesario (clase empresarial) pero sin perder de vista la necesidad de mantener implicados y utilizar como fuente a los actores que en mayor medida pueden aportar, los político-institucionales y los técnicos. Efectivamente, su potencial intermediador incluye flujos de relaciones desde prácticamente todos los sectores, hacia también prácticamente todos ellos. Desde este punto de vista, no cabe duda que se trata de un actor central no solo en cuanto a este potencial relacional intermediador, sino también con relación a su presencia en todos los sectores de la vida social, económica y, en parte, institucional.

Por ello, no es de extrañar que en la distribución de su potencial de intermediación no haya un predominio absoluto de un sector. Así, entre los destinatarios de ese potencial están, en primer lugar, lógicamente, los empresarios; pero a muy corta distancia están también los políticos, seguidos, en tercer lugar y ya a cierta distancia (pero sin dejar de tener una presencia significativa), tanto de los actores sociales propiamente dichos como de los técnico-gestores. Por su parte, para poder “alimentar” de manera eficaz de información a estos colectivos, las fuentes principales son, por un lado y

Figura 9: Sistema de relaciones entre colectivos derivado de la capacidad potencial de intermediación. Actor 30-ES (N.O. de Murcia)



principalmente, su propio colectivo empresarial, por otro, y a muy corta distancia, el colectivo de técnicos. Los políticos tienen aquí un papel modesto (probablemente debido no tanto a dificultad de acceder a la clase política, sino por el convencimiento que tiene el actor en cuestión sobre la tasa de retorno que puede obtener para su sistema de flujos relacionales).

Frente a la versatilidad de este último actor, el principal actor institucional (14-IS) responde a un planteamiento totalmente diferente, con dos características. En primer lugar, la orientación clara y preponderante de todo su potencial de intermediación hacia dos colectivos, el suyo propio y el de los empresarios. En segundo lugar, pese a lo anterior, su habilidad para acceder a todos los colectivos para “alimentar” sus flujos potenciales de interrelaciones hacia esos dos colectivos destino. Efectivamente, hacia el colectivo político-institucional orienta dos tercios de su capacidad de intermediación, utilizando como fuentes tanto a los empresarios, a los técnicos como incluso al colectivo de actores sociales (función de *gatekeeper*). Una parte no menor de estos flujos provienen del propio colectivo político-institucional, dentro del cual ejerce una cierta función de coordinación relacional (y también orgánica, habida cuenta del excelente posicionamiento en el Partido Popular al que pertenece y ascendencia con los órganos de gobierno en la región de Murcia).

Pese a este predominio de flujos potenciales de intermediación hacia el propio colectivo, juega también un papel relevante con relación a la clase empresarial (no tanto del territorio del N.O. de Murcia sino sobre todo de su propio municipio), con labores que van desde la coordinación entre empresarios (función de consultor), hasta la canalización de flujos desde actores sociales y técnicos (principalmente los que están en su área de influencia más próxima, técnicos en desarrollo local), e incluyendo también flujos desde otros políticos (función de representante).

10.5.4.2. Eficacia relacional, intermediación y contribución al enfoque territorial del desarrollo rural: Sierras de Béjar y Francia

De las ocho redes sociales que se analizan, esta es la segunda en cuanto a envergadura que tiene el potencial de intermediación global. Por tanto, es otro ejemplo que pone de relieve que pese a tratarse de una red social con una comparativamente elevada densidad y grado de cohesión, el margen para la intermediación es aún elevado, y así lo ponen de manifiesto los resultados obtenidos, con un potencial muy elevado en prácticamente los cuatro colectivos socio-profesionales, como primera característica diferenciadora. A esta le sigue la peculiaridad de que aquí, a diferencia de todas las

demás redes sociales analizadas, el mayor stock está en manos del colectivo económico-empresarial, seguido del de técnicos-gestores. La tercera característica diferenciadora es que, frente a la elevada concentración en un actor en cada uno de los colectivos, como se ha visto en Bajo Aragón y Matarraña, aquí se aprecia una tendencia a una menor dependencia. La combinación de todo ello permite que pueda hablarse de una red social potencialmente muy eficaz, al menos desde la perspectiva de la contribución de esa capacidad de intermediación de los diferentes actores.

En las Sierras de Béjar y Francia lo fundamental de la intermediación descansa principalmente en empresarios y técnicos. Los primeros acumulan casi la mitad de ese potencial, mientras que los segundos alcanzan algo más de una cuarta parte. Por su parte, los actores político-institucionales tienen, en cifras globales, un papel aparentemente secundario. Según los datos globales, hay diferencias significativas según los tipos de intermediación. Así, los empresarios son prácticamente los únicos que pueden desarrollar una labor de coordinación interna, lo cual pone de relieve su potencial de organización. Pero también superan, con diferencia, la capacidad de canalizar flujos de relación hacia y desde el propio colectivo (funciones de *gatekeeper* y representante), lo cual implica que han de tener buenos contactos en esos otros colectivos. Por tanto, se trata de actores cuyos flujos de relaciones se orientan hacia el fortalecimiento del propio colectivo, tanto internamente como en su posicionamiento en el conjunto de la red social.

Sin embargo, su papel es más modesto en funciones más directamente relacionadas con otros colectivos, es decir, con la cooperación desde una perspectiva territorial. En este ámbito son los técnicos, sociales e institucionales los que tienen un papel protagonista, y es uno de las características más importantes de esta red social, la

Tabla 8: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores político-institucionales, económico-empresariales y técnico-gestores del N.O. de Murcia

Actor	Colectivo origen de la intermediación	Colectivo destino de la intermediación				Total
		A) Político-Institucional	B) Técnico - Gestor	C) Social	D) Económico-Empresarial	
36-TS (Capacidad total de intermed.: 22,4%)	A) Político-Institucional	0%	1%	0%	4%	6%
	B) Técnico - Gestor	0%	4%	0%	26%	30%
	C) Social	0%	2%	0%	9%	11%
	D) Económico-Empresarial	0%	9%	0%	44%	53%
	Total	0%	17%	0%	83%	100%
30-ES (Capacidad total de intermed.: 20,7%)	A) Político-Institucional	3%	2%	2%	7%	15%
	B) Técnico - Gestor	13%	5%	6%	13%	36%
	C) Social	3%	1%	0%	3%	8%
	D) Económico-Empresarial	14%	6%	7%	14%	41%
	Total	34%	14%	15%	37%	100%
14-IS (Capacidad total de intermed.: 13,6%)	A) Político-Institucional	13%	0%	0%	9%	22%
	B) Técnico - Gestor	16%	0%	0%	9%	25%
	C) Social	13%	0%	0%	7%	20%
	D) Económico-Empresarial	22%	0%	0%	11%	33%
	Total	64%	0%	0%	36%	100%

presencia de una estructura relacional relativamente madura de cooperación territorial. Así cabe deducir del peso que estos tres colectivos tienen en funciones de intermediación entre actores diferentes (consultor y enlace).

No obstante, como se ha visto, tan importante como lo que acumula el colectivo de manera conjunta, es el potencial que alcanzan los actores mejor posicionados, es decir, de la presencia de un número suficiente de actores con un potencial de intermediación igualmente significativo. El principal resultado, y otra de las características diferenciadoras de esta red social, es la comparativamente menor concentración de la capacidad de intermediación en uno o dos actores (de hecho, ningún actor pasa del 10 % de la capacidad total en la red social, frente a valores del 20 % y hasta del 30 % que puede verse en manos de un solo actor, en otras redes sociales).

El actor político-institucional con mayor capacidad de intermediación (20s-I, con un 10 % del total) está vinculado a la red de la Asociación ADRISS (Asociación para el Desarrollo Integral de las Sierras de Salamanca, responsable de la gestión de LEADER). Este hecho parece lógico si se tiene en cuenta la mayor orientación institucional de los actores vinculados a esta red asociativa. De hecho, este actor, sin tener un nivel de prestigio relevante, ni tampoco de liderazgo relacional, acumula esta destacada capacidad de intermediación principalmente debido a su presencia en la Diputación de Salamanca durante más de tres décadas, además de la alcaldía en su municipio y su presencia en la junta directiva de ADRISS.

Debido a esa trayectoria político-institucional, sería esperable una concentración de capacidad de intermediación con relación al colectivo de políticos. Sin embargo, los resultados ponen de relieve que su papel está mucho más en relación al colectivo empresarial, con el que puede intermediar debido, entre otros aspectos, a su posición en la junta directiva de ADRISS (recordemos también que gran parte de los esfuerzos desde el programa LEADER van encaminados al apoyo a la clase empresarial). Su posicionamiento le permite diversas funciones de intermediación, todas ellas importantes. Por un lado, intermediando entre los propios empresarios (función de consultor), aspecto muy importante para la cooperación empresarial y que puede ejercer tanto desde la junta directiva de ADRISS como por su presencia en la red social del territorio. Por otro, canalizando relaciones desde los empresarios hacia los actores político-institucionales (*gatekeeper*), sumando en conjunto casi dos tercios de su potencial de intermediación. Finalmente, es un actor con capacidad de intermediar igualmente entre los empresarios y el resto de colectivos, el de actores técnico-gestores y actores sociales (función de enlace). Por tanto, estamos ante un actor singular en tanto que, pese a estar vinculado al ámbito político-institucional, puede proyectar todo su potencial de intermediación con relación al colectivo empresarial, y en funciones que son especialmente relevantes para los procesos de desarrollo territorial.

Por su parte, el segundo de los actores institucionales que se ha puesto como ejemplo (07a-I) concentra algo menos de la mitad del potencial de intermediación del anterior.

Está vinculado a la red de ASAM (Asociación Salmantina de Agricultura de Montaña). Su perfil político-institucional difiere significativamente del anterior, en tanto que no tiene presencia ni en la institución provincial ni tampoco en la junta directiva de ADRISS, y puede definirse mucho más ligado a la política diaria en los municipios (vinculada al PSOE, a diferencia del caso anterior, que lo estaba al PP). Por tanto, su capacidad de intermediación deriva de su posicionamiento en la red social (prestigio, un cierto liderazgo –del que carecía el anterior-, y cercanía a actores centrales), y no tanto por otras características atributivas como presencia en instituciones supra-locales. Su capacidad de intermediación se proyecta principalmente hacia los actores empresariales y técnicos, sobre todo conectando a los primeros con los segundos (función de enlace), y a la inversa (aunque con mucho menor potencial). Pero cumple también otras funciones muy relevantes en el desarrollo territorial, aunque con menor potencial, como es la intermediación entre empresarios, por un lado, y entre actores técnicos, por otro (función de consultor). Por tanto, estamos ante otro actor político-institucional que, desde posicionamientos y desde un enfoque diferente al anterior, presenta un potencial intermediador que va en la misma dirección y que tiene igualmente, como punto de referencia, el colectivo empresarial, pudiendo canalizar flujos de relaciones que son claramente estratégicos en el desarrollo territorial, como es en este caso los de empresarios y técnicos-gestores.

El colectivo económico-empresarial concentra casi la mitad de la capacidad de intermediación en la red social. Sin embargo, esta capacidad está muy distribuida, lo que supone que los actores económicos más poderosos, lo son comparativamente mucho menos que sus homólogos en el ámbito institucional e incluso técnico (se sitúan por debajo del 5 % en capacidad de intermediación total). Ninguno de los dos primeros actores (cuyo stock de intermediación es casi el mismo que el de un solo actor institucional o un solo actor técnico), ocupa posiciones de elevada centralidad ((24s-E y 04a-ESI). Sin embargo, y pese a todos los hándicaps, pueden tener un papel de relevancia en tanto que intermediarios. Su potencial presenta diferencias entre uno y otro. El primero de ellos se ajusta más al perfil de actor económico propiamente dicho (vinculado a la red social de ADRISS, donde el empresariado suele tener un perfil más empresarial, en este caso vinculado a la producción de vinos de calidad de la Sierra de Salamanca). En su potencial de intermediación destaca, en primer lugar y principalmente, la función de coordinación interna en su propio colectivo; en segundo lugar, la canalización de relaciones desde empresarios y actores político-institucionales, en ambas direcciones. En tercer lugar, manteniendo como centro a su propio colectivo, tiene un margen notable para canalizar flujos de relaciones desde los empresarios a los actores técnicos (en tanto que estos últimos constituyen una fuente de asesoramiento, con frecuencia relacionado con expedientes de ayudas). En definitiva, se trata de un actor que cubre buena parte de las necesidades relacionales de los actores económicos, y desde este punto de vista puede resultar estratégico para su colectivo. Sin embargo, como es frecuente entre el empresariado, adolece de lo que sería un posicionamiento más territorial, más articulado con el resto de sectores y más

allá de su propio colectivo como destino central de los flujos de relaciones que es capaz de intermediar.

El segundo de los actores (04a-EIS) presenta precisamente como primera característica ese posicionamiento más versátil y próximo al enfoque territorial del que en gran parte adolece el actor anterior, en parte por los diferentes ámbitos en los que está presente, económico (ganadería), institucional (en tanto que alcalde de un pequeño pueblo), y social (implicado en diferentes movimientos, principalmente desde la red de la asociación ASAM, a la que está vinculado y en la que ha ocupado cargos de gran relevancia). Es un actor imbuido en los planteamientos del desarrollo sostenible (fue uno de los principales impulsores del Programa de Ganadería Sostenible, promovido desde la propia ASAM). Todo ello explica que su capacidad de intermediación involucre de manera más clara que en el caso anterior a los actores técnicos y a los sociales, además de sus propios colectivos, el económico y el político-institucional. No es extraño por tanto que las dos funciones de intermediación más importantes que potencialmente puede desarrollar sean, por un lado, la canalización de relaciones desde y hacia los actores económicos y técnicos (es decir, funciones de representante y *gatekeeper*) y, por otro, las relaciones internas, dentro del colectivo de actores económicos. Otros dos resultados son especialmente llamativos. Por un lado, el sentido tan pragmático que parece operar en su esfera político-institucional, desde donde potencialmente no canaliza relaciones hacia el resto de colectivos, pero sí es capaz de canalizar desde los empresarios y técnicos hacia los políticos. Por otro, la importante ascendencia que tiene con los actores técnicos, entre los que es capaz de intermediar de manera muy significativa (función de consultor).

Una de las novedades de esta red social es la importancia que alcanza el colectivo de técnico-gestores como intermediarios potenciales. Su peso global es claramente superior a la capacidad total de los actores político-institucionales. Su importancia estratégica estriba, además, en las dos funciones en las que están especialmente presentes, las dos teóricamente más directamente relacionadas con el enfoque y las estrategias de desarrollo territorial (consultor y enlace). En este contexto, el actor técnico que concentra la mayor capacidad de intermediación (10 % sobre el total) se corresponde con el perfil de técnico-gerente vinculado a LEADER (03s-T), presente también en el resto de áreas con potencial igualmente significativo.

Cuatro son las características que pueden destacarse sobre el potencial intermediador de este actor, en función de los tipos de intermediación y colectivos origen y destino. En primer lugar, su orientación preferente al empresariado como principal destinatario de los flujos de relaciones que es capaz de canalizar (bien desde otros empresarios, desde los propios técnicos, e incluso desde los políticos). En segundo lugar, la canalización potencial de flujos hacia su propio colectivo (tanto desde los empresarios como los actores político-institucionales). En tercer lugar, que es capaz de canalizar relaciones hacia el colectivo político-institucional, pese a no estar, al menos formalmente, vinculado a la actividad política. Y, por último, que su posicionamiento

estratégico y ascendencia con un gran número de actores en la red social le permite utilizar a los colectivos tanto de empresarios, como de políticos, como obviamente al suyo propio, los técnicos, como fuente de flujos de relaciones.

Por tanto, este actor, que no gozaba de una posición de especial prestigio, sí tiene una posición verdaderamente estratégica tanto por la capacidad de intermediación que acumula como por la versatilidad con relación a los diferentes colectivos, lo cual responde, al menos desde el lado de la estructura de la red social, a lo que se espera de un actor en el marco del enfoque territorial del desarrollo.

No todos los técnicos responden a este perfil. De hecho, hay actores que están muy especializados en determinadas funciones y colectivos. Es el caso de uno de los actores vinculados a la red ASAM (31a-T), cuya función central y fundamental es la coordinación del sector empresarial en su territorio (dos tercios de su en todo caso limitada capacidad). En este contexto, no aparece como intermediario relevante uno de los actores de mayor prestigio en la red social, también vinculado a ASAM (02a-TS). Como se señaló en apartados anteriores es un actor con un elevado prestigio, pero que fue muy selectivo a la hora de definir su red de relaciones, de ahí que su acceso a recursos relacionales apareciese ya anormalmente bajo. Sin embargo, su potencial es bastante mayor de lo que indican los resultados, al tratarse un actor que también responde con bastante fidelidad a lo que se ha señalado sobre el enfoque territorial (al referirnos a 03s-T). El estar plenamente imbuido de este enfoque, y el haber sido un firme defensor del mismo tanto en el territorio como fuera de él, sumado a su trayectoria de más de 30 años trabajando en desarrollo territorial, permiten afirmar que su potencial real de intermediación en la red social es probablemente muy similar en ambos actores técnico-gestores, cada uno de ellos al frente de una de las dos asociaciones presentes en el territorio. Del análisis de la distribución de su potencial de intermediación se desprende una tendencia dominante, el sector emprendedor-empresarial como principal destino de su intermediación, y su capacidad para canalizar flujos de relaciones desde todos los sectores.

Como conclusión, tres son las características que pueden destacarse sobre los actores de las Sierras de Béjar y Francia. En primer lugar, unos niveles globales muy altos de capacidad potencial de intermediación. En segundo lugar, la presencia con valores muy relevantes de actores de tres de los colectivos socio-profesionales, sin despreciar los valores medios que presenta el conjunto de los actores sociales, sobre todo en dos funciones de intermediación estratégicas en los procesos de desarrollo, la que se produce canalizando relaciones entre actores tanto del mismo colectivo como de colectivos diferentes (pero en ambos casos distintos al propio). Ello implica que, al menos una parte de los sectores sociales, están bien articulados en la red social y pueden tener una contribución relevante (incluso sin ocupar posiciones de prestigio especialmente significativas). Y, en tercer lugar, la relativa y comparativamente menor concentración de esa capacidad de intermediación, con lo que los actores que se sitúan en las primeras posiciones, siendo importantes, no ejercen un nivel de dominancia tan

crítico como en otras redes sociales. El resultado es que estamos ante una red que, además de niveles de centralidad y centralización comparativamente significativos, puede ser especialmente eficaz en cuestiones de intermediación entre actores, al menos desde la perspectiva de los cuatro grandes colectivos.

Tabla 9: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores político-institucionales, económico-empresariales y técnico-gestores de las Sierras de Béjar y Francia

Actor	Colectivo origen de la intermediación	Colectivo destino de la intermediación				Total
		A) Político-Institucional	B) Técnico - Gestor	C) Social	D) Económico-Empresarial	
20s-I (Capacidad total de intermed.: 4%)	A) Político-Institucional	1%	1%	1%	3%	6%
	B) Técnico - Gestor	4%	4%	2%	9%	19%
	C) Social	1%	1%	1%	2%	5%
	D) Económico-Empresarial	13%	19%	12%	26%	70%
	Total	19%	25%	16%	40%	100%
07a-IS (Capacidad total de intermed.: 4,8%)	A) Político-Institucional	0%	9%	2%	3%	14%
	B) Técnico - Gestor	0%	8%	0%	9%	17%
	C) Social	0%	5%	0%	3%	8%
	D) Económico-Empresarial	0%	44%	3%	14%	61%
	Total	0%	66%	5%	30%	100%
24s-E (Capacidad total de intermed.: 5,3%)	A) Político-Institucional	1%	1%	0%	10%	13%
	B) Técnico - Gestor	1%	1%	0%	6%	9%
	C) Social	4%	4%	0%	11%	20%
	D) Económico-Empresarial	13%	13%	0%	33%	59%
	Total	20%	20%	0%	60%	100%
04a-EIS (Capacidad total de intermed.: 4,9%)	A) Político-Institucional	0%	0%	0%	0%	0%
	B) Técnico - Gestor	8%	14%	5%	15%	41%
	C) Social	2%	3%	2%	3%	9%
	D) Económico-Empresarial	9%	17%	8%	17%	50%
	Total	18%	33%	14%	35%	100%
03s-T (Capacidad total de intermed.: 10,1%)	A) Político-Institucional	2%	9%	2%	19%	31%
	B) Técnico - Gestor	5%	5%	5%	17%	33%
	C) Social	0%	0%	0%	0%	0%
	D) Económico-Empresarial	3%	9%	5%	19%	36%
	Total	10%	22%	12%	55%	100%
31a-T (Capacidad total de intermed.: 3,2%)	A) Político-Institucional	0%	0%	0%	0%	0%
	B) Técnico - Gestor	0%	0%	0%	7%	7%
	C) Social	0%	0%	0%	7%	7%
	D) Económico-Empresarial	10%	7%	7%	62%	86%
	Total	10%	7%	7%	76%	100%
02a-TS (Capacidad total de intermed.: 0,5% (*)	A) Político-Institucional	1%	0%	4%	10%	15%
	B) Técnico - Gestor	2%	0%	4%	16%	22%
	C) Social	1%	0%	1%	7%	9%
	D) Económico-Empresarial	6%	0%	13%	34%	54%
	Total	10%	0%	23%	67%	100%

(*): Este actor fue muy restrictivo en la definición de su red personal. Sin embargo, por su trayectoria, presencia y centralidad real en la red social, su capacidad de intermediación ha de suponerse significativamente superior, al menos próxima al actor 03s-T)

10.5.5. Las consecuencias de la débil estructuración relacional: la aparente “casi” incapacidad de intermediación en Mariñas – Betanzos

La combinación de dos factores tiene como resultado que esta sea una red social con un muy débil potencial de intermediación. Por un lado, el problema metodológico señalado en apartados anteriores, sobre la ausencia de relaciones de salida en los dos actores más centrales de la red social. El haber contado con tales relaciones hubiese permitido una mejora general en los indicadores reticulares, con una mayor densidad de relaciones, así como una mayor cohesión. Sin embargo, por otro lado, contando incluso con ello, los resultados estarían significativamente por debajo de los obtenidos en el resto de redes sociales, porque hay unas pautas características que ponen de relieve una debilidad relacional en la propia estructura de la red social. Y todo ello afecta a la capacidad de intermediación de manera muy clara, y explican que su stock global sea casi seis veces inferior al que se ha obtenido en la siguiente red social (Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel).

Teniendo todo ello en cuenta (incluso el papel que podría esperarse de los dos actores sin relaciones de salida), la estructura resultante en cuanto a la distribución del stock de capacidad de intermediación se caracteriza por el predominio de dos colectivos, el institucional (que probablemente sería superior al que indican los datos) y el económico. Por su parte, el colectivo técnico tendría un peso mayor, pero en todo caso no dejaría de tener un papel secundario frente a los dos colectivos anteriores. Con los datos disponibles (así como con la información que deriva de las entrevistas personales), las tendencias aparecen con relativa claridad. En primer lugar, dos colectivos, los actores económico-empresariales y los técnico-gestores, en los que buena parte de su capacidad de intermediación se orienta a funciones de coordinación interna, especialmente en el primero. Esta fuerte orientación a canalizar relaciones internas puede calificarse claramente como un comportamiento endogámico y, por tanto, propio de una estructura menos madura que la de otras áreas.

En segundo lugar, a esas fases menos maduras en cuanto a la organización, corresponde también el peso de la capacidad de canalizar flujos de relaciones hacia el propio colectivo (función de *gatekeeper*), importante en el caso de los empresarios (pero comprensible cuando se trata de articular un tejido empresarial tradicionalmente inconexo), pero más preocupante cuando esta capacidad es especialmente elevada en el caso de la clase política, que no apunta sino, sobre todo, a otro mecanismo de alimentar y fortalecer la endogamia del propio colectivo.

En tercer lugar, el que estemos ante un sector empresarial aun débilmente organizado, en términos relacionales, queda también en evidencia cuando se analizan las potencialidades de intermediación de actores de colectivos diferentes, que en este caso son prácticamente inexistentes. Por tanto, estamos ante un colectivo en el que los logros en cuanto a organización y presencia en las estructuras territoriales son aún muy débiles, y ello pese a que sí ha alcanzado logros significativos en sus respectivas actividades empresariales (introduciendo innovaciones, modernizado sus estructuras productivas, ampliando su presencia en nuevos mercados, mejorando la calidad de sus producciones, etc.).

En cuarto lugar, y como contrapartida, son los actores técnico-gestores los que, como ocurre en otras áreas, centran buena parte de su potencial en la intermediación entre actores de otros colectivos (funciones de consultor y enlace), situándose con ello muy próximos a la perspectiva de los procesos de desarrollo territorial que se intentan poner en marcha en el territorio. Por su parte, también los actores político-institucionales pueden contribuir de manera activa a este tipo de relaciones. Aquí sin embargo nos encontramos con dos formas de entender la intermediación entre “diferentes”, que se asocian a dos conceptos implícitos en el ejercicio de esa intermediación por parte de los actores político-institucionales, control de flujos y poder en la red social, por un lado, y procesos participativos, por otro. Cada una de estas formas de entender la intermediación se vincula con ideologías político-sociales igualmente diversas, muy presentes en la sociedad rural y urbana gallega.

El análisis más detallado de la distribución del potencial de intermediación permite matizar y completar lo señalado anteriormente. Diferentes actores político-institucionales, responden al modelo con tendencias endogámicas señaladas anteriormente. Se trata por lo general de actores con una capacidad de intermediación muy baja y centrada casi exclusivamente en la clase política tradicional. Desde posiciones políticas diferentes, otro actor ejemplifica una mayor apertura. Así, por ejemplo, uno de ellos presenta una distribución de su capacidad de intermediación que no se diferencia de manera significativa de otras áreas (15-I). En este caso hay una clara diferenciación de sus dos colectivos objetivo, el empresariado (hacia donde es capaz de canalizar casi $\frac{3}{4}$ partes de su potencial), y el suyo propio, la clase política. Se trata de un actor con un grado de apertura atípico en políticos de corte más conservador, dado que, desde posiciones progresistas y comprometidas, está especialmente implicado en los procesos de desarrollo socioeconómico en el territorio y con el enfoque territorial del desarrollo rural. La razón principal estriba en su relevante posición en el grupo de acción local, que le permite no solo entender bien y aplicar el enfoque territorial, sino de manera más directa conocer y estar en contacto con una parte significativa del tejido empresarial de su territorio.

Uno de los actores empresariales con mayor capacidad de intermediación (pero siempre tratándose de valores absolutos muy reducidos) constituye un buen ejemplo de lo señalado anteriormente, en el sentido de concentración en el propio ámbito

económico empresarial como destinatario de su intermediación (27-E). Hay que diferenciar no obstante que la mitad de todo su potencial son funciones de coordinación interna, y otra parte muy significativa son funciones de canalización potencial de flujos de relaciones desde actores sociales. Sin embargo, es llamativo que ni los técnicos ni los actores políticos constituyan un colectivo fuente en su intermediación potencial. Estos resultados ejemplifican bastante bien el contexto en la que se sitúa el actor en cuestión. Concurren dos hechos, por un lado, estar inmerso en un sector económico emergente, el turismo rural y, por otro, ostentar un importante cargo de representación en la organización de empresarios turísticos.

Por tanto, esa focalización en funciones de coordinación relacional dentro del colectivo deriva de tales posicionamientos. Pero es evidente también que estamos ante un sector aún no lo suficientemente maduro y organizado como para esperar que, incluso actores muy activos, como es el caso, participe más ampliamente de procesos que le lleven a integrarse más y mejor en las redes territoriales. Por otra parte, su estructura relacional y la distribución de su capacidad de intermediación podrían estar poniendo de relieve que ni el colectivo político-institucional, ni tampoco el técnico, supone para él un capital relacional lo suficientemente relevante. De ser cierta esta hipótesis, es evidente que en Mariñas – Betanzos sigue siendo una asignatura pendiente una mayor y mejor articulación del sistema de actores implicados en los procesos de desarrollo territorial.

Tabla 10: Distribución de la capacidad de intermediación. Actores político-institucionales y económico-empresariales de Mariñas – Betanzos

Actor	Colectivo origen de la intermediación	Colectivo destino de la intermediación				Total
		A) Político-Institucional	B) Técnico - Gestor	C) Social	D) Económico-Empresarial	
15-I (Capacidad total de intermed.: 18,8%)	A) Político-Institucional	6%	0%	0%	24%	29%
	B) Técnico - Gestor	0%	0%	0%	0%	0%
	C) Social	6%	0%	0%	18%	24%
	D) Económico-Empresarial	18%	0%	0%	29%	47%
	Total	29%	0%	0%	71%	100%
27-E (Capacidad total de intermed.: 12,9%)	A) Político-Institucional	0%	0%	0%	0%	0%
	B) Técnico - Gestor	0%	0%	0%	0%	0%
	C) Social	0%	0%	0%	27%	27%
	D) Económico-Empresarial	9%	9%	0%	55%	73%
	Total	9%	9%	0%	82%	100%

La tesis doctoral es fruto de una serie de preguntas que no estaban teniendo respuestas suficientemente satisfactorias durante los años previos. Tanto el objeto de estudio concreto como el enfoque de investigación que se adoptaron pretendían explorar formas complementarias de aproximarse a la realidad de nuestros territorios rurales. Tanto la concepción, como el diseño y la realización de esta tesis doctoral son, por tanto, el fruto de esas inquietudes científicas, que se han ido planteando, bien de manera explícita en forma de hipótesis de investigación, o bien como razonamientos al hilo de los análisis y discusión de resultados.

Para estas reflexiones finales, retomaremos algunas de estas hipótesis. La primera pregunta, previa a la tesis doctoral pero que estuvo en la base de por qué se concibió, diseño y se ha llevado a cabo en estos últimos años, fue preguntarse sobre las posibles causas o factores que podían explicar las diferencias de desempeño de los territorios rurales. A lo largo de investigaciones previas y con motivo de visitas a muchas áreas rurales, en España y otros países (por ejemplo, en España, las colaboraciones con la Unidad Española del Observatorio Europeo LEADER, allá por los años 90 y primeros 2000, que permitieron conocer de primera mano un gran número de iniciativas emprendedoras en áreas rurales, así como el entorno social, económico e institucional en el que se producían, o los trabajos de evaluación tanto para la Generalitat Valenciana como para la Comisión Europea), veníamos constatando que, primero, estábamos ante territorios rurales con problemáticas muy similares, que habían padecido procesos igualmente muy similares de declive socioeconómico y demográfico y desarticulación social (obviamente siempre cada zona rural con sus propias peculiaridades). Y segundo, todas estas áreas estaban recibiendo el apoyo, desde los primeros años 90, una serie de instrumentos orientados a la dinamización socioeconómica y la articulación de las sociedades locales, en torno al programa Leader. Adicionalmente, en España y países meridionales europeos (además de Irlanda), se venían recibiendo importantes inversiones desde los Fondos Estructurales comunitarios, parte de los cuáles se canalizaban directa o indirectamente a áreas rurales (por ejemplo, infraestructuras viarias y determinados equipamientos). Por tanto, durante los años 90 y buena parte de los años 2000 las áreas rurales desfavorecidas de países periféricos se han visto favorecidas por toda una serie de instrumentos que, en todo caso, han supuesto oportunidades de desarrollo.

Lo interesante de estos instrumentos es que, en parte, suponía una novedosa forma de poner en manos de los actores locales una capacidad de decisión sobre gestión directa de unos fondos, tal vez no suficientes con relación a las enormes necesidades, pero que sí permitían al menos diseñar una serie de estrategias y líneas de acción, y centrar acciones en los objetivos que tales actores pudieran considerar estratégicos. Disponer de cinco, seis o siete millones de euros, por ejemplo, durante el periodo de aplicación, (que venían a ser entre 4-5 años) no podía resolver todos los déficits de áreas rurales como cualquiera de las que se han analizado en esta tesis; pero sí podía,

bien aprovechados, iniciar o potenciar procesos en torno a un proyecto colectivo de desarrollo socioeconómico y articulación social, a través de una estrategia y unas líneas de acción prioritaria.

Sin embargo, constatábamos que, pese a partir de situaciones de partida comparables, y tener disponibles instrumentos igualmente comparables, el desempeño, las dinámicas de desarrollo económico y social esperadas, diferían entre áreas, a veces de forma clamorosa. Una parte importante de la comunidad científica no solo no se planteaba estas cuestiones, sino que había asumido, implícitamente al menos, y hasta de forma a veces poco rigurosa, que las políticas públicas y los instrumentos de desarrollo y cooperación que a partir de estas se estaban implementando, eran las responsables directas de los procesos de cambio socioeconómico que se empezaban a detectar en muchas las zonas rurales. La agenda de investigación de una parte significativa del ruralismo en España se centró en el estudio de las políticas (de sus resultados, y a veces, de algunos de sus efectos), pero sin apenas plantearse cuestiones que, desde mi modesto punto de vista, eran previas y que estábamos pasando por alto.

A un nivel más genérico, pero muy acertado, R. Abramovay planteaba certeramente la situación, al señalar que

“La simpatía que despiertan las recomendaciones de política que emergen de esta literatura no elimina un problema importante: el riesgo de sustituir el estudio de las fuerzas sociales, de su interacción, de sus intereses y de sus conflictos, por la observación de la presencia o ausencia de elementos constitutivos de la cohesión de los territorios, sin tener una teoría que permita trazar hipótesis acerca de la naturaleza de estos elementos... En suma, se puede decir que la noción de territorio allana el camino para un avance notable del estudio del propio desarrollo, ya que invita a hacer hincapié en la manera como los diferentes actores – privados, públicos y asociativos – se relacionan en el plano local. El proceso de desarrollo es el resultado de la forma específica como son usados los factores materiales e inmateriales disponibles, en base a estas relaciones. Parte significativa de la bibliografía contemporánea sobre desarrollo local o territorial, sin embargo, se destaca por la ausencia de una teoría acerca de la interacción social que pueda inspirar hipótesis en cuanto a la situación diferenciada de las regiones abordadas. En su lugar aparecen descripciones poco fundamentadas teóricamente o, con más frecuencia, recomendaciones de política cuya base en realidades locales es, a menudo, tenue” (2006: 7-8)

En esta misma línea, el autor de esta tesis doctoral tampoco compartía ese supuesto implícito y mensaje sobre la capacidad explicativa de las políticas, presente tanto en buena parte de la literatura científica como en los discursos de los propios responsables públicos, multiplicado sin duda por la enorme caja de resonancia que ha supuesto todo lo relacionado con los programas Leader. Sin subvalorar la importancia de las políticas, era necesario atender a otras líneas de investigación, porque la constatación de desempeños y ritmos de cambio, avances y logros, tan diferentes entre unas zonas y otras (a veces, incluso vecinas), eran indicios suficientes de que había otras variables a las que no les estábamos prestando la atención suficiente. Se hacía necesario replantear la investigación, convirtiendo las políticas como variable

independiente (en sentido obviamente figurado) en la ecuación conceptual que tratábamos de abordar. Era necesario recuperar una variable dependiente, e introducirla en esa ecuación. Y pensábamos que esta residía en las personas, en las capacidades de la población local, porque éstas eran las que, por lo que veníamos viendo en las zonas rurales, podía tener un poder explicativo significativamente mayor del que se le estaba dado.

La siguiente cuestión era cómo abordar la variable “**personas y sus capacidades**”. Ello nos llevó al concepto de **capital social** y a la necesidad de prestarle mucha mayor atención a la variable social en general, y a la **interacción social** en particular. No pretendemos justificar aquí la substitución, ni consciente ni inconsciente, de una variable (políticas públicas) por otra (capital social), y abrazar de manera irreflexiva el capital social como la fuente “milagrosa” de explicación causal de las diferencias de desempeño y dinamismo de los territorios rurales. Pero era necesario, cuando menos, comprender y explicar (no de forma causal) mejor el contexto en el que surgen y tienen lugar las dinámicas de cambio, y era evidente que los procesos de interacción social podían ser un marco adecuado para ello. En todo caso, este enfoque permitiría completar información y análisis sobre el papel de las políticas públicas en los procesos de desarrollo socioeconómico en los territorios rurales.

En ocasiones a partir del capital social se ha pretendido explicar un círculo virtuoso del desarrollo. Se ha dicho que las áreas más desarrolladas son aquellas que contienen organizaciones más dinámicas, mayor apertura a “horizontes sociales” diferentes. Nuestro punto de partida es mucho más modesto. No pensamos que el capital social sea necesariamente el principio de ese círculo virtuoso que explica mayores avances en unas áreas que en otras. El capital social es también un resultado de esos procesos, y otras variables, que tal vez no nos hemos planteado, podrían contribuir a explicar mejor esos procesos.

Nuestro planteamiento es, por tanto, mucho más modesto. Pretende únicamente introducir la dimensión social en el análisis, y para ello vamos a una parte de esa dimensión social, el capital relacional y de interacción de actores relevantes en zonas rurales, porque lo que sí parece cierto es que, a través de sus decisiones, estos actores influyen de manera clara en cómo los territorios responden a los cambios en su entorno y cómo se adaptan a ellos.

En esta línea argumental, la primera pregunta que nos hemos hecho en esta investigación ha ido dirigida a la constatación de si los territorios rurales disponen de un stock de capital relacional que pueda considerarse relevante, con relación a los procesos socioeconómicos e institucionales ligados al enfoque territorial del desarrollo. A lo largo de la investigación se ha podido ver que, en una muy pequeña muestra de casos de estudio, hay diferencias importantes entre ellas. Por tanto, no hay respuesta única. De hecho, cabe hablar de territorios que se sitúan en fases diferentes

en su proceso de maduración y consolidación del stock de capital relacional. En todo caso, cabe hablar también de situaciones diferentes en función de la escala de análisis.

Una de las hipótesis centrales de la investigación era que parecía razonable esperar que en la escala de territorio rural Leader podíamos estar ante redes sociales sólidas, cohesionadas, y con un nivel de interacción social destacado. Sin que debamos suponer una relación causal directa, probablemente estas redes podrían estar asociadas a la combinación de, por un lado, los procesos de cambio socioeconómico, evidentes en prácticamente todas las áreas rurales, y, por otro, las estrategias basadas en la cooperación de actores sociales en el marco de los programas LEADER.

Sin embargo, a lo largo de la investigación se ha ido rechazando esta hipótesis, desde ángulos diversos. Primero, porque la presencia de alianzas relacionales es, en general, débil, no ya de subestructuras socio-relacionales amplias (de 9-10 miembros, por ejemplo), sino también si se tienen en cuenta las subestructuras más básicas, las díadas y las tríadas. De hecho, los análisis sobre reciprocidad diádica y transitividad triádica muestra resultados, por lo general, modestos, lo cual supone, de entrada, un obstáculo muy importante desde el punto de vista de la eficacia relacional. En segundo lugar, porque las alianzas relacionales dan lugar a subestructuras relativamente cohesivas, pero que en todo caso constituyen un factor de generación o acumulación de capital social bonding, pero la contribución al capital social linking, entre subestructuras cohesivas, tiende a ser reducido. Esto implica que los actores sociales se organizan en torno a “camarillas”, en las que proyectan su dinamismo social (siempre con relación al tipo de redes sociales que aquí se analizan, de actores vinculados a procesos de desarrollo). Sin embargo, estos mismos actores presentan, por lo general, déficits respecto de los vínculos (integración) entre “camarillas” o grupos cohesivos.

Cuando un actor es capaz de vincularse con grupos diferentes, ciertamente eso le confiere una capacidad de intermediación que, en última instancia, implica una posición de poder muy relevante. Pero este tipo de actores son muy escasos, y ello deriva en que constituyen las verdaderas élites socio-territoriales en las áreas rurales. Es cierto sin embargo que hay diferencias entre las diversas áreas rurales. Así, frente a modelos de fuerte concentración de esa capacidad de intermediación (poder), como ocurre en El Condado de Jaén, en otras áreas las tendencias apuntan a una mayor distribución de ese poder, seguramente sin perder por ello operatividad en las funciones de intermediación. Ello nos ha permitido detectar estilos de concentración de la capacidad de intermediación que pueden derivar en posiciones de liderazgo, pero también de bloqueo de la interacción. Es decir, la misma posición relacional, en algunos casos ésta implica claramente el desarrollo de funciones de liderazgo relacional en el territorio, mientras que en otras estamos ante situaciones en las que los actores con ese poder están ejerciendo un control y bloqueo a los flujos relacionales (a veces explícito), con consecuencias seguramente poco positivas para los procesos de desarrollo. Un análisis sobre el predominio de unos estilos u otro puede ser muy relevante de cara a la implementación de políticas públicas.

En este contexto, otro resultado especialmente relevante hace referencia a la amplitud territorial de las redes e interacción social. En general, el stock de capital relacional tiende a ser bastante débil en la escala de territorio Leader, y a veces solo algunos actores mantienen una presencia significativa en todo el territorio (lo cual no implica necesariamente hablar de interacción). Por tanto, dado que la articulación de los actores sociales y la conformación de estructuras de cooperación era (y sigue siendo) uno de los objetivos prioritarios de los programas Leader, cabe concluir que no se detectan avances significativos en esa línea, pese a las dos décadas y media de aplicación de los mismos. Las estructuras relacionales no tienen la escala de territorio rural como referencia, sino que son los tradicionales municipios y comarcas los que continúan constituyendo la referencia para la conformación de redes sociales, incluso tratándose de actores relevantes que, por su posición, era de esperar que operasen de forma significativa a escala supra-comarcal.

Sin embargo, más allá de la amplitud y la escala, las redes sociales muestran un cierto dinamismo. Así, por ejemplo, a través de la perspectiva longitudinal se ha podido comprobar una importante dosis de permeabilidad social, de incorporación, relativamente fácil, de nuevo actores, de flujos de relaciones entre los que llevan mucho tiempo formando parte de las élites socio-territoriales. Y esta permeabilidad social parece que no está afectada de manera significativa por cuestiones como la edad (flujos de relaciones intergeneracional sin demasiadas diferencias significativas) o el nivel de estudios (igualmente, flujos de relaciones entre actores con una base educativa, no necesariamente formativa, diferente).

Siendo cierto lo anterior, no ha de perderse de vista que la permeabilidad social está presente, probablemente ayudada por lo que podemos denominar las alianzas de clase. Es decir, la aparición de nuevos actores en la escena socio-relacional de las áreas rurales, y su incorporación sin demasiadas restricciones a las élites, podría interpretarse principalmente desde la perspectiva de los mecanismos de reproducción social, a lo cual contribuiría, también, las dinámicas relacionales y de interacción social.

Si uno de los resultados, preocupantes, es que la interacción social tiene lugar en grupos cohesivos relativamente bien delimitados y definidos (por tanto, contribución al stock de capital social *bonding* de ese grupo o territorio, pero mucho más escasa al de capital social *bridging*), el análisis de las pautas relacionales en función de algunas características atributivas tampoco permite ser excesivamente optimistas. No puede decirse que hay colectivos en los que predominen comportamientos abiertamente homofílicos; sin embargo, estas tendencias son más evidentes, salvo excepciones, entre los actores político-institucionales. Y esto es un resultado especialmente llamativo, y negativo, por cuanto era de esperar que, en estas escalas locales y comarcales, la clase política estuviese plenamente integrada, a efectos de interacción social, con actores que responden a otros perfiles, como los económico-empresariales, o los sociales propiamente dichos. Los actores político-institucionales no solo tienden a relacionarse más entre ellos, sino que, adicionalmente y como consecuencia, su

capacidad de intermediación queda, cuando menos, limitada. Con ello, tampoco estarían teniendo un papel especialmente significativo en la dinamización de la red social, salvo obviamente algunas excepciones importantes.

Ese planteamiento completarse preguntándonos no tanto por grupo de actores según perfil socio-profesional, sino en función de su posición social. En este caso, la cuestión sería si los actores más centrales tienden a ser lo suficientemente aperturistas como para jugar el papel verdaderamente estratégico que se les supone han de tener en la red social. Los resultados no permiten ser, tampoco en este caso, especialmente optimistas. No puede decirse que se trate de una élite homofílica. Sin embargo, las pautas detectadas confirman la tendencia, casi habitual, de las élites a poner en marcha y utilizar mecanismos de reproducción, y en este caso la posición dominante de estas élites socio-relacionales se orienta, salvo alguna excepción, más a la reproducción de clase que a verdaderos mecanismos de integración social en su entorno. Otro elemento preocupante más de cara a las estrategias de desarrollo socioeconómico en los territorios rurales.

Es decir, la aparente permeabilidad social a la hora de incorporar e integrar nuevos miembros a la red social se convierte en una estrategia inclusiva, pero orientada (consciente o inconscientemente), o que al menos parece tener como resultado, el fortalecimiento de las élites locales.

En definitiva, si hubiese que resumir en apenas unas frases los resultados de la tesis, podría decirse que

- a) en los territorios rurales se detecta una clase social, en sentido amplio, de actores vinculados a actividades de cierto dinamismo, y que ponen de relieve que en muchos casos hay procesos y cambios socioeconómicos relevantes, en la línea de la diversificación productiva y del desarrollo y consolidación de nuevos nichos productivos.
- b) En todos ellos se han gestionado políticas o programas de desarrollo rural, destinados a apoyar tales procesos socioeconómicos, pero también a fomentar una mayor articulación y cohesión de la sociedad local, y en particular, la cooperación entre los actores del territorio.
- c) Sin embargo, esa potencial combinación de dinamismo socioeconómico y programas de política pública, no parece estar asociados con lo que se esperaría que fuese un stock de capital social muy importante, al menos en la escala de territorio Leader. En esta escala la debilidad relacional es evidente, y solo algunos actores que, a la postre, ejercer posiciones de liderazgo, palfían los déficits de interacción social que se produce entre las diferentes subáreas.

- d) La debilidad se torna fortaleza cuando se cambia la escala de análisis y la perspectiva. Así, la capacidad de interacción es mucho mayor en la escala comarcal, con resultados incluso sorprendentes, de comarcas vecinas con prácticamente nula interacción entre ellas, pero a la vez con redes muy potentes en esa escala. Es el caso de las comarcas catalanas.
- e) Un proceso muy similar tiene lugar desde la perspectiva social. Si se analiza el conjunto de la red social, la debilidad en cuanto a cohesión es igualmente evidente (hecho en parte condicionado por el tamaño de la red social, así como la dispersión de los actores), con un muy reducido número de actores con posiciones muy centrales, y un gran número de actores con niveles medios y bajos de centralidad. Tanto la reciprocidad diádica como la transitividad triádica ponen de relieve que no estamos ante estructuras relacionales verdaderamente potentes e integradas. A esta tendencia escapan dos territorios, con redes sociales potentes incluso en la escala global (Bajo Aragón y Matarraña, por un lado, y las Sierras de Béjar y Francia, por otro).
- f) Salvo estos dos casos, el verdadero ámbito de interacción social se sitúa en el nivel de los grupos cohesivos, verdaderas “camarillas” de actores muy próximos y que constituyen verdaderas alianzas estratégicas (éstas no han de identificarse con las camarillas del ARS, a modo de cliques, porque el método de obtención es diferente).
- g) El resultado es que, frente a grupos muy claramente cohesivos, verdaderas élites socio-relacionales (capaces de interactuar a todos los niveles en la red social), hay otros que, con niveles de cohesión significativos, tienen una menor capacidad de interacción fuera de su grupo, y ocupan posiciones no marcadamente centrales en el contexto de la red social. El fortalecimiento de actores en este tipo de situaciones sería un factor estratégico de cara a la mejora de la cohesión social en el territorio en cuestión. En todo caso, quedan también grupos con posiciones marginales en el conjunto de la red social, pero también ellos, como grupo, con posición marginal, porque sus vínculos con actores externos al mismo tienden o suelen ser débiles.
- h) Si la interacción social entre grupos cohesivos es mejorable, también lo es entre colectivos. Especialmente, los actores político-institucionales son los menos aperturistas, y algunas tendencias endogámicas deberían poderse corregir a través de una mayor integración en la propia red social. Por el contrario, los actores técnico-gestores realizan, en la mayor parte de los casos, una excelente labor relacional, intermediando entre y hasta coordinando actores de diverso tipo.
- i) Este contraste entre la permeabilidad de actores técnico-gestores y la comparativamente bastante menor de los actores político-institucionales, se traslada a los actores en función de su nivel de centralidad. Sin que debamos

identificar (sobre todo porque sería erróneo) a este último colectivo con los actores más centrales, lo cierto es que estos últimos, que constituyen las élites socio-relacionales de los diferentes territorios, presentan pautas igualmente poco permeables. Es decir, salvo excepciones, no tienden a ser especialmente aperturistas (menos que grupos de actores con posiciones medias y bajas de centralidad), de manera que, de nuevo, los comportamientos menos permeables socialmente de las élites contrastan con actitudes mucho más permeables de actores con posiciones medias y bajas de prestigio social.

- j) Por tanto, podemos estar ante una misma respuesta, en dos ámbitos relacionales concebidos de forma diferentes. Por un lado, los grupos más cohesivos y, por otro, los actores más centrales. En ambos casos, y sin que la identificación completa, opera un mismo mecanismo, la reproducción social y la “defensa” frente a los mecanismos de ascenso de otros actores (muy claros en grupos de actores con posiciones marginales, que ejercen una cierta “presión” sobre el colectivo mejor posicionado, como forma de ascenso e integración social en las élites. Es decir, la permeabilidad social parecería ser más cosa de actores en posiciones medias y bajas de centralidad, en tanto que tienen tendencia al ascenso social, mientras que la reducida permeabilidad cabe asociarla a las élites socio-relacionales (por centralidad y capacidad de intermediación), como mecanismo de defensa y reproducción social.

Sin duda, estas y otras reflexiones han de sistematizarse y operativizarse de cara a las estrategias de desarrollo. Mientras tanto, la tesis doctoral no cierra una etapa, sino que, por el contrario, deja abierta una agenda de investigación que podría y sería interesante abordar, al menos, en el corto o medio plazo.

Hacia una agenda de investigación

En la línea de investigación del capital social en áreas rurales esta tesis no constituye el principio de una línea de trabajo, porque se han llevado a cabo investigaciones previas, tal vez no con el carácter sistemático con el que aquí se analiza específicamente la dimensión relacional del capital social. En todo caso, ciertamente tampoco es un punto y final. Al contrario, es necesario seguir profundizando en perspectivas complementarias que nos permitan mejorar nuestros conocimientos sobre cómo funcionan los procesos sociales en áreas rurales, y así poder informar más y mejor a los responsables públicos y tomadores de decisiones de cara a la implementación de políticas de desarrollo territorial. Además de ello, y por lo que respecta a los contenidos concretos de esta tesis doctoral, se habrían de completar con investigaciones en al menos cuatro direcciones.

En primer lugar, la **dimensión territorial**. En esta tesis doctoral la dimensión territorial ha estado presente solo de forma secundaria, atendiendo a la mayor o menor concentración de capital relacional en unas comarcas u otras, dentro de los diferentes casos de estudio. En ocasiones las propias subestructuras socio-relacionales tienen una proyección espacial tan clara (por ejemplo, actores de un mismo municipio, especialmente cabeceras comarcales), que obviamente se ha puesto de relieve. En este sentido, se ha puesto de relieve el importante papel que tienen tales municipios en cuanto que concentran una parte más o menos significativa de los actores sociales y las pautas de interacción social. Sin embargo, no se ha abordado un análisis sistemático de esta dimensión territorial ni de la proyección espacial de tales pautas.

Efectivamente, aquí se ha trabajado con una perspectiva socio-centrada de las redes sociales. Sin embargo, como se recordará, la entrevista a los actores sociales, en primera instancia, se ha planteado abordando su red personal de relaciones con actores considerados “relevantes” por ese mismo actor; es decir, no se les ha delimitado la red socio-centrada. El resultado es que de cada actor se dispone de su red personal, respondiendo a la misma pregunta (actores considerados relevantes de cara a los procesos de desarrollo socioeconómico y cambio político-institucional) con los que se mantenga relación.

A tenor de todo ello, dos aspectos, al menos, deberían tenerse en cuenta con relación a esta cuestión. El primero, la necesidad de descender a la escala municipal, y explorar con mayor precisión las tendencias espaciales de la interacción social. De esta forma, tendríamos una aproximación a la proyección espacial de los procesos de generación y acumulación de capital social tipo *bonding*. A su vez, este análisis debería también incorporar las características atributivas de los actores sociales, en tanto que posibles elementos explicativos de esas pautas de interacción social en el espacio.

No obstante, esta aproximación estaría incompleta si no se tiene en cuenta, también, la proyección externa al área rural. Por ello el segundo aspecto hace referencia a la necesidad de completar el análisis territorial interno al área rural, con la proyección externa de las pautas de interacción social. Para ello es necesario introducir la segunda dirección desde la que podría completarse la tesis doctoral en el futuro, la **perspectiva de redes personales**. Efectivamente, al haber trabajado con una red socio-centrada esta dimensión externa no formaba parte del análisis, y en todo caso se ha abordado desde la perspectiva de la interacción entre colectivos y entre territorios (comarcas). Sin embargo, hablando de redes personales parece razonable que se amplíe la escala y se tengan en cuenta y analicen con detalle cuáles son las pautas espaciales de la interacción social de tales actores relevantes. Esto nos puede dar una visión complementaria de los procesos y mecanismos de generación del capital social, incorporando ahora el capital social *bridging* (y, en su caso, *linking*), desde la perspectiva territorial. Uno de los aspectos importantes que puede resultar de este análisis es, por un lado, conocer la distribución territorial de las pautas de interacción de los actores

relevantes; pero, sobre todo, interesa analizar qué factores se asocian y explican, si los hubiera, esa proyección espacial de las pautas de interacción social.

Los criterios de contraste utilizados en esta tesis doctoral pueden seguir siendo perfectamente válidos, y así, por ejemplo, podremos preguntarnos en qué medida las redes personales de los actores político-institucionales presentan pautas diferenciadas, si tienen mayor o menor peso las relaciones externas, o igualmente en el caso de los actores económico-empresariales. Así, podríamos detectar qué pautas territoriales (internas versus externas) presentan los diferentes colectivos en cada uno de los casos de estudio. Por otro lado, podremos plantearnos si hay una relación directa entre posición relacional en la red social (centralidad) y el mayor o menor peso de las pautas de interacción con el exterior al área de estudio en las redes personales de los diferentes grupos de actores. A priori, cabría esperar que los más centrales fuesen también los que tengan una mayor proyección externa y, por tanto, pueden tener un potencial mucho más significativo en cuanto a la generación y acumulación de *bridging* territorial. Pero obviamente son cuestiones que han de explorarse y que permitirían completar las cuestiones que no han podido ser abordadas en esta tesis doctoral.

Ambas direcciones para las futuras investigaciones, incorporando tanto la dimensión territorial (profundizando en la perspectiva socio-centrada) como de redes personales (especialmente desde la perspectiva territorial externa a las áreas de estudio, porque la interna está parcialmente presente en los análisis ya realizados), supondrían un significativo valor añadido a nuestro estado de conocimientos, partiendo únicamente de la información ya disponible. Sin embargo, la tercera dirección en la que podrían orientarse y completarse futuras investigaciones hace referencia a otro tema de gran trascendencia y relevancia en la comunidad científica, la **perspectiva de género**. Efectivamente, a lo largo de la tesis doctoral se ha procurado tener en cuenta el género como una de las variables de contraste, y se ha destacado allí donde ha resultado significativo. Sin embargo, las posibilidades son mucho mayores y, en todo caso, sería necesario contextualizar las posibles investigaciones sobre las pautas de interacción social y territorial en función del género, en las corrientes bibliográficas sobre el cambio social y socioeconómico desde la perspectiva de género, con particular atención a las áreas rurales. El enorme potencial e interés de este enfoque ha quedado patente en alguna de las incursiones que hemos realizado recientemente desde esta perspectiva¹. Desde una aproximación a las características socio-demográficas de la mujer en las redes sociales de actores relevantes, algunos de los aspectos que resultan relevantes pueden ser las pautas de interacción y procesos de inserción diferenciales en las redes sociales de actores relevantes, la centralidad y liderazgo y su contribución desde el género al stock de capital social *bonding*, o las alianzas estratégicas y el papel

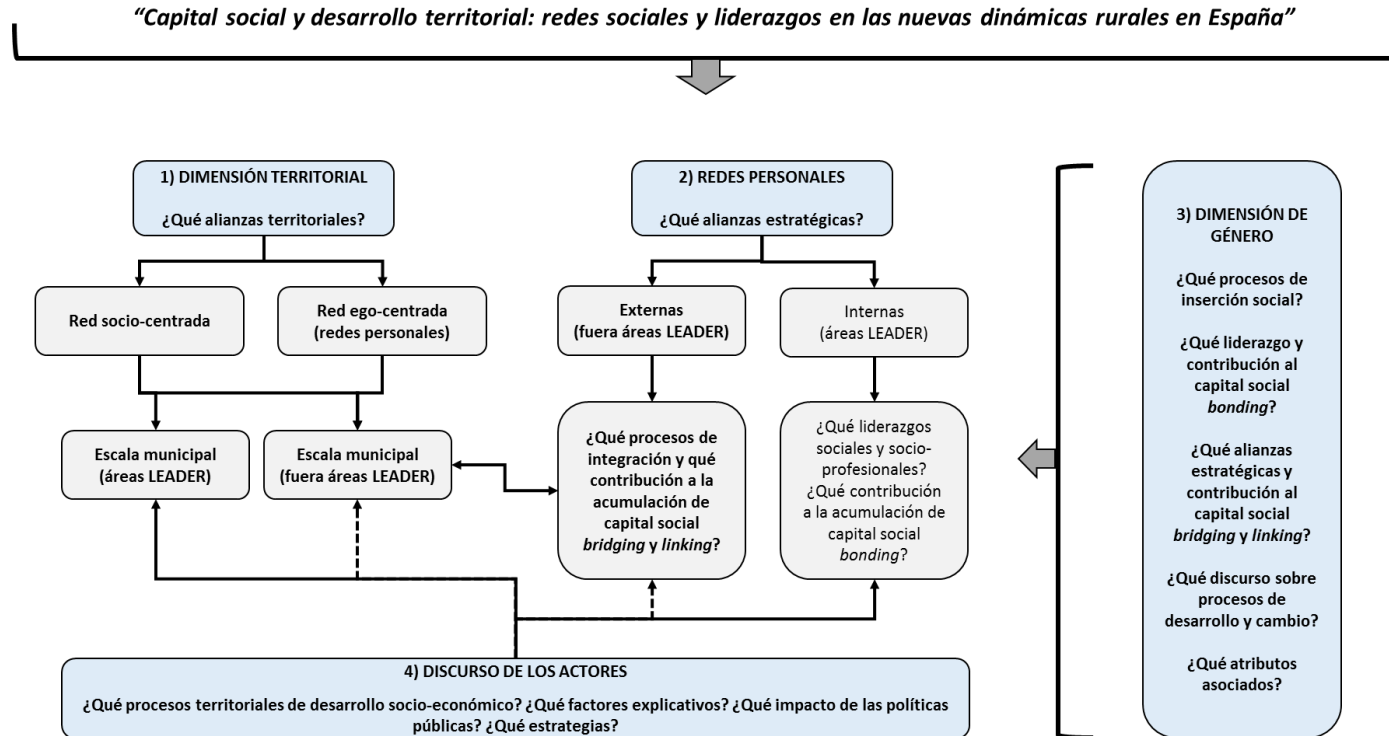
¹ Esparcia, J., Serrano, J.J. (2016): Analysing social networks in rural development: a gender approach. *International Review of Social Research*, 6(4): 206-220. Special Issue on *Recent Advancements, Developments and Applications of Personal Network Analysis*.

de la mujer como elemento de canalización de capital social *bridging* y *linking* (y, por tanto, análisis también de la combinación entre dimensión territorial y redes personales desde esta perspectiva de género), entre otros.

Obviamente cuando hablamos de la perspectiva de género no debemos ceñirnos a las pautas de interacción social y características atributivas asociadas, o la dimensión territorial de éstas, o las pautas diferenciadas en las redes personales. En los procesos de cambio y desarrollo socioeconómico de las áreas rurales la bibliografía científica pone claramente de relieve éstos tienen también una dimensión de género. Por ello, el análisis sobre los aspectos de interacción social puede y debería ser completado con el **análisis sistemático y detallado del discurso** de las protagonistas de buena parte de esos procesos de cambio y desarrollo socioeconómico. A lo largo de la tesis doctoral y, especialmente, en el capítulo referido a las subestructuras relacionales, se han hecho algunas menciones al importante papel de las mujeres. Como se ha podido ver, éstas tienen un papel muy relevante en la vertiente técnica y de gestión de los procesos de desarrollo (desde puestos que van desde los ya tradicionales agentes de empleo y desarrollo local, hasta otros de mayor responsabilidad como coordinadoras comarcales de determinadas áreas –turismo, promoción económica, etc.-, pero también algunos de responsabilidad, caso de delegación de cámara de comercio, entre otros). Sin embargo, son muchos los casos de mujeres con iniciativas de emprendimiento económico-empresarial verdaderamente fascinantes. En otros casos, las hemos encontrado a la vanguardia de los movimientos cívicos de base, además de papeles activos en la política institucional “tradicional”. Por tanto, en todas estas actividades hay un discurso social, económico, político y territorial tremendamente rico, que es susceptible de analizar y que debe ser prioritario en la agenda de investigación.

El análisis del discurso no es solo importante de cara a precisar esa perspectiva de género. Es fundamental para completar la visión que hasta aquí hemos podido extraer de los procesos de desarrollo y cambio socioeconómico en las áreas rurales. Por ello, debe ser también prioritario abordar, desde una perspectiva comprensiva, el análisis del discurso de los actores, para profundizar y completar esa visión, abordando tanto el diagnóstico que, desde su punto de vista hacen los actores en torno a tales procesos de cambio (en general y en su ámbito de actividad, en particular), los factores explicativos y, finalmente, llevar a cabo una aproximación a la valoración que hacen sobre el impacto de las políticas públicas (en particular, LEADER, y qué intervenciones deberían plantearse de cara a una mayor eficacia en la implementación de las estrategias de desarrollo. Alguna incursión exploratoria en este tipo de enfoque ha puesto de relieve que, también aquí, un trabajo sistemático y riguroso del discurso de los actores, podría permitirnos mejorar nuestro nivel de conocimientos y, con ello, por un lado, continuar contribuyendo al avance de nuestra frontera de conocimiento y, por otro, cumplir con la función social de la investigación.

HACIA UNA AGENDA DE INVESTIGACIÓN



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS ¹

Capítulo 1. Introducción. Hacia un marco analítico para el estudio de las dinámicas de los territorios rurales.

- Abramovay, R. (2006): Para una teoría de los estudios territoriales. Manzanal, M., Neiman, G. y Lattuada, M. (Coord.): Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorios. Ed. CICCUS, Buenos Aires, Argentina. En http://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1366311008abramovay_2006_teoria_estudios_territoriales_1_RIMISP_CARDUMEN.pdf (Fecha de consulta: 22-01-2015).
- Albuquerque, F. (2004): El Enfoque del desarrollo Económico Local. En Desarrollo Económico Local y Empleabilidad. Programa AREA – Organización Internacional del Trabajo.
- Becattini, G. (2001): Local Development and Embedded Large Firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, 13.
- Becattini, G. (2002): Del distrito industrial marshalliano a la ‘teoría del distrito’ contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Research*, (1): 9-32.
- Benko, G. (2006): Distritos industriales y gobernanza de las economías locales. El caso de Francia. *Economía Industrial* (359): 113-126.
- Bourdieu, P. (2003): *Las estructuras sociales de la economía*. Barcelona, Anagrama (edición original: 2000).
- Bryden, J. y Hart, K. (2001) – Dynamics of Rural Areas (DORA) – The International Comparison – An EU Project involving Germany, Greece, Scotland and Sweden – The Arkleton Trust – Aberdeen University.
- Burt, R. (1992): *Structural holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Caballero, G., Soto-Oñate, D. (2013): La nueva sociología económica y el nuevo institucionalismo en economía: enfoques contemporáneos. En Arias, X.C., Caballero, G. (Eds.): *Nuevo institucionalismo: gobernanza, economía y políticas públicas*. Centro de Investigaciones Sociológicas, pp. 131-156.
- Camagni, R., Maillat, D. (2006): *Milieux innovateurs. Théorie et politiques*. E. Economica – Anthropos.

¹ Se recoge en este apartado exclusivamente la bibliografía citada en el texto, organizada en función de los capítulos en los que ha sido citada. No se incluyen los enlaces web a recursos electrónicos no referidos a documentación científica ni tampoco referencias a otra bibliografía utilizada, pero no citada expresamente.

- Canto, C. del (2000): Nuevos conceptos y nuevos indicadores de competitividad territorial para las áreas rurales. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, 20: 69-84.
- Dematteis, G., Governa, F. (2005): Territorio y territorialidad en el desarrollo local. La contribución del modelo SLOT". *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 39: 31-58.
- Esparcia, J., Noguera, J. (1999): ¡Y llegó la hora de los territorios! Reflexiones en torno al territorio y el desarrollo rural. Ramos, E., (Ed.): *El Desarrollo rural en la Agenda 2000*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid. 1999, pp. 1-34.
- Fligstein, N. (2001): *Social Skill and the Theory of Fields*. Center for Culture, Organizations and Politics. U. of California - Berkeley. 45 p. En <http://escholarship.org/uc/item/26m187b1> (Acceso: 04-03-2016).
- Granovetter, M. (2005): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510.
- Grupo de Análisis sobre los Territorios Rurales (GATER) (2015): Hacia nuevas políticas de desarrollo territorial en las áreas rurales de la Comunidad Valenciana: incentivos territoriales, servicios públicos y gobernanza. Coord. por J. Esparcia. En Romero J., y Boix, A. (Eds.): *Democracia desde abajo. Nueva agenda para el gobierno local*. Universidad de Valencia, pp. 355-382. Disponible en http://www.uv.es/~javier/index_archivos/GATER%20-%20Pol%C3%ADtica%20Rural%20CV%20-%202015.pdf
- Gutiérrez, R. (2001): La nueva sociología económica: desarrollo y programa. En Durán, M.A. et al. (Eds.), *Estructura y cambio social*. Homenaje al Profesor Salustiano del Campo. Madrid, CIS.
- Lozares, C. (2003): Valores, campos y capitales sociales. *REDES – Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 4 (2): 33 p.
- Noguera, J. Esparcia, J. (2011): *Nuevos factores de desarrollo territorial*. Publicacions de la Universitat de València.
- Observatorio Europeo LEADER (1999): La competitividad territorial. Construir una estrategia de desarrollo territorial con base en la experiencia LEADER. Cuaderno Núm. 6, Fascículo 1. 43 p. En <http://ec.europa.eu/agriculture/rur/leader2/rural-es/biblio/compet/competitivite.pdf> (Fecha de consulta: 21-02-2015).
- Observatorio Europeo LEADER (1999): La competitividad territorial. Construir una estrategia de desarrollo territorial con base en la experiencia LEADER. Cuaderno Núm. 6, Fascículo 1. 43 p. En <http://ec.europa.eu/agriculture/rur/leader2/rural-es/biblio/compet/competitivite.pdf> (Fecha de consulta: 21-02-2015)
- Pozas, M.A., Mora, M., Pérez, J.P. (2004): La sociología económica: una lectura desde América Latina. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO – Costa Rica). Cuadernos de Ciencias Sociales, 134, 96 p., En <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan030192.pdf> (Acceso: 25-02-2016).

- Romero, J., Farinós, J. (2011): Redescubriendo la gobernanza más allá del buen gobierno. Democracia como base, desarrollo territorial como resultado. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 56: 295-319.
- Sumpsi, J.M. (2006): Experiencias de desarrollo rural con enfoque territorial en la Unión Europea y América Latina. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 209: 41-71.

Capítulo 2: Estado de la cuestión. Desarrollo territorial en áreas rurales y capital social

- Esparcia et al., (2015a), “From Development to Power Relations and Territorial Governance: Increasing the Leadership Role of LEADER Local Action Groups in Spain”,
- Esparcia et al. (2015b) “A perspective of LEADER Method in Spain based on the Analysis of Local Action Groups”,
- Cheshire et al., (2015) “Community resilience, social capital and territorial governance”.
- Andersson, K., Sjöblom, S., Marsden, T. and S. Skerrat. 2012. Conclusion: Progressing from Governance Challenges to Approaching ‘Must Hit’ Spatial Policy Targets. In Sjöblom, S., Andersson, K., Marsden, T. and S. Skerrat (Eds.), *Sustainability and Short-term Policies*. Ashgate Publisher, pp. 301-320.
- Bartol, K.M. and Zhang, X., 2007. Networks and leadership development: Building linkages for capacity acquisition and capital accrual. *Human Resource Management Review* 17(4), pp. 388-401.
- Beer, A. 2014. Leadership and the governance of rural communities. *Journal of Rural Studies*. 34, 254-262.
- Böcher, M., 2008. Regional governance and rural development in Germany: the implementation of LEADER+. *Sociologia Ruralis* 48 (4), 373-388.
- Bryden, J. and Hart, K.J. (Eds.) 2004. Why Local Economies Differ: the Dynamics of Rural Areas in Europe. Edwin-Mellen Press.
- Buciega, A., Esparcia, J. and Noguera, J. 2001. ASAM Ambassieras Rural PArtnership, Spain. In Cavazzani, A. and M. Moseley (Eds.), *The Practice of Rural Development Partnerships in Europe*. Project PRIDE Research Report (Partnerships for Rural Integrated Development in Europe), pp. 299-310.
- Camacho, F. and Esparcia, J. 2014. From social networks to discourse analysis. A case study of rural development (NW of Murcia, Spain). *Social Networks and Local Development, 1st European Conference on Social Networks*, Barcelona, July 1st-4th.

- Connelly, S., Richardson, T. and Miles, T. 2006. Situated legitimacy: Deliberative arenas and the new rural governance. *Journal of Rural Studies*, 22, pp. 267-277.
- Csurgó, B., Kovách, I. 2015. The LEADER Programme in Hungary – Bottom-up Development with Top-down Control? In Granberg, L., Andersson, K., and I. Kovach (Eds.), *Evaluating the European Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher, 53-77.
- Dargan, L. and Shucksmith, M. 2008. LEADER and Innovation. *Sociologia Ruralis* 48 (3) pp. 274–291.
- ENRD (European Network for Rural Development). 2010a. *Summary of the Extended Report on the Implementation of LEADER Approach*. Brussels: European Network for Rural Development.
- ENRD (European Network for Rural Development). 2010b. *The Implementation of the bottom-up approach. Extended Report*. Brussels: European Network for Rural Development.
- ENRD (European Network for Rural Development). 2011. *Supplementary Report on specific aspects of LEADER approach implementation*. Brussels: European Network for Rural Development.
- Esparcia J. and Escribano, J. 2012. Social Networks and Social Capital in Rural Development in Spain. *XIII World Congress of Rural Sociology*, July 29-August 4th, Lisbon.
- Esparcia, J. (coord.) 2015. Towards new territorial development policies in rural areas in the region of Valencia: Territorial incentives, public services and governance. In Romero, J. and A. Boix (Eds.), *Grassroots Democracy: New Agenda for Local Government. Public Policy, Social Cohesion and Good Governance in the region of Valencia after the reform of local government*. University of Valencia Publications, pp. 355-382. [in Spanish]
- Esparcia, J. (Dir.) 1998. *Intermediate Evaluation of the EU Initiative LEADER II in the region of Valencia*. Conselleria de Agricultura, Pesca y Alimentación. Generalitat Valenciana. 2 Vols. [In Spanish].
- Esparcia, J. 2000. The LEADER programme and the rise of rural development in Spain. *Sociologia Ruralis*, 40(2), pp. 200-207.
- Esparcia, J. 2001. The evaluation of rural development programmes. In Pillet, F. and Plaza, J. (Eds.), *Lessons of Rural Development. A training approach from and for the region of Castilla-La Mancha*. Universidad de Castilla-La Mancha, CEDERCAM-Asociación para el Desarrollo Rural de Castilla-La Mancha, pp. 159-166 [in Spanish]
- Esparcia, J. 2006. LEADER II and PRODER in the rural development in Spain. In Frutos, M.L. and Ruíz, E. (Eds.), *Territorial Strategies of Rural Development*. Institución Fernando El Católico, Zaragoza, Diputación de Zaragoza, pp. 65-89 [in Spanish].
- Esparcia, J. 2009. The new structure of European Rural Development Policy 2007-2013. Innovations and Challenges. In Gómez-Espín, J.M. and R. Martínez-Medina (Eds.), *Rural Development in the XXI Century: New Orientations and*

- Territories. XIX. Coloquio de Geografía Rural, Murcia, Servicio de Publicaciones Univ. de Murcia, pp. 167-202 [in Spanish].
- Esparcia, J. 2012. The Local Action Groups. In MARM (Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino) *LEADER in Spain (1991-2011). An Active Contribution to Rural Development*. Madrid: MARM, pp. 97-124 [in Spanish].
- Esparcia, J. and Buciega, A. 1998. Considerations about LEADER. Issues for the Discussion. *Ruralia*, 1: 13-18 [in Spanish].
- Esparcia, J. and Escribano, J. 2013a. Social networks, leadership and resilience in times of crisis. Some evidences for rural Spain. In *Rural Resilience and Vulnerability: The rural as locus of solidarity and conflict in times of crisis*. XXVth Congress of European Society for Rural Sociology, 29th July-1st August, Florence. Pisa: Laboratorio di studi rurali SISMONDI, pp. 151-152.
- Esparcia, J. and Escribano, J. 2013b. Crisis and resilient rural communities. Evidences from the Biosphere Reserve of Sierra de Béjar and Francia (Spain). In *Rural Resilience and Vulnerability: The rural as locus of solidarity and conflict in times of crisis*. XXVth Congress of European Society for Rural Sociology, 29th July-1st August, Florence. Pisa: Laboratorio di studi rurali SISMONDI, pp. 115-116.
- Esparcia, J. and Estrela, M.J. 1991. Analyzing the management and promotion programme of Mountain Agriculture of the Alto Mijares and Alto Palancia (Castellón, Valencia). *Cuadernos de Geografía* (49): 69-88 [in Spanish].
- Esparcia, J. and Noguera, J. 2003. *Geographical Report Spain. Ex-post evaluation of the Community Initiative LEADER II*. ÖIR-Managementdienste GmbH, pp. 195-256. Vienna. European Comisión – DG AGRI.
- Esparcia, J. and Noguera, J. 2004. *Study for the methods for and success of mainstreaming LEADER innovations and approach into rural development programmes. Spain (PRODER Programme)*. European Comisión – DG AGRI, 09/2003 - 03/2004.
- Esparcia, J., Escribano, J., Sánchez, D., and Rubio, P., 2014. Leadership and power: an approach from social networks in rural areas in Spain. *Social Networks and Local Development, 1st European Conference on Social Networks*, Barcelona, July 1st-4th.
- Esparcia, J., Escribano, J., Buciega, A. 2015. A Perspective of LEADER Method in Spain Based on the Analysis of Local Action Groups. In Granberg, L., Andersson, K., and I. Kovach (Eds.), *Evaluating the European Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher, 33-51.
- Esparcia, J., Moseley, M. and Noguera, J. 2000. (Eds.), *Exploring rural development partnerships in Europe. An analysis of 330 local partnerships across eight EU countries*. Valencia: University of Valencia.
- Esparcia, J., Noguera, J. and Pitarch, M.D. 2001. LEADER in Spain: Rural development, power, legitimization, learning and new structures. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 37: 95-113 [in Spanish].
- Falkowski, J. 2013. Political accountability and governance in rural areas: Some evidence from the Pilot Programme LEADER+ in Poland. *Journal of Rural Studies*, 32: 70-79.

- Garrido, F. and Moyano, E. 2002. Capital social y desarrollo en zonas rurales. *Revista Internacional de Sociología*, 33, sep.-dic. 67-96.
- Goodwin, M. 1998. The Governance of Rural Areas: Some Emerging Research Issues and Agendas. *Journal of Rural Studies*, Vol. 14 (1), pp. 5-12.
- Granberg, L., Andersson, K. and Kovách, I. (Eds.), 2015. *Evaluating the European Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher.
- Halfacree, K., Kovách, I., Woodward, R. (Eds.), 2002. *Leadership and Local Power in European Rural Development*. Ashgate Publisher.
- Hajer, M. and Wagenaar, H. (Eds.), 2003. *Deliberative policy analysis: understanding governance in network societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Herraiz, C. 2014. *Social Capital and Territorial Development: Social Networks, LEadership and Power Structures in the new Rural Dynamics. Study cases of LAG of PRODESE (Cuenca, Castilla-La Mancha) and PORTMADER (Castellón, Valencia)*. Master Thesis, CIHEAM-Universidad de Valencia-Universidad de Lleida [in Spanish].
- Jordan, A., Wurzel, R., Zito, A., 2005. The rise of 'New' policy instruments in comparative perspective: has governance eclipsed government? *Polit. Stud.* 53, 477-496.
- Kiss, D., Veress, E. 2015. Bottom-up Initiatives and Competing Interest in Transylvania. In Granberg, L., Andersson, K., and Kovach, I. (Eds.), *Evaluating the European Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher, 165-181.
- Kovách, I. 2000. LEADER, a new social order, and the central –and East-European countries. *Sociologia Ruralis*, 40(2), pp. 181-189.
- Kóvach, I. and Kucerova, E. 2006. The Project class in central Europe: the Czech and Hungarian cases. *Sociologia Ruralis*, 46 (1), pp. 3-21.
- Larsson, L., and C. Waldenström. 2012. Leader as a Means for Strengthening Rural Development Capacity: From Project Output to the Embedding of Outcomes. In Sjöblom, S., Andersson, K., Marsden, T. Skerrat, S. (Eds.), *Sustainability and Short-term Policies*. Ashgate, pp. 17-34.
- Lee, J., Árnason, A., Nightingale, A. and Shucksmith, M. 2005. Networking: Social Capital and Identities in European Rural Development. *Sociologia Ruralis*, Vol. 45 (4), pp. 269 – 283.
- Lowe, P., Murdoch, J. and Ward, N. 1995. Networks in Rural Development: Beyond Exogenous and Endogenous Models. In Van Der Ploeg, J.D. Ed. *Beyond modernization: the impact of endogenous rural development*. Assen, Netherland: Van Gorcum, pp. 87-105.
- MARM (Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino). 2012. *LEADER en España (1991-2011). Una contribución activa al desarrollo rural*, Madrid: MARM.
- Marsden, T. 2013. From post-productionism to reflexive governance: Contested transitions in securing more sustainable food futures. *Journal of Rural Studies*, 29: 123-134.

- Marsden, T. and Murdoch, J. 1998. The shifting nature of rural governance and community participation. *Journal of Rural Studies*, Special Issue, 14(1), pp. 1-4.
- Metis GmbH, 2010. Case study: Jerte Valley (Spain). *Ex-post Evaluation of Leader Plus*, pp. 198-216. Vienna.
- Moyano, E. 2001. El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo. *Revista de Fomento Social*, 56 (221): 35-63, 43.
- Moyano, E. 2005. Social and economic changes and players in rural areas of the south of Europe. First version in B. Kasimis and Marsden, T. (Eds.), 2003. *Agricultural policies and rural development in Europe*, Ashgate Publishers. [first version: mimeo].
- Murdoch, J. 2000. Networks – A new paradigm of rural development? *Journal of Rural Studies*, 16(4), pp. 407-419.
- Nousiainen, M. 2015. A Political Perspective on LEADER in Finland – Democracy and the Problem of ‘Troblemakers’. In Granberg, L., Andersson, K., and Kovach, I. (Eds.), *Evaluating the European Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher, 95-109.
- OECD. 2006. *The New Rural Paradigm. Policies and Governance*. OECD Rural Policy Reviews, Paris.
- Plaza, J.I. 2005. Desarrollo y diversificación en las zonas rurales de España: el programa PRODER. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 39: 399-422.
- Ray, C. 2000. The EU LEADER Programme: Rural Development Laboratory. *Sociología Ruralis*. 40-2, pp. 163-171.
- Rhodes, R. 1996. The new governance: Governing without government. *Political Studies*. XLIV, 652-667.
- Rhodes, R. 1997. *Understanding Governance: Policy Networks, Reflexivity and Accountability*. Open University Press, Milton Keynes.
- Sáenz, C. 2012. Dinamización. In Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino: *LEADER en España (1991-2011). Una contribución activa al desarrollo rural*. Madrid: Red Rural Nacional, Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, pp. 69-92.
- Sánchez, P., Gallardo and Ceña, F. 2014. Rural areas face the economic crisis: analyzing the determinants of successful territorial dynamics. *Journal of Rural Studies* 35, 11-25.
- Scott, M. 2004. Building institutional capacity in rural Northern Ireland: the role of partnership governance in the LEADER II programme. *Journal of Rural Studies* 20 (1), pp. 49-59.
- Serrano, J.J. 2014. *Relational Social Capital and Rural Development in the county of Rincón de Ademuz (Valencia), 1994-2013*. Master Thesis, Department of Geography, University of Valencia [in Spanish]
- Shortall, S. 2008. Are rural development programs socially inclusive? Social inclusion, civic engagement, participation and social capital: exploring the differences. *Journal of Rural Studies* 24 (4), pp. 1-8.

- Shortall, S. and Shucksmith, M. 1998. Integrated Rural Development: Issues Arising from the Scottish Experience. *European Planning Studies*, 6 (1), pp. 73-88.
- Shucksmith, M. 2000. Endogenous development, social capital and social inclusion: perspectives from LEADER in the UK. *Sociologia Ruralis* 40 (2) pp. 208–218.
- Shucksmith, M. and Shortall, S. 2001. Rural Development in practice: Issues Arising in Scotland and Northern Ireland. *Community Development Journal*, 36(2), pp. 122-133.
- Sorensen, E. 2006. Meta-governance: the changing role of politicians in processes of democratic governance. *The American Review of Public Administration*, 36, pp. 98-114.
- Stoker, G. 1996. *Governance as theory: Five propositions*. Mimeo. Cited by Goodwin (1998).
- Stone, C. 1989. *Regime Politics*. University Press, Kansas.
- Storey, D. 1999. Issues of Integration, Participation and Empowerment in Rural Development: The Case of LEADER in the Republic of Ireland. *Journal of Rural Studies*, 15(3), pp. 307-315.
- Thuesen, A.A. 2010. Is LEADER Elitist or Inclusive? Composition of Danish LAG Boards in the 2007-2013 Rural Development and Fisheries Programmes. *Sociologia Ruralis*, 50 (1): pp. 31-45.
- Alburquerque, F. (2001): «La importancia del enfoque del desarrollo económico local», en Vázquez Barquero, A., y Madoery, O. (eds.), *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de Desarrollo Local*, Rosario (Argentina), Homo Sapiens, 176-199.
- Banco Mundial (2002): *Cuestionario integrado para la medición del capital social*, Grupo de expertos en capital social, Banco Mundial (en <http://preval.org/es/content/cuestionario-integrado-para-la-medici%C3%B3n-del-capital-social>, fecha de consulta: 01-08-2014).
- Barreiro, F. (2003): *El capital social: què és i com es mesura*. Síntesi, 6, Diputació de Barcelona, 48.
- Boisier, S. (2001): «Desarrollo local: ¿de qué estamos hablando?», en Vázquez Barquero, A., y Madoery, O. (eds.), *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de Desarrollo Local*, Rosario (Argentina), Homo Sapiens, 48-74.
- Borgatti, S. P.; Everett, M. G., y Johnson, J. C. (2013): *Analyzing Social Networks*, Sage Publications UK.
- Borgatti, S. B.; Jones, C., y Everett, M. G. (1998): «Network measures of social capital», *Connections* 21 (2), 36.
- Bourdieu, P. (1986): «The Forms of Capital», en Richards J. G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York:, Greenwood Press, 241-258.
- (1989a): «El espacio social y la génesis de las clases», *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas*, III-7, 27-55.

- (1989b): «Social Space and Symbolic Power», *Sociological Theory*, 7-1, 14:25.
- Buarque, S. (1999): *Metodología de Planejamento do Desenvolvimento Local e Municipal Sustentável*, Brasília, INCRA/IICA.
- Buciega, A. (2012): «Capital social y LEADER. Los recursos generados entre 1996 y 2006», *Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, 2, 111-144.
- Buciega, A., y Esparcia, J. (2013): «Desarrollo, Territorio y Capital Social. Un Análisis a partir de Dinámicas Relacionales en el Desarrollo Rural». *REDES - Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 24 (1), 81-113.
- Burt, R. (1992): *Structural Holes*. Cambridge, Harvard University Press.
- Camagni, R. (2003): «Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio», *Investigaciones Regionales*, 2, 31-57.
- Caravaca, I., y González, G. (2009): «Las redes de colaboración como base del desarrollo territorial», *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 19.
- Cheshire, L.; Esparcia, J., y Shucksmith, M. (2015): «Community resilience, social capital and territorial governance», *AGER - Journal of Depopulation and Rural Development Studies*, 18, 7-38.
- Coleman, J. (1988): «Social Capital in the creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Esparcia, J. (2012a): «From Business to Territorial and Social Networks in Rural Development: Experiences from rural Valencia (Spain)», en Sjöblom, S., et al. (eds.), *Sustainability and Short-term Policies. Improving Governance in Spatial Policy Interventions*, Ashgate Publisher, 261-299.
- (2012b): «Evolución reciente, situación actual y perspectivas futuras en el desarrollo rural en España en la UE», *Revue Marocaine d'Administration Locale et de Développement (REMALD)*, 53-84.
- (2014): «Innovation and networks in rural areas. An analysis from European innovative projects», *Journal of Rural Studies*, 34, 1-14.
- (2015): «Desarrollo local», en López Trigo, L. (dir.), *Diccionario de Geografía Aplicada y Profesional. Terminología de análisis, planificación y gestión del territorio*, Univ. de León, 165-168.
- Esparcia, J., y Escribano, J. (2014): «Capital social relacional en áreas rurales: un estudio a partir del análisis de redes sociales», en Cortizo, J.; Redondo, J. M., y Sánchez, M. J. (coords.), *De la Geografía Rural al Desarrollo Local*, Homenaje a Antonio Maya, Universidad de León, 215-230.
- Esparcia, J.; Escribano, J., y Buciega, A. (2015): «A perspective of LEADER Method in Spain based on the Analysis of Local Action Groups», en Granberg, L.; Andersson, K., y Kovach, I. (eds.), *Evaluating the LEADER Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*, Ashgate Publisher, 33-51.

- Everett, M. G., y Borgatti, S. P. (2005): «Ego-Network Betweenness», *Social Networks*, 27 (1), 31-38.
- (2014): «Networks Containing Negative Ties», *Social Networks*, 38, 111-120. Farr, J. (2004): «Social Capital. A Conceptual History», *Political Theory*, 32 (1), 6-33.
- Fedderke *et al.* (1999): «Economic Growth and Social Capital. A critical reflection», *Theory and Society*, 28 (5), 709-745.
- Fukuyama, F. (1995): *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, New York, The Free Press.
- Granovetter, M. (1973): «The strength of weak ties», *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380.
- (1985): «Economic action and social structure: The problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510.
- Hanifan, L. J. (1916): «The Rural School Community Center», *American Academy of Political and Social Science*, vol. 67, 130-138.
- Hernández, C., y Camarero, C. (2005): «Marketing de relaciones y creación de capital social: el caso de las agencias de desarrollo local», *Ekonomiax Revista Vasca de Economía*, 58, 296-323.
- Hess, M. (2004): «“Spatial” relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness», *Progress in Human Geography*, 28, 2, 165-186.
- Jordán, J. M.; Antuñano, I., y Fuentes, V. (2013): «Desarrollo endógeno y política anti-crisis», *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 78, 245-263.
- Lin, N. (1999): «Building a Network Theory of Social Capital», *Connections*, 22 (1), 28-51.
- (2001): *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Nueva York, Cambridge University Press, Structural Analysis in the Social Sciences.
- Lozares, C.; López Roldán, P.; Verd, J. M.; Martí, J., y Molina, J. L. (2011): «Cohesión, Vinculación e Integración sociales en el marco del Capital Social», *REDES - Revista hispana para el análisis de las redes sociales*, 20 (1), 1-28.
- Millán, R., y Gordon, S. (2004): «Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas», *Revista Mexicana de Sociología*, 4, 711-747.
- Moyano, E. (2001): «El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo», *Revista de Fomento Social*, 56, 35-63.
- Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action*, Cambridge University Press (Citado en Woolcock, 1998).
- Portela, M., y Neira, I. (2003): *Capital social: las relaciones sociales afectan al desarrollo*, Barcelona, Instituto Internacional de Gobernabilidad de Cataluña, Working Paper, 30, en http://www.girona.cat/ccivics/docs/capital_social.pdf.
- (2012): «Capital social y bienestar subjetivo. Un análisis para España considerando sus regiones», *Investigaciones Regionales*, 23, 5-27.

- Portes, A. (1998): «Social capital: Its Origins and Application in Modern Sociology», *American Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Putnam, R. (1995): «Bowling alone. American's declining social capital», *Journal of Democracy*, 6/1, 65-78.
- Putnam, R. (2000): *Bowling alone. The collapse and revival of American community*, New York, Simon & Schuster, Traducción castellana en Putnam, R. (2002): *Solo en la bolera, Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*, Barcelona, Galaxia Gutenberg- Círculo de Lectores.
- Putnam, R.; Leonardi, L., y Nanetti, R. Y. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Rodríguez-Modroño, P. (2012): «Análisis relacional del capital social y el desarrollo de los sistemas productivos regionales», *REDES - Revista Hispana para el análisis de las redes sociales*, 23 (9), 261-290.
- Rodríguez-Modroño, P., y Román, C. (2005): «El capital social como factor de competitividad y desarrollo empresarial», *EKONOMIAZ - Revista Vasca de Economía*, 59, 214-231.
- Shucksmith, M. (2000): «Endogenous development, social capital and social inclusion: perspectives from LEADER in the UK», *Sociologia Ruralis*, 40 (2): 208-218.
- Vázquez Barquero, A. (1988): *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*, Madrid, Pirámide.
- (2009): *Desarrollo local, una estrategia para tiempos de crisis*, Apuntes del CENES, XXVIII, núm. 47, 117-132.
- Woolcock, M. (1998): «Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework», *Theory and Society*, 27, 151-208.
- Woolcock, M., y Narayan, D. (2000): «Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy», *World Bank Research Observer*, vol. 15 (2), 225-249. (Traducción al castellano en <http://preval.org/documentos/00418.pdf>, fecha de consulta: 01-08-2014).
- Zak, P., y Knack, S. (2001): «Trust and Growth», *Economic Journal*, 111 (470), 295-321

Capítulo 3. Modelo teórico-conceptual e hipótesis de investigación

- Bourdieu, P. (1986): The Forms of Capital. Original en Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, pp. 241-258.
- Burt, R. (2000): The network structure of social capital. *Research in Organizational Behaviour*, Vol. 22: 345-423.
- Coleman, J.S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Harvard University Press.

- Cross, R., Borgatti, S., Parker, A. (2002): Making Invisible Work Visible: Using Social Network Analysis To Support Strategic Collaboration. *California Management Review*, 44(2): 25-46.
- Doreian, P., Conti, N. (2012): Social Context, spatial structure and social network structure. *Social Networks*, 34: 32-46.
- Häuberer, J. (2011): *Social Capital Theory. Towards a Methodological Foundation*. Verlag für Sozialwissenschaften, Viena.
- Inkpen, A., Tsang, E. (2005): Social Capital, Networks, and Knowledge Transfer. *Academy Management Review*, 30(1): 146-165.
- Lin, N. (1999). Building a Network Theory of Social Capital *Connections*, 22(1):28-51.
- Lin, N. (2001). *Social Capital: a theory of social structure and action*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Lin, N. (2001): Building a Network Theory of Social Capital. *Connections*, 22(1): 28-51.
- Lozares, C., López, P., Verd, J.M., Molina, J.L. (2011): Cohesión, Vinculación e Integración sociales en el marco del Capital Social. *REDES-Revista hispana para el análisis de redes sociales*, Vol. 20(1).
- Lozares, C., y Verd, J.M. (2013): De la homofilia a la cohesión social y viceversa. *REDES-Revista hispana para el análisis de redes sociales*, Vol. 20(2).
- Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (2009): Población y Sociedad Rural. Análisis y Prospectiva. En http://www.mapama.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-prospectiva/Agrinfo12_tcm7-161562.pdf (Acceso: 12-03-2016).
- Tzanakis, M. (2013): Social capital in Bourdieu's, Coleman's and Putnam's theory: empirical evidence and emergent measurement issues. *Educate*, Vol. 12 (2): 2-23.

Capítulo 4. Enfoque metodológico y universos de análisis

- Al-Taie, M.Z., Kadry, S. (2017): Information Diffusion in Social Networks. In *Python for Graph and Network Analysis*, Springer, pp. 165-184.
- Bellotti, E. (2014): *Qualitative networks: Mixed Methods in Sociological Research*, London: Routledge.
- Borgatti, S. On Network Theory. *Organization Science* (Articles in Advance), pp. 1-14 (doi 10.1287/orsc.1110.0641).
- Borgatti, S., Everett, M. (2013): *Analyzing Social Networks*, Sage.
- Borgatti, S., Jones, C. (1998): Network Measures of Social Capital. *Connections*, 21 (2): -36 (10 p.).
- Borgatti, S., Mehra, A., Brass, D. and Labianca, G. (2009). Network Analysis in the Social Sciences. *Science*. Vol. 323. no. 5916: 892 – 895.

- Buciega, A. (2009): Capital Social en el marco de los Grupos para el Desarrollo Rural LEADER. Análisis de casos en la provincia de Valencia. Tesis Doctoral, sep. 2009. Dir. J. Esparcia.
- Buciega, A., Esparcia, J. (2013): Desarrollo, Territorio y Capital Social. Un Análisis a partir de Dinámicas Relacionales en el Desarrollo Rural. *REDES - Revista Hispánica para el Análisis de Redes Sociales*, Vol. 24 (1), pp. 81-113.
- Chung, K., Hossain, L., Davis, J. (2005): Exploring Sociocentric and Egocentric Approaches for Social Network Analysis, *Paper presented at the International Conference on Knowledge Management in Asia Pacific*, Wellington, New Zealand, November 27-29, 2005. En <http://xurl.es/dyouj>. (Fecha de consulta: 24-03-2016).
- Comunicación de la Comisión a los Estados Miembros (14 de abril de 2000). Diario Oficial de las Comunidades Europeas (2000/C 139/05).
- Creswel, J.W. (2003): *Research design. Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*. Sage Publications.
- Dhankal, c., Blanchemandche, S., Clemençon, S., Rona-Tas, A., Rossi, F. (2010): Dissemination of Health Information within Social Networks. En *Networks in Social Policy Problems*, Cambridge University Press.
- Esparcia (1990): *Las zonas desfavorecidas en el contexto de la planificación rural. Análisis de infraestructuras y equipamientos y su aplicación al Arco Ibérico Meridional*. Tesis Doctoral. Universidad de Valencia.
- Everett, M., Borgatti, S. (2012): Networks containing negative ties. *Social Networks*, 38: 111-120.
- Freeman, L. (1979): Centrality in Social Networks: Conceptual clarification. *Social Networks*, 1: 215-239.
- Garrido, F., Moyano, E. (2002): Capital social y desarrollo en zonas rurales. Un análisis de los programas LEADER II y PRODER en Andalucía. *Revista Internacional de Sociología*, 33: 67-96.
- Garrido, F., Moyano, E. (2002): Capital social y desarrollo en zonas rurales. Un análisis de los programas LEADER II y PRODER en Andalucía. *Revista Internacional de Sociología*, 33: 67-96.
- Hanneman, Robert A. and Mark Riddle. 2005. *Introduction to social network methods*. Riverside, CA: University of California, Riverside. En <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/nettext/>
- Kadushin, C. (2013): *Comprender las redes sociales. Teorías, conceptos y hallazgos*. Centro de Investigaciones Sociológicas (1ª edición: 2012).
- Lee, J., Árnason, A., Nightingale, A. y Shucksmith, M. (2005): Networking: Social Capital and Identities in European Rural Development. *Sociología Ruralis*, 45(4): 269-283.
- Lozares, C., Martí, J., Molina, J.L. García-Macías, A., (2013): La cohesión-integración versus la fragmentación social desde una perspectiva relacional. *Metodología de Encuestas*, 15: 57-75.

- Lozares, C., Verd, J.M., Barranco, O. (2013): El potencial analítico de las Redes socio-métricas y ego-centradas: una aplicación al estudio de la Cohesión-Integración de colectivos sociales. *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 26: 35-62.
- Marquardt, D., Möllers, J. and Buchenrieder, G. (2012): Social Networks and Rural Development: LEADER in Romania. *Sociologia Ruralis*. 52(4): 398-431.
- Molina, J.L. (2001): El análisis de redes sociales. Una introducción. Barcelona, Ed. Bellaterra.
- Molina, J.L. (2016): Redes cualitativas. Métodos mixtos en la investigación sociológica. (Reseña). *REDES-Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 27(2): 146-148.
- Molina, J.L., McCarty, C., Aguilar, C., Rota, L. (2007): La estructura social de la memoria. En Lozares, C. (ed) *Interacción, redes sociales y ciencias cognitivas*. Ed. Comares, Barcelona, pp. 219-235.
- Monago, F. J. (2013): Capital social y desarrollo en áreas rurales de España y Portugal. Un estudio empírico en las comarcas de Villuercas, Sierra de gata e Idanha a Nova. Tesis Doctoral, Departamento de Dirección de Empresas y Sociología, Universidad de Extremadura.
- Moyano, E. (2001): El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas de desarrollo. *Revista de Fomento Social*, 56: 35-63.
- Nardone, G., Sisto, R., and Lopolito, A. (2010): Social Capital in the LEADER initiative: a methodological approach. *Journal of Rural Studies*, 26: 63-72.
- OECD (2006): The New Rural Paradigm. Policies and Governance. Disponible en http://www3.unisi.it/cipas/ref/OECD_2006_Rural_Paradigm.pdf
- OECD Regional Typology. http://www.oecd.org/cfe/regional-policy/OECD_regional_typology_Nov2012.pdf, <http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/fms/pdf/82DE6746-B2EB-0BBC-A9BB-7CB04E39EAB0.pdf>
- Pérez Rubio, J.A. y Monago, F. J. (2008): Estudio sobre capital social en dos pueblos de Extremadura. Cañamero y Logrosan. *Coloquio Ibérico de Estudios Rurales*, Coimbra, Portugal. Octubre 23-25, 20 p.
- Pérez-Rubio, J.A., Sánchez-Oro, M., García-García, Y. (coords.) (2015) *Mujer rural en Extremadura. Proceso de empoderamiento y aportaciones al capital social*. Univ. Extremadura.
- Scott, M. (2004): Building institutional capacity in rural Northern Ireland: The role of partnership governance in the LEADER II programme. *Journal of Rural Studies*, 20(1): 49-59.
- Teilmann, K. (2012): Measuring social capital accumulation in rural development. *Journal of Rural Studies*, 28: 458-465.
- Valente, T.W. (1995): *Network models of the diffusion of innovations*. Hampton Press. New Jersey.
- Wasserman, S., Faust, K. (2013): *Análisis de redes sociales. Métodos y aplicaciones*. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid (primera edición del original en inglés: 1994).

Capítulo 5. Los contextos territoriales

- Arenal Consultores (1983): *Propuesta de comarcalización de Andalucía*. Documento inédito. Citado por Pedregal, B., Torres, F.J., Zoido, F. (2006).
- Arenal Consultores (1998): Estudio territorial para la delimitación de ámbitos comarcales en Andalucía. Documento inédito. Citado por Zoido, F. (2002): “Andalucía, cohesión y diversidad territorial”. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Vol. VI, núm. 128 [http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-128.htm#n38].
- Bustos, M.L. (2005): Envejecimiento y despoblación. Dos problemas básicos para la revitalización de la Sierra de Francia (Salamanca). *Boletín de la AGE*, 40, pp. 135-151.
- Cebrián, A. (2004): “La acción LEADER II en las Serranías de Murcia y Albacete”. *Nimbus*, 13-14, 109-124.
- Cebrián, F. (2010): “Turismo rural, elementos definidores, estrategias públicas de apoyo y problemas estructurales. La perspectiva de Castilla-La Mancha”. *Revista de análisis turístico*, 9, 63-73.
- Freeman, L. (1979): Centrality in Social Networks: Conceptual clarification. *Social Networks*, 1: 215-239.
- García, C. y Casado, F. (2010): “Inmigración reciente y crecimiento de la población en Albacete (Castilla-La Mancha)”. *ENSAYOS, Revista de la Facultad de Educación de Albacete*, 25, 189-210.
- Gómez et al., M. (2013a): *Territorios de Castilla y León*, núm. 9. <http://www.adriess.net/images/descarga/ATT00041.pdf>
- Gómez et al., M. (2013b): *Territorios de Castilla y León*, núm. 7.
- Junta de Andalucía (2006): Plan de Ordenación del Territorio de Andalucía (POTA), Consejería de Obras Públicas y Transportes. Sevilla. Junta de Andalucía.
- MARM (2011): *Grupos de Acción Local LEADER 2007-2013*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. Madrid.
- Paniza, A. (2010): “Los Paisajes del olivar: paisajes tradicionales y nuevos paisajes en el Condado de Jaén”. Ponencia en el VI Congreso Internacional de Ordenación del Territorio (CIOT), Pamplona, 13 pág. En http://media.wix.com/ugd/1c299f_2359236597d44138b1f5b7383a1dff5b.pdf, pp. 217-229 [Fecha de consulta: 10-12-2015].
- Paniza, A., García, P., Sánchez, J.D. (2014): “Análisis de la expansión del olivar en la provincia de Jaén a través de fuentes cartográficas (1956-2007)”. *Anales de Geografía*, 35-1: 119-137. [http://dx.doi.org/10.5209/rev_AGUC.2015.v35.n1.48966]

- Pedregal, B., Torres, F.J., Zoido, F. (2006): “Propuesta metodológica para la medición del desarrollo y las desigualdades territoriales. Aplicación al territorio andaluz”. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Vol. X, núm. 220. [http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-220.htm#_edn3].
- Precedo Ledo, A. (2007): El área metropolitana de A Coruña: una metrópoli euroatlántica: estudio de posicionamiento, constitución y marketing. A Coruña. Diputación Provincial de A Coruña. 2007.
- Sánchez, J.D., Gallego, V.J., Araque, E. (2008): “El monocultivo olivarero jienense: ¿del productivismo a la sostenibilidad?”. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*. 47: 245-270 [http://boletin.age-geografia.es/articulos/47/12-SANCHEZ.pdf]

Capítulo 6. Propiedades estructurales de las redes sociales. Cohesión y centralidad. Aproximación longitudinal

- De Federico, A. (2003): La dinámica de las redes de amistad. La elección de amigos en el programa Erasmus. *REDES – Revista Hispana para el análisis de redes sociales*. Vol. 4(3): 44. En <http://revistes.uab.cat/redes/article/view/v4-de-federico-de-la-rua/36> [Fecha de acceso: 15-12-2016]. http://revista-redes.rediris.es/html-vol4/vol4_3.htm.
- Freeman L.C. (1979): “Centrality in Social Networks: Conceptual clarification”. *Social Networks*, 1: 215-239.
- Freeman, L.C., Borgatti, S.P., White, D.R. (1991): “Centrality in valued graphs: A measure of betweenness based on network flow”. *Social Networks* 13: 141-154.
- Granovetter, M. (1973): «The strength of weak ties», *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380.
- Real, R., & Vargas, J. M. (1996). The probabilistic basis of Jaccard's index of similarity. *Systematic biology*, 45(3), 380-385.

Capítulo 7. Reciprocidad diádica y transitividad triádica. Las primeras estructuras sociales

- Borgatti, S.P., Everett, M.G. and Freeman, L.C. (2002): *Software for Social Networks Analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies.
- Borgatti, S.P., Everett, M.G. and Johnson, J.C (2013): *Analyzing Social Networks*. Sage Publications.

- Faust, K. (2006): "Comparing Social Networks: Size, Density, and Local Structure", *Metodoloski zvezki*, 3 (2): 185-216. (en <http://www.stat-d.si/mz/mz3.1/faust.pdf>, 23-02-2015).
- Holland, P. and Leinhardt, J. (1981): "An Exponential Family of Probability Distributions for Directed Graphs". *Journal of the American Statistical Association*, 76: 33-36.
- Kilworth, P.D., Bernard, H.R. (1979): "Informant Accuracy in Social Networks Data III. A comparison of Triadic Structure in Behavioral and Cognitive Data". *Social Networks*, 2: 10-46.
- Luna, M., Velasco, J.L. (2005): "Confianza y desempeño en las redes sociales". *Revista Mexicana de Sociología*, 67:1.
- Wellman, B. (1988): Traducción del capítulo "Structural Analysis: From Method and Metaphor to Theory and Substance", En Wellman, B. y Berkowitz, S.D (eds): *Social Structures: A Network Approach*. Cambridge: Cambridge University Press (en <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/pecar/Articulos/Wellman2806.pdf>. Fecha de consulta: 22-01-2014).

Capítulo 8. Atributos y subestructuras socio-territoriales

- Archer, L., et al. (2005): *Higher Education and Social Class. Issues of exclusion and inclusion*. RoutledgeFalmer, Taylor & Francis Group. London
- Bernardi, F., Cebolla, H. (2014). Clase social de origen y rendimiento escolar como predictores de las trayectorias educativas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 146: 3-22. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.146.3>).
- Caravaca, I., González, G. (2009): Las redes de colaboración como base del desarrollo territorial. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. Vol. XIII (289).
- CIDE (Centro de Investigación, Documentación y Evaluación) (1992): *Las desigualdades en la educación en España*. Ministerio de Educación y Ciencia, Secretaría de Estado de Educación [Accesible en https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/documentos/Desigualdades.pdf, fecha de acceso 03-12-2016].
- Esparcia, J., Serrano, J.J. (2016): Analysing social networks in rural development: a gender approach. *International Review of Social Research*, 6(4): 206-220. Special Issue on *Recent Advancements, Developments and Applications of Personal Network Analysis*.
- Hernández, M., García, O., Serrano, I. (2016): Crisis y nuevos límites en el espacio social de la exclusión. *Prisma Social. Revista de Investigación Social*, Vol. 16 (La Educación Inclusiva en la Sociología. Retos, experiencias y reflexiones): 650-710.
- Lynch, K., O'Neill, C. (1994): The Colonisation of Social Class in Education. *British Journal of Sociology of Education*, 15 (3): 307-324.
- Martin, J.L. (2009): *Social Structures*. Oxford, Princeton University Press.

- Martínez, J.S. (2007): Clase social, género y desigualdad de oportunidades. *Revista de Educación*, 342: 287-306.
- Passeron, J.C., Bourdieu, P. (1990): *Reproduction in society, education and culture (Theory, Culture & Society)*. Sage Publications.
- Reay, D. (2006): The Zombie Stalking English Schools: Social Class and Educational Inequality. *British Journal of Educational Studies*, 54 (3): 288-307.
- Red Rural Nacional (2011): *LEADER en España (1991-2011). Una Contribución Activa al Desarrollo Rural*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino.
- Whitty, G. (2001): Education, social class and social exclusion. *Journal of Education Policy*, Vol. 16 (4): 287-295.

Capítulo 9. Subestructuras socio-relacionales. Grupos cohesivos

- Alquézar, J. Carbón, franquismo y democracia. Comarca de Andorra-Sierra de Arcos, pp. 121-136. En http://www.comarcas.es/pub/documentos/documentos_Carbon_0ab20be9.pdf [Acceso: 16-11-2016].
- Borgatti, S., Dreyfus, D. (2006): Software *Keyplayer 2* (2.2.1.245).
- Casado, S. (2008): “Sierra de Béjar y Francia: Centro de Conservación de Semillas. Un jardín para la biodiversidad”. *Actualidad LEADER*, 42: 36-37. http://www.mapama.gob.es/ministerio/pags/Biblioteca/Revistas/pdf_LEADER%2FALE_2008_42_36_37.pdf
- Esparcia, J., y Noguera, J. (2003): *Expost Evaluation of the Community Initiative LEADER II in Spain*. European Commission, DG Agriculture.
- Franco, J. (2009): “La economía del Bajo Martín. Presente y futuro”. En Serrano, E. (Coord.): *Comarca del Bajo Martín*. Colección Territorio, núm. 32, pp. 299-314. Diputación General de Aragón. http://www.comarcas.es/pub/documentos/documentos_EconomiaBajoMartin_046cc9ad.pdf. Acceso a Colección Territorio, con todas las comarcas aragonesas, en http://www.comarcas.es/index.php/mod.documentos/mem.listado/relicategor_ia.1580/chk.523cbf013748696ee1653d659043bf4a.html [Acceso: 20-11-2016].
- García Martínez, J.P. (2016): *Bullas, 100 años de cooperativismo vinícola*. Ed. Museo del Vino, Ayuntamiento de Bullas. https://www.academia.edu/29126949/Bullas_100_a%C3%B1os_de_cooperativismo_vin%C3%ADcola?auto=download [Acceso: 12-04-2016].
- García, J. (2006): “Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel (Albacete): comidas a domicilio para la tercera edad. Ancianos autosuficientes”. *Actualidad LEADER. Revista de Desarrollo Rural*, 31: 38-39. En: http://www.mapama.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_LEADER/ALE_2006_31_38_39.pdf

- Medina-Albadalejo, F.J. (2008) “El cooperativismo vitivinícola en el Sureste de España como modelo empresarial de desarrollo rural”, *IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica*, Murcia, 9-12 Septiembre, 2008. <http://www.um.es/ixcongresoaehe/pdfB11/Cooperativismo%20vinicola.pdf> [Acceso: 12-04-016].
- Molina, J.L., Muñoz, J.M. y Domenech, M. (2002): “Redes de publicaciones científicas: un análisis de la estructura de coautorías”. *Redes – Revista hispana para el análisis de redes sociales*. Vol. 1-3.
- Noguera, J., Esparcia, J.(Eds.) (2008): *Nuevos factores de desarrollo territorial*. Universidad de Valencia.
- Rodríguez, S., Ferreira, M.A. (2010): “Desde la Dis-capacidad hacia la diversidad funcional. Un ejercicio de Dis-Normalización”. *Revista Internacional de Sociología*, 68 (2): 289-309. DOI:10.3989/ris.2008.05.22. En http://www.um.es/discatif/documentos/SRDyMAVF_RIS.pdf
- Royo, J. (19¿?) Andorra-Sierra de Arcos: El Parque Cultural del Río Martín como espacio protegido., pp. 307-314. Gobierno de Aragón, Colección Territorio. En http://www.aragon.es/estaticos/GobiernoAragon/Departamentos/PoliticaTerritorialJusticiaInterior/Documentos/docs/Areas/Informaci%C3%B3n%20territorial/Publicaciones/Coleccion_Territorio/Comarca_Andorra_Sierra_Arcos/307_314.pdf [Acceso: 13-11-2016]
- Rubio, M.A. (2013): “Efectos y respuestas de la reconversión minera en las cuencas turolenses, ¿una transformación del capital humano?”. X Jornadas de Economía Laboral, Asociación Española de Economía del Trabajo (AEET), Madrid, 11-12 de Julio. En https://www.uam.es/otros/jaet13/comunicaciones/08_EmpleoI_Sectorial/Rubio_Pastor.pdf [Acceso: 16-11-2016]
- Ruiz Rivera, N., Delgado Campos, J. (2008): “Territorio y nuevas ruralidades: un recorrido teórico sobre las transformaciones de la relación campo-ciudad”. *Revista Eure*, Vol. XXXIV, N°. 102, pp. 77-95.
- Salom, J., Albertos, J.M. (Eds.) (2011): *Redes socioinstitucionales, estrategias de innovación y desarrollo territorial en España*. Colección Desarrollo Territorial. Serie Estudios y Documentos. Universidad de Valencia.
- Serrano, E. (2009): “Pueblos y gentes del Bajo Martín. De su historia y su futuro”. En Serrano, E. (Coord.). *Comarca del Bajo Martín*. Colección Territorio, núm. 32, pp. 15-22. Diputación General de Aragón. En http://www.comarcas.es/pub/documentos/documentos_Prologo_05b3eee7.pdf [Acceso: 20-11-2016].

Capítulo 10. Redes personales e intermediación

- Burt, R. (2004): Brokerage and Closure. An Introduction to Social Capital. University of Chicago, 293 pág. Accesible en

<http://www.paulallen.ca/documents/2014/10/burt-rs-brokerage-and-closure-an-introduction-to-social-capital-2005.pdf> [Acceso: 29-07-2016]

- Burt, R.S. 1992. *Structural Holes, The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Esparcia, J., Escribano, J., Buciega, A. (2015): A perspective of LEADER Method in Spain based on the Analysis of Local Action Groups. In Granberg, L., Andersson, K., and Kovach, I. (Eds.), *Evaluating the LEADER Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher, pp. 33-51.
- Esparcia, J., Serrano, J. (2016): Analysing social networks in rural development: a gender approach. *International Review of Social Research*, 6(4): 206-220. Special Issue on *Recent Advancements, Developments and Applications of Personal Network Analysis*.
- Granovetter, M. 1973. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6): 1360-80.
- Marsden, P. 1982. Brokerage Behavior in Restricted Exchange Networks. In: *Social Structure and Network Analysis*, P. V. Marsden and N. Lin, Eds., 201-18, Beverly Hills: Sage.
- Täube, V.G. 2004. Measuring the Social Capital of Brokerage Roles. *Connections*, 26(1): 29-52.

ANEXOS

- 1. Indicadores atributivos y reticulares de los actores**
- 2. Capacidad de intermediación en las redes sociales personales, según tipo de intermediación y diferentes criterios de división de la red social**

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

BAJO MARTÍN Y ANDORRA - SIERRA DE ARCOS (TERUEL) (*)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salud.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
01-E	1	3	2	0,038	0,038	0,26	0,77	28,7	26,3	1,3
02-I	1	3	3	0,321	0,132	13,80	8,47	53,6	30,4	98,9
03-I	1	3	1	0,075	0,075	2,38	2,00	36,9	30,2	9,3
04-IE	1	2	2	0,132	0,094	4,18	3,48	39,1	28,9	24,6
05-I	1	3	3	0,057	0,075	0,63	1,01	37,7	28,3	5,5
06-ES	1	2	2	0,019	0,038	0,08	0,51	25,4	25,1	0,3
07-EI	1	3	1	0,075	0,075	3,65	2,38	36,6	29,2	10,1
08-IS	2	2	3	0,000	0,019	0,00	0,00	14,3	24,2	0,0
09-IE	1	3	2	0,019	0,019	0,30	0,84	35,4	22,0	0,5
10-EI	1	4	3	0,000	0,075	0,00	0,00	14,3	29,2	0,0
11-EI	1	3	3	0,057	0,019	0,36	0,62	31,5	23,6	2,0
12-IE	1	3	2	0,019	0,019	0,08	0,24	14,5	23,1	0,3
13-IS	1	3	3	0,094	0,038	7,01	5,92	31,5	29,5	9,0
14-I	1	2	2	0,019	0,075	0,61	0,16	35,4	32,3	2,3
15-E	1	4	1	0,038	0,038	2,23	2,21	33,5	26,9	3,3
16-T	1	2	3	0,226	0,170	13,16	6,69	48,1	35,4	80,1
17-I	1	3	3	0,132	0,057	6,78	4,88	43,0	28,0	17,5
18-IE	1	2	2	0,000	0,057	0,00	0,00	14,3	30,6	0,0
19-SE	1	3	3	0,000	0,019	0,00	0,00	14,3	23,0	0,0
20-E	2	1	3	0,000	0,019	0,00	0,00	14,3	23,1	0,0
21-E	1	3	2	0,019	0,057	0,00	0,04	32,7	28,9	0,5
22-ST	1	1	3	0,094	0,075	5,54	5,65	33,8	27,8	16,2
23-I	1	2	3	0,113	0,094	6,04	4,24	39,4	31,9	22,1
24-ES	1	3	3	0,038	0,094	1,76	1,54	26,0	32,5	6,2
25-T	2	2	3	0,057	0,094	2,02	2,20	31,0	31,9	9,3
26-S	1	3	2	0,113	0,057	0,23	0,89	38,0	27,7	6,7
27-ES	1	3	3	0,019	0,208	0,69	2,42	24,3	35,4	4,1
28-IS	1	4	3	0,094	0,132	5,81	1,21	38,8	35,1	22,6
29-IS	1	4	1	0,057	0,189	4,87	3,08	36,9	36,1	15,6
30-I	1	2	3	0,189	0,075	3,74	1,54	40,6	30,2	24,5
31-T	2	1	3	0,075	0,075	0,75	1,20	31,9	31,5	8,6
32-S	1	3	3	0,113	0,094	3,92	1,40	38,8	33,3	13,4
33-EI	1	2	1	0,283	0,019	4,95	4,61	47,7	23,5	13,5
34-EI	1	2	2	0,019	0,019	0,00	0,01	33,3	19,8	0,3
35-IS	1	3	3	0,038	0,132	0,97	2,01	26,3	32,1	10,0

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

BAJO MARTÍN Y ANDORRA - SIERRA DE ARCOS (TERUEL) (*)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salud.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
36-I	1	4	3	0,019	0,038	0,05	0,33	27,5	27,8	1,3
37-TS	1	3	3	0,113	0,113	3,00	2,69	34,0	33,8	19,2
38-I	1	2	3	0,151	0,057	1,38	1,23	41,3	28,0	15,4
39-I	1	2	3	0,264	0,245	22,83	10,28	47,7	38,0	137,4
40-S	2	2	2	0,075	0,151	2,15	1,07	36,4	33,8	18,2
41-TS	2	2	3	0,170	0,113	7,79	3,26	38,8	34,4	35,3
42-I	2	3	3	0,038	0,094	0,47	1,60	25,2	32,1	5,8
43-S	1	3	2	0,113	0,075	0,51	0,63	38,5	28,3	8,7
44-S	2	2	3	0,000	0,057	0,00	0,00	14,3	30,8	0,0
45-I	1	3	2	0,189	0,094	3,50	1,72	43,7	30,4	28,0
46-TS	2	3	3	0,075	0,151	1,85	1,63	31,7	33,8	17,4
47-T	1	2	3	0,094	0,113	6,40	1,94	37,4	34,4	18,4
48-S	1	3	3	0,057	0,245	4,50	6,32	31,9	38,5	21,5
49-IE	1	3	3	0,113	0,094	6,35	1,28	40,6	32,5	17,8
50-I	1	2	2	0,019	0,019	0,00	0,00	28,4	25,1	0,0
51-EI	1	2	3	0,057	0,057	5,03	6,13	32,9	29,4	6,8
52-E	1	2	2	0,000	0,000	0	0,00	0,0	0,0	0,0
53-I	2	2	3	0,151	0,113	3,30	1,11	40,0	34,2	24,9
54-I	2	2	3	0,132	0,075	3,51	1,64	39,1	30,8	21,2

(*): Género: 1: Hombre; 2: Mujer; Edad: 1: < 35 años; 2: 36-45; 3: 46-60; 4: > 60
 Nivel de estudios: 1: Primaria; 2: Secundaria; 3: Universitarios.

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

CATALUNYA CENTRAL (LLEIDA - BARCELONA)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salud.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
01-SE	1	3	3	0,038	0,038	0,02	0,31	23,9	27,9	0,3
02-E	1	4	3	0,057	0,075	0,02	0,22	26,1	32,1	0,5
03-EI	1	1	3	0,151	0,094	1,21	6,20	33,8	34,2	23,8
04-IT	1	1	3	0,057	0,113	0,31	2,37	27,3	36,8	9,3
05-T	2	1	3	0,075	0,113	0,26	1,68	26,6	31,2	8,3
06-I	1	4	3	0,113	0,113	0,07	1,41	26,9	30,3	5,3
07-IS	2	1	3	0,038	0,038	0,07	0,82	22,4	28,3	3,3
08-ES	2	3	2	0,019	0,019	0,00	0,00	19,7	26,1	0,0
09-ESI	1	4	1	0,057	0,094	0,15	3,06	24,5	30,3	5,3
10-SI	1	4	1	0,094	0,113	0,10	1,06	26,8	33,1	4,8
11-E	2	3	2	0,000	0,019	0,00	0,00	11,1	28,0	0,0
12-S	2	4	2	0,019	0,094	0,26	1,16	25,5	35,3	2,0
13-I	1	2	2	0,226	0,208	2,38	8,23	33,1	41,7	72,0
14-IES	1	2	3	0,226	0,151	0,99	8,27	30,3	36,3	42,8
15-IS	1	2	2	0,038	0,094	0,09	0,54	21,9	35,3	3,8
16-T	2	3	3	0,170	0,113	0,35	2,21	27,6	30,6	21,6
17-I	1	2	3	0,113	0,094	0,65	5,19	30,3	32,3	12,6
18-IT	1	1	3	0,038	0,038	0,00	0,67	23,9	25,7	0,0
19-I	1	2	2	0,019	0,038	0,00	0,02	24,3	31,7	0,0
20-IE	1	2	2	0,075	0,038	0,08	1,45	29,3	22,9	3,7
21-I	1	1	3	0,057	0,019	0,02	0,45	28,3	19,8	1,3
22-T	2	2	3	0,170	0,113	1,31	5,60	35,6	33,5	26,8
23-S	2	3	2	0,038	0,132	0,47	2,50	27,3	29,8	6,3
24-ES	1	3	2	0,113	0,075	0,31	2,16	33,8	22,5	11,8
25-SI	1	3	3	0,170	0,057	0,05	0,72	33,3	18,8	6,0
26-T	2	1	3	0,151	0,094	0,72	2,11	32,3	34,6	19,1
27-SE	1	3	2	0,057	0,038	0,36	3,27	30,1	30,8	4,3
28-E	1	3	3	0,075	0,038	0,08	0,79	29,9	24,7	3,5
29-TI	1	3	3	0,189	0,000	0,00	0,00	36,1	11,1	0,0
30-ESI	1	2	2	0,151	0,057	0,61	5,73	31,7	26,2	13,4
31-S	1	2	3	0,057	0,000	0,00	0,00	25,9	11,1	0,0
32-T	2	2	3	0,038	0,132	0,07	1,01	26,8	37,3	2,8
33-S	1	2	2	0,000	0,000	0,00	0,00	11,1	11,1	0,0
34-E	1	2	2	0,075	0,057	0,37	0,48	29,3	32,3	3,8
35-S	1	4	2	0,170	0,038	0,15	2,95	32,5	22,2	8,4

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

CATALUNYA CENTRAL (LLEIDA - BARCELONA)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salud.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
36-S	1	4	2	0,075	0,113	0,42	4,73	28,3	30,5	11,8
37-T	2	3	3	0,075	0,057	0,21	0,98	31,9	23,6	5,0
38-T	2	1	3	0,075	0,057	0,16	0,20	33,5	30,3	3,2
39-ES	2	1	3	0,132	0,038	0,20	1,57	31,9	30,1	5,3
40-ES	1	3	2	0,075	0,019	0,05	1,03	29,1	20,9	1,8
41-E	1	4	2	0,057	0,075	0,04	0,56	26,1	31,4	1,3
42-I	2	3	3	0,038	0,113	0,42	4,63	24,0	34,6	7,5
43-S	1	3	2	0,019	0,113	0,27	2,09	22,6	37,9	4,0
44-T	2	3	2	0,019	0,151	0,02	0,50	24,4	30,8	0,9
45-T	1	2	3	0,170	0,075	1,56	2,56	36,1	36,8	22,9
46-TS	2	2	3	0,075	0,321	1,25	6,14	30,1	41,7	41,9
47-E	1	1	2	0,094	0,019	0,03	0,60	27,6	25,9	1,6
48-SI	1	2	3	0,094	0,132	0,16	1,64	22,5	33,8	12,3
49-TS	2	2	3	0,057	0,264	0,98	3,52	29,1	44,5	27,2
50-I	1	4	3	0,132	0,302	1,92	9,57	31,2	44,2	76,3
51-S	2	4	2	0,057	0,000	0,00	0,00	24,2	11,1	0,0
52-TS	1	2	3	0,057	0,094	0,23	1,66	26,6	28,3	8,1
53-I	1	2	3	0,094	0,094	0,36	5,56	30,5	24,2	15,0
54-ES	2	3	3	0,094	0,038	0,22	3,83	27,5	25,7	4,0

(*): Género: 1: Hombre; 2: Mujer; Edad: 1: < 35 años; 2: 36-45; 3: 46-60; 4: > 60
 Nivel de estudios: 1: Primaria; 2: Secundaria; 3: Universitarios.

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

EL CONDADO DE JAÉN										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salud.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
01-E	1	3	3	0,140	0,020	0,40	1,28	50,5	27,6	1,7
02-ES	2	3	2	0,080	0,200	2,63	2,48	39,4	33,1	26,7
03-S	1	4	1	0,060	0,120	0,42	0,89	35,0	30,9	9,3
04-ES	1	3	2	0,220	0,060	3,81	2,34	54,3	31,4	16,9
05-S	2	3	1	0,080	0,100	1,48	0,40	39,4	34,5	6,8
06-ES	1	3	2	0,080	0,120	1,85	1,30	48,5	31,4	12,9
07-SI	2	3	1	0,180	0,040	0,97	0,81	52,6	27,3	8,8
08-TS	2	2	3	0,040	0,060	0,13	0,18	31,8	32,7	1,5
09-ES	1	3	3	0,020	0,040	0,05	0,53	32,7	25,0	1,0
10-E	1	3	1	0,120	0,020	0,41	0,63	41,3	25,3	3,8
11-IS	1	3	2	0,140	0,100	4,76	3,48	45,9	32,5	22,1
12-ES	1	2	3	0,040	0,080	1,32	0,95	35,0	28,2	4,3
13-ES	2	2	3	0,040	0,040	0,20	0,63	29,8	27,2	2,8
14-S	1	4	3	0,060	0,160	2,02	2,05	36,0	35,2	11,3
15-E	1	2	3	0,080	0,220	11,13	2,79	47,6	37,9	24,4
16-S	2	4	3	0,060	0,180	3,26	3,76	37,0	35,5	16,9
17-IS	2	1	3	0,120	0,060	1,59	1,14	45,5	30,5	10,9
18-ES	2	3	3	0,080	0,040	1,30	0,58	35,7	31,1	4,0
19-ES	1	2	1	0,060	0,060	0,38	0,67	34,2	29,9	3,4
20-E	1	2	3	0,020	0,100	0,00	0,07	37,0	30,9	0,7
21-ST	1	3	2	0,040	0,100	1,04	0,52	36,5	35,5	4,3
22-E	1	2	2	0,100	0,080	0,36	0,95	42,7	30,1	6,2
23-ES	1	2	3	0,040	0,040	0,30	0,35	18,9	29,6	2,0
24-S	1	3	3	0,140	0,080	0,96	1,02	36,2	33,6	11,2
25-EI	1	3	2	0,060	0,160	4,73	6,83	28,6	36,5	15,6
26-ES	1	3	3	0,040	0,060	0,63	0,89	30,5	30,5	4,3
27-S	2	3	3	0,020	0,100	1,90	1,27	30,9	34,0	2,2
28-S	1	3	2	0,100	0,080	0,27	0,64	33,6	33,6	6,5
29-E	2	3	1	0,060	0,020	0,15	0,85	29,1	27,9	1,2
30-TS	2	2	3	0,000	0,100	0,00	0,00	12,5	36,5	0,0
31-E	1	4	2	0,040	0,100	2,80	3,74	22,9	32,7	5,9
32-E	1	3	3	0,120	0,200	7,51	4,89	37,0	39,1	41,0
33-TS	1	2	3	0,220	0,220	11,75	8,98	43,9	38,2	84,8
34-T	2	3	3	0,060	0,180	0,93	2,00	38,5	32,7	10,2
35-T	1	3	2	0,760	0,220	32,27	15,29	80,6	36,5	306,7

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

EL CONDADO DE JAÉN										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salid.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
36-I	1	3	3	0,080	0,060	0,03	0,31	38,5	28,7	4,0
37-TS	2	3	3	0,140	0,140	4,52	4,09	40,3	32,3	38,0
38-IS	1	2	3	0,200	0,120	3,70	5,23	47,2	29,8	36,6
39-IS	1	3	2	0,120	0,120	4,75	2,71	39,7	35,0	23,4
40-TS	1	2	3	0,040	0,180	1,58	1,42	31,1	37,0	9,2
41-S	1	3	3	0,120	0,120	4,84	3,89	41,7	35,0	20,1
42-ES	1	3	3	0,220	0,040	0,37	1,12	52,6	29,6	5,5
43-ES	1	3	1	0,260	0,080	1,18	1,47	54,9	29,9	17,3
44-IS	1	3	2	0,080	0,200	6,22	3,63	48,1	33,6	29,4
45-S	1	4	3	0,020	0,080	0,18	0,07	12,7	32,7	2,1
46-S	2	2	2	0,080	0,080	3,50	0,55	48,5	32,1	8,0
47-ES	1	3	3	0,200	0,140	3,98	1,14	52,6	31,8	30,1
48-ES	1	4	3	0,000	0,040	0,00	0,00	12,5	27,6	0,0
49-TS	2	3	3	0,320	0,240	13,43	7,55	58,1	34,7	125,7
50-S	2	3	2	0,000	0,160	0,00	0,00	12,5	36,8	0,0
51-ES	1	2	3	0,020	0,060	0,11	0,16	12,7	29,9	1,3

(*): Género: 1: Hombre; 2: Mujer; Edad: 1: < 35 años; 2: 36-45; 3: 46-60; 4: > 60
 Nivel de estudios: 1: Primaria; 2: Secundaria; 3: Universitarios.

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

MARIÑAS - BETANZOS (A CORUÑA)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salud.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
01-ES	2	2	2	0,000	0,000	0,00	0,00	16,7	16,7	0,0
02-IE	1	1	2	0,045	0,023	0,00	0,03	17,3	17,0	0,0
03-ES	1	2	3	0,045	0,000	0,00	0,00	18,9	16,7	0,0
04-TS	1	3	3	0,000	0,045	0,00	0,00	16,7	17,3	0,0
05-ES	1	3	3	0,068	0,045	0,02	0,18	23,3	17,3	0,5
06-IS	1	3	2	0,068	0,068	0,09	0,96	18,0	18,9	7,0
07-ES	2	3	3	0,045	0,045	0,01	0,13	18,6	17,3	2,0
08-E	1	3	2	0,000	0,091	0,00	0,00	16,7	21,2	0,0
09-IES	1	2	3	0,068	0,045	0,03	0,28	18,0	17,3	4,0
10-E	2	3	3	0,023	0,045	0,01	0,18	18,4	17,9	1,0
11-EI	1	3	3	0,023	0,023	0,02	0,24	17,0	18,0	1,0
12-IS	1	2	3	0,068	0,045	0,02	0,24	18,2	17,3	4,0
13-T	1	3	3	0,023	0,068	0,02	0,28	17,7	18,7	2,0
14-T	2	2	3	0,023	0,023	0,01	0,05	17,0	17,0	1,0
15-I	1	3	3	0,182	0,068	0,16	1,56	22,0	18,0	16,0
16-ES	2	3	2	0,000	0,068	0,00	0,00	16,7	18,5	0,0
17-E	1	4	2	0,068	0,023	0,00	0,04	18,9	17,7	0,0
18-TE	1	3	3	0,023	0,091	0,03	0,42	17,0	21,0	2,0
19-ES	1	2	1	0,068	0,045	0,04	0,53	22,9	17,3	2,0
20-IS	2	4	2	0,023	0,023	0,00	0,00	17,7	18,4	0,0
21-S	1	3	3	0,023	0,068	0,01	0,07	17,0	21,8	1,0
22-E	1	4	3	0,023	0,068	0,01	0,07	17,0	20,5	1,0
23-T	1	2	3	0,318	0,000	0,00	0,00	27,5	16,7	0,0
24-I	1	3	2	0,227	0,000	0,00	0,00	28,9	16,7	0,0
25-E	1	1	2	0,000	0,068	0,00	0,00	16,7	18,6	0,0
26-ES	1	4	2	0,000	0,000	0,00	0,00	16,7	16,7	0,0
27-ES	1	3	2	0,068	0,136	0,20	2,18	18,3	21,7	11,0
28-S	1	3	2	0,023	0,159	0,09	0,87	17,0	23,5	5,0
29-E	1	3	2	0,045	0,045	0,06	0,66	19,0	17,3	2,0
30-SI	1	4	3	0,000	0,023	0,00	0,00	16,7	17,5	0,0
31-E	1	3	2	0,000	0,045	0,00	0,00	16,7	17,9	0,0
32-SE	1	3	1	0,000	0,023	0,00	0,00	16,7	17,5	0,0
33-IE	1	2	3	0,000	0,023	0,00	0,00	16,7	18,0	0,0
34-ST	1	3	2	0,045	0,023	0,00	0,03	17,3	17,0	0,0
35-I	1	3	3	0,045	0,045	0,03	0,32	17,3	18,1	3,5

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

MARIÑAS - BETANZOS (A CORUÑA)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salid.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
36-S	1	3	3	0,000	0,068	0,00	0,00	16,7	18,8	0,0
37-ES	1	3	2	0,023	0,000	0,00	0,00	17,3	16,7	0,0
38-IE	1	3	3	0,045	0,045	0,01	0,15	18,2	17,3	1,5
39-ES	2	3	1	0,136	0,045	0,07	0,29	24,0	17,3	5,0
40-ES	1	2	2	0,023	0,023	0,00	0,00	17,7	17,3	0,0
41-E	1	3	2	0,023	0,000	0,00	0,00	18,3	16,7	0,0
42-ES	2	2	3	0,000	0,045	0,00	0,00	16,7	20,9	0,0
43-E	1	2	3	0,091	0,068	0,07	0,79	19,0	18,0	7,5
44-ES	2	2	1	0,045	0,114	0,11	1,32	18,1	21,5	5,0
45-T	1	2	3	0,000	0,045	0,00	0,00	16,7	18,2	0,0

(*): Género: 1: Hombre; 2: Mujer; Edad: 1: < 35 años; 2: 36-45; 3: 46-60; 4: > 60

Nivel de estudios: 1: Primaria; 2: Secundaria; 3: Universitarios.

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

NOROESTE DE MURCIA										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salud.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
01-T	2	4	3	0,022	0,022	0,00	0,00	18,5	17,9	0,0
02-T	1	2	3	0,022	0,109	0,07	0,23	21,3	24,7	2,0
03-T	1	3	3	0,022	0,065	0,07	0,44	21,5	23,5	2,0
04-ES	1	3	2	0,022	0,043	0,06	0,19	26,0	22,1	0,5
05-TE	2	2	3	0,022	0,043	0,05	0,53	11,5	20,0	1,0
06-I	1	3	3	0,109	0,065	0,39	4,07	34,8	20,9	10,3
07-ES	1	4	1	0,000	0,043	0,00	0,00	11,1	22,2	0,0
08-ES	1	2	3	0,043	0,109	0,32	1,70	31,1	23,1	5,8
09-T	2	2	2	0,043	0,043	0,04	1,14	11,6	19,2	3,0
10-ES	2	3	3	0,022	0,022	0,00	0,05	29,1	20,0	0,0
11-ES	2	3	1	0,000	0,043	0,00	0,00	11,1	21,8	0,0
12-ES	1	3	1	0,043	0,043	0,06	0,06	30,1	22,9	0,5
13-TS	1	3	3	0,000	0,043	0,00	0,00	11,1	22,7	0,0
14-IS	1	3	3	0,261	0,130	0,90	6,13	42,2	22,3	53,8
15-SI	1	2	1	0,043	0,065	0,12	0,76	28,7	23,4	3,0
16-ES	1	3	1	0,043	0,130	0,89	6,67	34,6	25,0	6,7
17-IS	1	2	2	0,000	0,065	0,00	0,00	11,1	23,6	0,0
18-T	1	3	3	0,043	0,087	0,54	4,84	26,4	24,6	4,5
19-S	1	4	3	0,043	0,043	0,04	0,76	11,6	20,1	1,8
20-ES	1	3	1	0,000	0,022	0,00	0,00	11,1	18,0	0,0
21-SI	1	3	3	0,087	0,065	0,62	2,61	39,3	23,2	6,3
22-TS	1	1	3	0,000	0,043	0,00	0,00	11,1	19,6	0,0
23-ES	1	4	3	0,065	0,043	0,07	0,51	36,2	19,3	1,5
24-IE	1	2	2	0,130	0,043	0,41	2,57	42,2	20,2	8,0
25-I	1	3	2	0,217	0,087	0,82	4,48	47,4	21,6	25,2
26-ES	1	2	3	0,000	0,022	0,00	0,00	11,1	22,0	0,0
27-ES	1	2	3	0,022	0,022	0,25	0,12	32,9	21,5	1,0
28-TS	1	3	3	0,065	0,065	0,43	4,53	22,7	20,5	5,8
29-I	1	2	3	0,065	0,043	0,24	3,10	35,1	20,1	4,0
30-ES	1	3	3	0,326	0,174	1,89	5,48	53,5	23,2	81,9
31-ES	1	2	2	0,043	0,065	0,01	1,90	26,4	22,4	1,0
32-ES	1	3	1	0,022	0,022	0,00	0,22	26,7	16,9	0,3
33-TS	2	2	3	0,065	0,043	0,14	1,49	32,6	20,6	2,0
34-ES	1	4	1	0,043	0,087	0,21	0,46	36,2	23,5	1,8
35-E	1	3	3	0,109	0,022	0,18	1,98	41,8	18,9	1,8

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

NOROESTE DE MURCIA										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salud.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
36-TS	1	3	2	0,413	0,130	3,38	31,18	51,1	25,1	88,7
37-ES	1	3	2	0,000	0,022	0,00	0,00	11,1	19,3	0,0
38-TS	1	2	3	0,065	0,022	0,25	1,17	32,6	21,4	1,5
39-ES	1	2	2	0,087	0,152	0,75	3,08	40,7	24,1	12,1
40-ES	2	3	3	0,043	0,065	0,24	2,82	34,6	22,7	2,6
41-T	1	3	3	0,109	0,087	0,39	4,27	38,7	21,7	10,5
42-ES	1	3	3	0,043	0,087	0,07	2,98	26,3	22,7	3,5
43-TS	1	3	3	0,087	0,130	1,20	11,86	35,1	24,7	13,3
44-ES	1	2	3	0,109	0,087	0,38	4,88	38,3	21,8	9,8
45-TE	1	2	3	0,000	0,130	0,00	0,00	11,1	24,7	0,0
46-IT	1	3	3	0,087	0,109	0,64	3,43	40,4	24,2	11,3
47-E	1	3	2	0,065	0,065	0,57	5,17	26,9	23,0	6,0

(*): Género: 1: Hombre; 2: Mujer; Edad: 1: < 35 años; 2: 36-45; 3: 46-60; 4: > 60

Nivel de estudios: 1: Primaria; 2: Secundaria; 3: Universitarios.

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

BAJO ARAGÓN Y MATARRAÑA (TERUEL)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salud.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
01-IE	1	3	1	0,051	0,051	0,01	0,51	41,5	34,9	1,2
02-I	1	3	2	0,322	0,322	0,31	2,95	54,1	51,3	72,0
03-ESI	1	1	2	0,017	0,085	0,03	0,66	45,0	37,3	0,6
04-E	2	4	2	0,068	0,068	0,02	1,62	36,0	36,4	5,6
05-ES	1	3	2	0,525	0,136	0,61	6,44	65,6	45,7	94,5
06-ES	1	3	3	0,136	0,169	0,12	1,05	50,0	47,6	16,0
07-I	2	2	1	0,000	0,136	0,00	0,00	20,0	44,7	0,0
08-E	1	3	3	0,203	0,102	0,04	1,01	51,8	41,0	9,7
09-IE	1	2	2	0,288	0,237	0,15	1,70	53,6	47,6	35,4
10-ES	1	3	3	0,102	0,220	0,33	3,10	48,8	49,2	23,2
11-ES	1	2	2	0,305	0,136	0,07	1,19	55,7	42,8	16,4
12-ESI	1	3	2	0,119	0,237	0,05	0,62	48,8	46,8	11,2
13-T	1	2	3	0,254	0,068	0,03	1,38	52,2	39,9	5,3
14-I	1	2	1	0,339	0,186	0,26	2,47	56,2	46,5	46,8
15-ESI	2	2	2	0,068	0,254	0,05	1,07	43,7	49,6	7,3
16-E	1	3	3	0,305	0,220	0,22	1,79	55,7	48,4	42,8
17-IT	1	2	2	0,237	0,068	0,02	0,80	49,6	42,8	6,2
18-SE	1	2	1	0,017	0,119	0,00	0,19	40,1	44,7	0,5
19-TI	1	3	3	0,322	0,254	0,17	1,18	56,2	49,6	33,2
20-IS	1	3	3	0,136	0,085	0,04	0,68	49,2	41,8	6,3
21-I	1	3	2	0,220	0,237	0,13	1,74	50,4	50,0	25,6
22-I	1	3	3	0,034	0,051	0,00	0,17	37,3	37,1	0,2
23-IE	1	3	3	0,034	0,356	0,05	1,64	36,2	53,2	7,8
24-IT	1	1	3	0,102	0,102	0,02	0,79	41,0	42,4	4,0
25-ES	1	3	1	0,305	0,305	0,46	3,59	56,7	51,3	75,4
26-EI	1	2	2	0,102	0,068	0,05	1,13	48,4	40,4	5,3
27-S	2	3	3	0,000	0,034	0,00	0,00	20,0	38,3	0,0
28-I	1	3	1	0,034	0,186	0,03	0,94	38,8	46,8	6,1
29-ESI	1	4	3	0,780	0,441	2,04	11,15	78,7	56,7	444,0
30-I	1	2	1	0,000	0,186	0,00	0,00	20,0	48,8	0,0
31-I	1	1	3	0,085	0,102	0,06	1,44	43,4	42,4	8,3
32-T	2	3	3	0,339	0,169	0,15	1,60	57,3	46,5	28,3
33-ES	1	3	1	0,051	0,136	0,01	0,26	46,8	45,4	1,2
34-I	2	3	2	0,237	0,424	0,34	2,85	50,0	55,1	76,1
35-ES	1	3	3	0,153	0,203	0,06	1,18	50,9	46,1	12,8

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

BAJO ARAGÓN Y MATARRAÑA (TERUEL)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salud.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
36-EI	1	3	1	0,085	0,339	0,05	1,04	44,4	50,4	9,9
37-I	2	2	2	0,288	0,169	0,27	3,03	54,6	45,4	45,5
38-IS	1	3	3	0,271	0,068	0,03	0,67	54,6	36,4	8,0
39-IES	2	3	3	0,051	0,034	0,00	0,11	42,8	37,8	0,4
40-I	2	2	3	0,237	0,000	0,00	0,00	54,6	20,0	0,0
41-ES	1	3	1	0,000	0,034	0,00	0,00	20,0	39,6	0,0
42-ES	1	3	2	0,017	0,034	0,00	0,08	33,5	37,8	0,2
43-I	2	2	3	0,085	0,169	0,09	1,03	44,0	46,5	11,8
44-IE	1	3	2	0,373	0,288	0,37	2,98	57,8	50,4	75,7
45-SEI	1	4	2	0,254	0,322	0,57	4,39	53,6	51,3	89,9
46-I	1	3	3	0,458	0,102	0,17	3,31	62,8	41,5	36,8
47-I	1	3	3	0,559	0,525	1,41	6,02	67,0	58,4	313,3
48-IT	2	2	3	0,068	0,051	0,01	0,20	42,1	39,1	1,3
49-E	1	3	3	0,322	0,051	0,03	1,60	56,7	38,8	7,3
50-SE	2	4	2	0,136	0,051	0,07	1,24	49,6	40,4	6,8
51-E	1	3	3	0,153	0,119	0,03	0,72	50,0	44,0	6,8
52-TIS	1	3	3	0,203	0,136	0,14	1,16	50,9	46,5	17,8
53-I	1	3	1	0,085	0,237	0,02	0,87	43,4	46,8	6,2
54-ES	1	3	1	0,102	0,136	0,03	0,89	45,4	44,4	7,0
55-ESI	1	4	1	0,085	0,356	0,15	2,44	39,6	53,6	31,5
56-E	1	3	1	0,085	0,068	0,01	0,86	47,2	40,1	2,9
57-ES	1	3	3	0,102	0,271	0,18	1,44	47,2	49,6	31,4
58-TS	1	4	3	0,051	0,169	0,01	0,66	39,1	46,5	2,3
59-ES	1	3	1	0,051	0,220	0,02	0,53	39,1	49,6	4,0
60-E	1	3	3	0,169	0,475	0,29	2,97	49,6	57,3	54,9

(*): Género: 1: Hombre; 2: Mujer; Edad: 1: < 35 años; 2: 36-45; 3: 46-60; 4: > 60
 Nivel de estudios: 1: Primaria; 2: Secundaria; 3: Universitarios.

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

SIERRA DE ALCARAZ Y CAMPO DE MONTIEL (ALBACETE)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salid.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
01-T	2	2	3	0,155	0,121	0,54	4,43	23,8	21,3	37,7
02-S	2	2	2	0,017	0,017	0,00	0,05	21,6	19,0	0,0
03-S	2	3	1	0,017	0,069	0,12	0,71	23,6	20,8	1,5
04-I	1	3	1	0,017	0,017	0,00	0,04	22,3	19,0	0,0
05-SE	1	3	1	0,000	0,000	0,00	0,00	10,0	10,0	0,0
06-EI	1	3	1	0,034	0,103	0,85	9,76	21,6	22,1	10,5
07-I	1	3	3	0,052	0,086	0,55	5,11	22,9	21,1	10,5
08-T	1	2	3	0,138	0,086	0,68	3,88	25,7	21,7	25,7
09-TS	1	2	3	0,155	0,121	0,89	4,14	26,7	22,6	37,2
10-T	1	3	3	0,293	0,138	1,60	6,56	27,4	22,6	91,1
11-E	1	3	2	0,121	0,069	1,17	11,57	25,7	22,1	18,3
12-S	1	1	3	0,000	0,034	0,00	0,00	10,0	20,3	0,0
13-I	1	3	2	0,224	0,086	0,81	4,68	26,7	20,9	40,2
14-S	2	2	1	0,000	0,052	0,00	0,00	10,0	19,9	0,0
15-T	2	1	3	0,000	0,017	0,00	0,00	10,0	19,2	0,0
16-IS	2	2	3	0,034	0,086	0,04	0,44	19,8	22,0	2,3
17-S	1	4	2	0,000	0,017	0,00	0,00	10,0	19,5	0,0
18-IE	1	4	1	0,017	0,052	0,00	0,11	19,5	20,1	0,3
19-ES	2	2	2	0,052	0,103	0,30	1,43	22,4	22,0	7,5
20-IS	1	3	3	0,086	0,086	0,11	1,27	20,4	21,2	8,3
21-E	1	2	1	0,034	0,069	0,03	0,55	20,7	19,8	2,7
22-E	1	1	2	0,000	0,052	0,00	0,00	10,0	22,2	0,0
23-I	1	2	3	0,034	0,034	0,01	0,62	23,4	10,6	1,0
24-E	1	2	2	0,052	0,069	0,04	0,93	22,8	20,6	1,8
25-E	1	2	1	0,034	0,017	0,00	0,25	19,7	18,1	0,0
26-E	1	2	3	0,052	0,017	0,09	0,31	23,0	19,5	2,5
27-E	1	2	1	0,052	0,086	0,23	2,01	21,7	21,0	7,3
28-E	1	3	3	0,000	0,000	0,00	0,00	10,0	10,0	0,0
29-E	1	2	1	0,052	0,052	0,12	0,83	22,3	20,3	2,5
30-IE	1	1	2	0,034	0,034	0,05	0,44	22,7	19,3	1,5
31-I	1	3	1	0,000	0,052	0,00	0,00	10,0	20,8	0,0
32-TS	1	1	3	0,034	0,034	0,00	0,24	20,1	19,3	0,0
33-I	1	3	2	0,000	0,052	0,00	0,00	10,0	20,5	0,0
34-I	1	3	1	0,224	0,086	1,52	6,43	28,9	21,9	46,9
35-ES	1	3	3	0,121	0,103	0,66	2,28	24,7	22,1	24,6

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

SIERRA DE ALCARAZ Y CAMPO DE MONTIEL (ALBACETE)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salid.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
36-S	2	2	2	0,000	0,052	0,00	0,00	10,0	20,5	0,0
37-I	2	2	3	0,155	0,052	0,40	2,97	26,6	20,8	12,2
38-EI	1	3	3	0,103	0,052	0,08	0,85	23,9	20,5	4,6
39-S	1	3	2	0,103	0,103	0,36	2,26	24,5	21,3	16,0
40-S	1	3	3	0,017	0,000	0,00	0,00	20,0	10,0	0,0
41-E	2	2	1	0,017	0,000	0,00	0,00	19,5	10,0	0,0
42-ES	2	3	1	0,000	0,017	0,00	0,00	10,0	19,5	0,0
43-S	2	2	2	0,034	0,017	0,01	0,11	22,2	18,0	0,5
44-ES	2	3	1	0,052	0,103	0,22	0,64	22,7	23,2	8,3
45-I	2	3	3	0,052	0,034	0,03	1,07	24,1	10,6	3,0
46-E	2	3	3	0,034	0,086	0,14	2,10	14,8	21,6	2,6
47-E	2	2	2	0,000	0,000	0,00	0,00	10,0	10,0	0,0
48-TE	2	3	2	0,086	0,121	0,49	1,24	23,3	23,2	13,8
49-E	1	3	2	0,034	0,034	0,39	4,86	19,0	21,0	1,0
50-I	1	3	1	0,000	0,000	0,00	0,00	10,0	10,0	0,0
51-ES	2	2	3	0,017	0,069	0,01	0,08	13,3	22,1	0,3
52-I	1	2	2	0,069	0,034	0,17	1,30	28,7	10,6	4,5
53-ES	1	3	1	0,052	0,000	0,00	0,00	23,5	10,0	0,0
54-I	1	3	3	0,103	0,034	0,27	1,80	30,4	10,6	9,5
55-S	1	3	2	0,017	0,017	0,00	0,00	24,1	10,5	0,0
56-ES	1	3	1	0,017	0,034	0,04	0,20	10,2	20,0	2,0
57-T	1	1	3	0,034	0,103	0,34	1,72	22,2	22,1	6,3
58-I	1	4	3	0,086	0,086	0,15	1,08	21,2	21,3	7,9
59-E	2	3	2	0,052	0,103	0,35	4,25	16,7	22,9	8,1

(*): Género: 1: Hombre; 2: Mujer; Edad: 1: < 35 años; 2: 36-45; 3: 46-60; 4: > 60
 Nivel de estudios: 1: Primaria; 2: Secundaria; 3: Universitarios.

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

SIERRAS DE BÉJAR Y FRANCIA (SALAMANCA)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salid.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
01s-IE	1	4	3	0,071	0,196	0,05	1,67	34,4	48,3	10,0
02s-S	1	4	1	0,071	0,071	0,01	0,33	36,8	40,6	1,2
03s-T	1	2	3	0,089	0,482	0,73	6,58	40,0	64,4	133,4
04s-ES	1	3	3	0,071	0,089	0,06	1,33	34,6	40,0	8,9
05s-EI	1	3	3	0,179	0,304	0,43	3,80	40,3	55,4	42,9
06s-S	1	3	3	0,143	0,054	0,08	0,64	41,8	35,9	7,4
07s-E	2	2	3	0,196	0,268	0,80	3,29	46,3	53,8	57,2
08s-E	1	3	2	0,071	0,125	0,09	1,51	36,4	47,1	8,3
09s-ES	1	3	1	0,071	0,161	0,05	1,41	32,0	50,0	7,8
10s-TS	2	2	3	0,054	0,054	0,02	0,72	35,4	32,4	0,5
11s-ES	2	4	1	0,161	0,196	0,12	1,94	36,1	50,9	18,1
12s-E	1	2	2	0,214	0,286	0,36	1,38	44,1	56,0	48,0
13s-E	1	3	3	0,036	0,036	0,01	0,62	31,1	28,7	1,0
14s-ES	1	1	1	0,143	0,125	0,08	0,75	41,2	47,1	6,4
15s-E	2	1	3	0,161	0,339	0,23	1,91	42,7	56,0	35,9
16s-E	2	1	3	0,018	0,036	0,00	0,14	29,0	32,0	0,3
17s-I	2	3	2	0,107	0,179	0,23	2,13	35,7	51,4	56,7
18s-ES	1	4	3	0,054	0,089	0,04	1,07	35,0	44,4	3,0
19s-I	1	4	2	0,232	0,054	0,10	1,30	44,8	38,4	8,8
20s-I	1	3	3	0,250	0,464	1,19	4,14	45,9	64,4	138,6
21s-S	1	4	3	0,161	0,179	0,41	2,10	42,7	50,5	21,6
22s-S	1	4	1	0,143	0,268	0,19	1,86	39,4	53,8	17,3
23s-E	1	3	2	0,179	0,286	0,36	4,10	39,2	52,3	45,9
24s-E	1	1	3	0,161	0,321	1,30	2,48	49,1	56,6	70,7
01a-ES	1	1	3	0,161	0,089	0,18	3,31	46,3	33,9	22,7
02a-TS	1	3	3	0,732	0,125	1,45	13,87	78,9	37,6	6,4
03a-ES	1	2	2	0,196	0,071	0,21	1,69	47,9	39,7	13,8
04a-EIS	1	3	3	0,196	0,321	1,04	2,19	50,5	51,9	65,4
05a-IE	1	3	2	0,107	0,071	0,05	0,88	40,9	34,4	9,8
06a-TS	2	2	3	0,107	0,196	0,05	0,65	43,1	48,3	10,1
07a-IS	2	3	2	0,393	0,161	0,61	2,57	57,1	47,1	63,3
08a-TS	2	2	3	0,089	0,071	0,01	1,06	43,1	30,8	2,7
09a-ES	1	1	3	0,107	0,196	0,14	1,32	41,2	44,1	15,8
10a-TS	1	3	3	0,036	0,018	0,01	0,55	33,3	22,1	0,3

INDICADORES ATRIBUTIVOS Y RETICULARES DE LOS ACTORES

SIERRAS DE BÉJAR Y FRANCIA (SALAMANCA)										
Actor	Género	Edad	Estud.	Gr. Entr.	Gr. Salid.	Interm.	Flujo Interm.	Cercanía Ent.	Cercanía Sal.	Capac. Broker.
11a-ES	1	2	2	0,054	0,036	0,20	3,52	33,9	28,3	2,5
12a-ES	1	3	3	0,089	0,089	0,07	1,16	46,7	36,1	4,7
13a-ES	1	1	3	0,196	0,161	0,42	2,37	47,9	43,1	28,9
14a-S	2	3	3	0,179	0,125	0,11	1,44	44,1	36,6	18,6
15a-IS	1	3	3	0,250	0,054	0,07	2,75	55,4	30,6	17,4
16a-TS	1	3	3	0,125	0,125	0,11	1,11	41,5	41,2	7,0
17a-TS	1	1	3	0,321	0,107	0,26	2,92	54,9	37,6	32,1
18a-S	1	3	3	0,125	0,107	0,17	1,38	50,0	34,4	14,4
19a-ES	1	2	3	0,089	0,036	0,04	0,81	46,3	34,1	1,7
20a-E	1	3	2	0,054	0,018	0,00	0,03	29,9	27,9	0,0
21a-SE	1	4	2	0,036	0,179	0,02	0,48	32,7	48,7	2,9
22a-TS	1	3	2	0,339	0,071	0,47	3,11	57,7	39,2	13,2
23a-T	1	3	3	0,089	0,268	0,25	2,22	40,0	52,3	23,9
24a-E	1	2	1	0,036	0,054	0,00	0,18	32,4	32,6	1,1
25a-T	1	3	3	0,018	0,036	0,00	0,02	29,3	30,3	31,1
26a-TS	2	2	3	0,268	0,125	0,28	1,32	47,5	46,7	23,2
27a-ES	1	2	3	0,214	0,054	0,36	1,22	53,8	38,4	9,7
28a-T	2	2	3	0,071	0,125	0,08	1,37	38,4	45,5	1,7
29a-T	1	2	3	0,161	0,179	0,35	0,93	47,1	48,7	19,1
30a-TS	2	1	3	0,339	0,161	0,36	1,90	53,8	42,7	46,9
31a-T	1	3	1	0,196	0,196	0,44	2,45	45,2	49,6	42,6
32a-ES	2	1	3	0,107	0,179	0,30	1,76	40,3	48,3	19,6
33a-ES	2	1	3	0,036	0,089	0,01	0,60	30,6	36,4	2,4

(*): Género: 1: Hombre; 2: Mujer; Edad: 1: < 35 años; 2: 36-45; 3: 46-60; 4: > 60

Nivel de estudios: 1: Primaria; 2: Secundaria; 3: Universitarios.

Actor: "s": Vinculación a ADRISS; "a": Vinculación a ASAM

ANEXO 2:

Stock de intermediación en las redes sociales personales, según tipo de intermediación y diferentes criterios de división de la red social

Tabla 1: Stock de intermediación en las redes sociales personales de los colectivos socio-profesionales, según tipo de intermediación (*brokerage*) (1/2).

Área de Estudio	Colectivo socio-profesional	COORDINADOR						GATEKEEPER						REPRESENTANTE					
		Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Colectiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo Intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Colectiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo Intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Colectiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo Intermed.)
Bajo Martín y Andorra - Sierra de Arcos	Institucional	154,2	6,4	10,3	40,3	83,1%	31,0%	166,0	6,9	12,3	52,7	73,3%	33,4%	96,8	4,0	6,8	32,8	51,5%	19,5%
	Técnico	12,4	1,8	2,2	5,5	6,7%	6,6%	32,3	4,6	3,6	10,1	14,3%	17,1%	50,8	7,3	10,7	30,8	27,0%	27,0%
	Social	1,8	0,2	0,4	1,0	1,0%	2,2%	11,8	1,5	1,8	4,2	5,2%	14,0%	20,8	2,6	2,9	7,7	11,1%	24,5%
	Económico	17,0	1,1	2,3	8,5	9,2%	25,7%	16,4	1,1	2,4	9,5	7,2%	24,8%	19,6	1,3	2,4	7,8	10,4%	29,6%
Catalunya Central	Institucional	13,4	1,0	1,5	4,2	30,3%	5,3%	43,3	3,1	5,2	17,5	37,4%	17,1%	64,2	4,6	7,7	28,9	47,4%	25,4%
	Técnico	23,4	1,8	2,9	10,1	52,8%	12,5%	49,2	3,8	4,5	12,6	42,4%	26,2%	47,2	3,6	4,6	13,8	34,8%	25,1%
	Social	6,0	0,5	1,4	5,0	13,5%	10,0%	7,4	0,6	0,9	2,5	6,4%	12,3%	11,7	0,9	1,3	3,5	8,6%	19,4%
	Económico	1,5	0,1	0,3	1,0	3,4%	2,0%	16,1	1,2	1,6	5,8	13,9%	21,2%	12,5	0,9	1,6	4,5	9,2%	16,4%
El Condado	Institucional	2,0	0,3	0,6	1,5	3,9%	1,6%	22,2	3,7	4,2	10,8	14,7%	17,6%	13,0	2,2	3,6	9,3	7,6%	10,2%
	Técnico	5,5	0,7	0,9	2,3	10,7%	0,9%	55,2	6,9	8,7	17,7	36,6%	9,6%	65,4	8,2	11,3	32,0	38,5%	11,3%
	Social	6,5	0,5	0,8	2,5	12,7%	6,0%	20,5	1,6	1,6	5,5	13,6%	19,1%	31,6	2,4	2,2	6,2	18,6%	29,4%
	Económico	37,3	1,6	2,2	6,0	72,8%	16,0%	53,1	2,2	3,0	10,3	35,2%	22,8%	59,7	2,5	3,3	11,7	35,2%	25,6%
Mariñas - Betanzos	Institucional	1,0	0,1	0,3	1,0	4,8%	2,8%	14,5	1,5	1,7	4,0	58,0%	40,3%	6,0	0,6	1,3	4,0	29,3%	16,7%
	Técnico	1,0	0,2	0,4	1,0	4,8%	20,0%	1,0	0,2	0,4	1,0	4,0%	20,0%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%	0,0%
	Social	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%	0,0%	6,0	1,0	2,0	5,0	29,3%	100,0%
	Económico	19,0	0,8	1,7	6,0	90,5%	50,0%	9,5	0,4	0,9	3,0	38,0%	25,0%	8,5	0,4	0,9	3,5	41,5%	22,4%
Bajo Aragón y Matarraña	Institucional	133,7	5,3	9,6	37,0	39,9%	16,8%	220,3	8,8	21,6	106,8	41,7%	27,7%	179,5	7,2	11,9	53,1	45,3%	22,6%
	Técnico	8,9	1,3	1,5	3,9	2,7%	8,9%	16,2	2,3	1,8	6,0	3,1%	16,0%	12,9	1,8	2,0	5,2	3,2%	12,7%
	Social	5,7	0,7	1,2	3,3	1,7%	4,2%	8,3	1,0	1,4	3,7	1,6%	6,0%	20,7	2,6	4,2	11,1	5,2%	15,1%
	Económico	186,6	9,3	25,6	115,9	55,7%	21,5%	284,2	14,2	43,2	196,1	53,7%	32,7%	183,3	9,2	14,1	50,1	46,2%	21,1%
N.Oeste de Murcia	Institucional	8,7	1,2	2,6	7,2	19,7%	7,7%	43,2	6,2	10,0	27,8	45,5%	38,3%	14,0	2,0	1,6	5,0	16,4%	12,4%
	Técnico	13,0	0,9	1,1	4,0	29,5%	9,7%	20,0	1,3	3,0	10,5	21,1%	14,9%	36,2	2,4	5,9	22,8	42,5%	26,9%
	Social	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%	0,0%	4,0	1,3	1,5	3,0	4,2%	35,8%	1,5	0,5	0,5	1,0	1,8%	13,4%
	Económico	22,3	1,0	2,7	12,0	50,8%	16,3%	27,7	1,3	4,0	19,1	29,2%	20,2%	33,5	1,5	4,7	21,8	39,3%	24,5%
S. Alcaraz y Campo de Montiel	Institucional	31,4	1,8	3,3	12,7	39,5%	21,3%	41,3	2,4	4,3	14,8	41,0%	28,0%	34,8	2,0	3,1	11,5	32,2%	23,5%
	Técnico	13,7	2,0	2,0	5,8	17,2%	6,4%	38,5	5,5	5,9	15,0	38,2%	18,2%	41,2	5,9	4,1	12,7	38,2%	19,4%
	Social	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%	0,0%	0,5	0,0	0,1	0,5	0,5%	2,8%	4,5	0,4	1,2	4,0	4,2%	25,0%
	Económico	34,5	1,5	2,6	9,5	43,3%	33,0%	20,5	0,9	1,3	4,0	20,3%	19,6%	27,4	1,2	2,4	10,0	25,4%	26,3%
Sierras de Béjar y Francia	Institucional	10,6	1,5	1,5	4,1	5,3%	3,2%	54,8	7,8	14,3	39,5	17,9%	16,7%	38,1	5,4	3,0	9,8	10,1%	11,6%
	Técnico	19,6	1,4	2,0	6,3	9,7%	4,2%	55,8	4,0	3,5	10,4	18,2%	11,8%	108,0	7,7	9,9	33,4	28,6%	22,9%
	Social	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%	0,0%	11,3	1,6	2,8	6,8	3,7%	7,2%	8,7	1,2	1,9	5,1	2,3%	5,6%
	Económico	171,9	5,9	6,7	26,2	85,0%	21,7%	184,7	6,4	7,0	26,7	60,3%	23,3%	223,0	7,7	8,5	28,4	59,0%	28,2%

Tabla 1: Stock de intermediación en las redes sociales personales de los colectivos socio-profesionales, según tipo de intermediación (*brokerage*) (2/2).

Área de Estudio	Colectivo socio-profesional	CONSULTOR						ENLACE						CAPACIDAD TOTAL DE INTERMEDIACIÓN					Muestra de actores	
		Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Colectiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Colectiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Colectiv.)	Total Actores	% Actores
Bajo Martín y Andorra - Sierra de Arcos	Institucional	31,6	1,3	2,2	10,0	35,3%	6,4%	48,3	2,0	4,0	18,4	32,9%	9,7%	496,8	20,7	32,0	137,4	59,4%	24	44,4%
	Técnico	30,8	4,4	5,0	15,5	34,4%	16,4%	62,0	8,9	11,5	33,8	42,3%	32,9%	188,5	26,9	25,1	80,1	22,5%	7	13,0%
	Social	21,3	2,7	2,5	7,6	23,8%	25,1%	28,9	3,6	3,9	10,0	19,7%	34,2%	84,6	10,6	8,1	21,5	10,1%	8	14,8%
	Económico	5,8	0,4	0,8	2,0	6,5%	8,8%	7,3	0,5	0,6	2,0	5,0%	11,0%	66,1	4,4	5,5	17,8	7,9%	15	27,8%
Catalunya Central	Institucional	41,4	3,0	4,7	16,7	45,2%	16,4%	90,7	6,5	9,6	28,2	47,9%	35,8%	253,0	18,1	26,1	76,3	43,9%	14	25,9%
	Técnico	25,5	2,0	2,2	6,0	27,8%	13,6%	42,5	3,3	3,9	13,8	22,4%	22,6%	187,8	14,4	13,0	41,9	32,5%	13	24,1%
	Social	6,9	0,5	0,6	2,1	7,5%	11,5%	28,2	2,2	2,7	8,3	14,9%	46,8%	60,2	4,6	4,3	12,3	10,4%	13	24,1%
	Económico	17,8	1,3	2,3	8,5	19,5%	23,5%	28,1	2,0	2,6	7,0	14,8%	36,9%	76,0	5,4	6,7	23,8	13,2%	14	25,9%
El Condado	Institucional	31,7	5,3	4,3	11,9	11,7%	25,0%	57,5	9,6	6,6	17,6	14,4%	45,5%	126,4	21,1	11,9	36,6	12,1%	6	11,8%
	Técnico	193,2	24,1	34,7	100,8	71,4%	33,5%	256,9	32,1	53,0	155,1	64,2%	44,6%	576,1	72,0	105,0	306,7	55,2%	8	15,7%
	Social	19,0	1,5	1,7	5,5	7,0%	17,7%	29,8	2,3	2,1	8,3	7,4%	27,7%	107,4	8,3	5,7	20,1	10,3%	13	25,5%
	Económico	26,9	1,1	2,2	10,8	9,9%	11,5%	56,1	2,3	2,9	9,0	14,0%	24,1%	233,1	9,7	11,1	41,0	22,4%	24	47,1%
Mariñas - Betanzos	Institucional	6,0	0,6	1,6	5,0	75,0%	16,7%	8,5	0,9	1,5	4,0	81,0%	23,6%	36,0	3,6	5,0	16,0	42,4%	10	22,2%
	Técnico	1,0	0,2	0,4	1,0	12,5%	20,0%	2,0	0,3	0,8	2,0	19,0%	40,0%	5,0	0,8	1,0	2,0	5,9%	6	13,3%
	Social	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%	0,0%	6,0	1,0	2,0	5,0	7,1%	6	13,3%
	Económico	1,0	0,0	0,2	1,0	12,5%	2,6%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%	0,0%	38,0	1,7	2,9	11,0	44,7%	23	51,1%
Bajo Aragón y Matarranya	Institucional	151,1	6,0	14,6	72,4	47,8%	19,0%	110,4	4,4	8,9	44,0	34,0%	13,9%	795,0	31,8	63,8	313,3	41,8%	25	41,7%
	Técnico	23,6	3,4	3,5	8,5	7,5%	23,3%	39,4	5,6	6,5	14,3	12,1%	39,1%	101,0	14,4	12,2	33,2	5,3%	7	11,7%
	Social	39,1	4,9	9,9	29,1	12,4%	28,5%	63,3	7,9	19,9	57,1	19,5%	46,2%	137,0	17,1	29,9	89,9	7,2%	8	13,3%
	Económico	102,4	5,1	8,1	31,5	32,4%	11,8%	111,6	5,6	11,8	50,5	34,4%	12,9%	868,0	43,4	97,9	444,0	45,7%	20	33,3%
N.Oeste de Murcia	Institucional	22,0	3,1	3,0	7,8	24,2%	19,5%	24,8	3,5	3,2	8,0	31,0%	22,0%	112,7	16,1	18,4	53,8	28,5%	7	14,9%
	Técnico	48,7	3,2	10,2	39,8	53,5%	36,2%	16,5	1,1	3,0	11,5	20,6%	12,3%	134,3	9,0	22,4	88,7	34,0%	15	31,9%
	Social	0,3	0,1	0,2	0,3	0,4%	3,0%	5,3	1,8	0,9	2,8	6,7%	47,8%	11,2	3,7	2,3	6,3	2,8%	3	6,4%
	Económico	20,0	0,9	1,8	6,8	22,0%	14,6%	33,3	1,5	4,7	22,2	41,7%	24,4%	136,8	6,2	17,2	81,9	34,6%	22	46,8%
S. Alcaraz y Campo de Montiel	Institucional	6,0	0,4	1,1	4,5	12,4%	4,1%	34,3	2,0	4,0	13,8	23,6%	23,2%	147,9	8,7	13,8	46,9	30,7%	17	28,8%
	Técnico	34,9	5,0	10,3	28,2	72,0%	16,5%	83,6	11,9	18,2	50,3	57,5%	39,5%	211,8	30,3	30,5	91,1	43,9%	7	11,9%
	Social	3,5	0,3	1,0	3,5	7,2%	19,4%	9,5	0,8	2,4	8,5	6,5%	52,8%	18,0	1,5	4,6	16,0	3,7%	12	20,3%
	Económico	4,0	0,2	0,4	1,5	8,3%	3,9%	17,9	0,8	1,4	5,0	12,3%	17,2%	104,4	4,5	6,3	24,6	21,6%	23	39,0%
Sierras de Béjar y Francia	Institucional	85,7	12,2	18,8	51,1	24,8%	26,2%	138,2	19,7	27,6	67,9	26,8%	42,2%	327,4	46,8	60,3	170,3	18,7%	7	12,3%
	Técnico	130,8	9,3	16,0	57,2	37,8%	27,8%	156,9	11,2	16,8	65,9	30,5%	33,3%	471,2	33,7	41,0	156,4	27,0%	14	24,6%
	Social	62,5	8,9	5,9	16,0	18,1%	39,8%	74,4	10,6	6,7	19,5	14,5%	47,4%	156,9	22,4	13,0	40,0	9,0%	7	12,3%
	Económico	66,8	2,3	2,9	10,8	19,3%	8,4%	145,3	5,0	5,6	18,3	28,2%	18,4%	791,6	27,3	27,6	83,4	45,3%	29	50,9%

Tabla 2: Stock de intermediación en las redes sociales personales por subestructuras socio-relacionales (prestigio) y tipo de intermediación (1/2).

Área de Estudio	Subestructuras según nivel de prestigio	COORDINADOR						GATEKEEPER						REPRESENTANTE					
		Capac. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Subestr.)	% Capac. Intermed. (Tipo Intermed.)	Capac. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Subestr.)	% Capac. Intermed. (Tipo Intermed.)	Capac. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Subestr.)	% Capac. Intermed. (Tipo Intermed.)
B. Martín /And. S. Arcos	Bajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!
	Medio-Bajo	15,83	,63	,71	2,00	43,4%	9,9%	22,66	,91	1,41	5,50	13,3%	14,1%	56,22	2,25	2,24	7,67	37,2%	35,0%
	Medio-Alto	7,33	,56	,72	2,00	20,1%	3,4%	48,42	3,72	2,53	8,50	28,4%	22,3%	32,90	2,53	2,09	7,50	21,8%	15,1%
	Alto	13,29	1,48	2,22	6,75	36,5%	2,9%	99,33	11,04	15,62	50,35	58,3%	21,7%	61,83	6,87	7,49	22,00	41,0%	13,5%
Catalunya Central	Bajo	1,00	,07	,27	1,00	2,7%	2,2%	3,50	,25	,51	1,50	2,1%	7,8%	10,66	,76	1,52	4,00	10,9%	23,8%
	Medio-Bajo	17,75	,93	1,79	7,00	48,3%	9,7%	49,00	2,58	5,27	19,00	29,6%	26,8%	29,12	1,53	2,06	8,50	29,7%	15,9%
	Medio-Alto	2,50	,25	,44	1,25	6,8%	1,3%	23,75	2,38	1,71	4,00	14,3%	11,9%	15,81	1,58	1,77	5,37	16,1%	7,9%
	Alto	15,49	1,41	1,40	3,70	42,2%	4,8%	89,56	8,14	6,27	22,62	54,0%	27,8%	42,49	3,86	3,68	9,50	43,3%	13,2%
El Condado	Bajo	,60	,04	,13	,50	1,8%	1,4%	2,89	,18	,35	1,25	1,6%	7,0%	5,58	,35	1,21	4,83	3,7%	13,4%
	Medio-Bajo	3,54	,21	,37	1,10	10,7%	1,8%	17,45	1,03	1,04	2,67	9,5%	8,9%	43,86	2,58	3,15	9,58	28,8%	22,3%
	Medio-Alto	8,60	,57	,89	2,50	25,9%	2,4%	51,92	3,46	5,20	17,42	28,4%	14,6%	52,11	3,47	3,95	12,28	34,2%	14,7%
	Alto	20,45	6,82	6,25	13,70	61,6%	4,5%	110,57	36,86	35,75	75,95	60,5%	24,6%	50,61	16,87	14,85	32,71	33,3%	11,3%
Mariñas - Betanzos	Bajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!
	Medio-Bajo	6,00	,30	,57	2,00	85,7%	15,5%	6,00	,30	,66	2,00	20,3%	15,5%	13,33	,67	1,52	6,00	67,2%	34,3%
	Medio-Alto	1,00	,13	,35	1,00	14,3%	2,0%	9,50	1,19	1,16	3,00	32,2%	19,1%	5,00	,63	,92	2,00	25,2%	10,1%
	Alto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	14,00	3,50	7,00	14,00	47,5%	49,1%	1,50	,38	,75	1,50	7,6%	5,3%
Matarraña - Bajo Aragón	Bajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%
	Medio-Bajo	49,02	1,89	2,85	12,92	34,4%	12,3%	80,52	3,10	4,05	19,24	16,4%	20,2%	124,84	4,80	6,80	28,30	26,8%	31,4%
	Medio-Alto	7,54	,69	,84	2,50	5,3%	1,7%	71,77	6,52	7,85	26,94	14,6%	16,5%	44,18	4,02	5,05	17,01	9,5%	10,1%
	Alto	86,11	6,62	7,08	28,52	60,4%	5,3%	339,48	26,11	26,94	100,16	69,0%	20,8%	295,97	22,77	28,62	104,99	63,7%	18,1%
N.O. Murcia	Bajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%
	Medio-Bajo	2,50	,15	,42	1,50	34,9%	3,3%	9,50	,56	,86	2,50	13,8%	12,7%	15,66	,92	1,34	4,50	32,5%	20,9%
	Medio-Alto	3,83	,43	,79	2,33	53,5%	3,6%	20,50	2,28	1,73	3,75	29,9%	19,2%	18,32	2,04	2,29	7,33	38,0%	17,2%
	Alto	,83	,21	,25	,50	11,6%	0,3%	38,67	9,67	2,71	13,00	56,3%	13,7%	14,25	3,56	2,49	5,75	29,5%	5,0%
S. Alcaraz - Cpo. Montiel	Bajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!
	Medio-Bajo	18,49	,62	1,21	5,33	47,4%	15,7%	26,00	,87	1,54	6,00	16,3%	22,0%	32,94	1,10	1,80	7,45	32,9%	27,9%
	Medio-Alto	4,83	,54	1,15	3,50	12,4%	3,4%	34,83	3,87	2,13	6,50	21,9%	24,5%	24,04	2,67	2,89	9,17	24,0%	16,9%
	Alto	15,67	2,24	1,90	6,17	40,2%	4,6%	98,26	14,04	4,26	22,15	61,8%	28,6%	43,16	6,17	3,74	13,33	43,1%	12,6%
Sierr. Béjar y Francia	Bajo	1,00	,09	,30	1,00	,5%	4,2%	2,00	,18	,34	1,00	,5%	8,4%	2,00	,18	,60	2,00	,5%	8,4%
	Medio-Bajo	32,30	1,54	1,45	5,33	15,7%	8,9%	73,30	3,49	4,18	18,63	18,6%	20,2%	97,49	4,64	4,13	13,34	25,1%	26,8%
	Medio-Alto	165,20	8,69	7,00	22,64	80,2%	17,4%	245,16	12,90	9,77	40,85	62,2%	25,8%	248,90	13,10	11,47	48,51	64,1%	26,2%
	Alto	7,43	1,24	,42	1,58	3,6%	1,8%	73,39	12,23	3,28	17,84	18,6%	17,9%	40,08	6,68	6,13	18,83	10,3%	9,8%

Tabla 2: Stock de intermediación en las redes sociales personales por subestructuras socio-relacionales (prestigio) y tipo de intermediación (2/2).

Área de Estudio	Subestructuras según nivel de prestigio	CONSULTOR						ENLACE						CAPACIDAD TOTAL DE INTERMEDIACIÓN						Muestra de actores	
		Capac. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Subestr.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capac. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Subestr.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capac. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Subestr.)	Total Actores	% Actores	
B. Martín /And. S. Arcos	Bajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#DIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#DIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	7	13,0%	
	Medio-Bajo	28,77	1,15	1,83	7,43	13,2%	17,9%	37,07	1,48	2,14	8,58	14,3%	23,1%	160,55	6,42	6,28	21,50	19,2%	25	46,3%	
	Medio-Alto	50,34	3,87	2,09	7,83	23,0%	23,2%	78,38	6,03	2,47	10,75	30,2%	36,1%	217,39	16,72	5,71	24,58	26,0%	13	24,1%	
	Alto	139,41	15,49	11,56	32,83	63,8%	30,4%	144,16	16,02	12,77	40,25	55,5%	31,5%	458,05	50,89	43,94	137,43	54,8%	9	16,7%	
Catalunya Central	Bajo	5,00	,36	,57	2,00	3,9%	11,2%	24,61	1,76	2,32	8,67	7,7%	55,0%	44,78	3,20	3,14	9,67	6,0%	14	25,9%	
	Medio-Bajo	28,63	1,51	1,79	6,08	22,2%	15,7%	58,23	3,06	3,49	10,48	18,2%	31,9%	182,76	9,62	12,14	51,07	24,4%	19	35,2%	
	Medio-Alto	44,60	4,46	8,78	29,08	34,5%	22,4%	112,24	11,22	17,39	59,25	35,2%	56,4%	198,91	19,89	24,81	88,33	26,6%	10	18,5%	
	Alto	50,98	4,63	4,92	16,58	39,5%	15,8%	124,00	11,27	9,26	32,17	38,9%	38,4%	322,56	29,32	23,28	84,57	43,1%	11	20,4%	
El Condado	Bajo	12,10	,76	,85	2,93	5,0%	29,1%	20,37	1,27	1,39	4,53	4,7%	49,0%	41,56	2,60	2,49	9,18	4,0%	16	31,4%	
	Medio-Bajo	48,35	2,84	2,26	7,83	20,2%	24,6%	83,54	4,91	3,84	15,67	19,2%	42,5%	196,76	11,57	8,46	29,37	18,9%	17	33,3%	
	Medio-Alto	87,80	5,85	8,26	32,17	36,6%	24,7%	154,56	10,30	7,02	24,89	35,5%	43,5%	354,99	23,67	21,14	84,80	34,0%	15	29,4%	
	Alto	91,56	30,52	27,71	57,00	38,2%	20,4%	176,49	58,83	62,47	127,33	40,6%	39,2%	449,68	149,89	146,21	306,69	43,1%	3	5,9%	
Mariñas - Betanzos	Bajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#DIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#DIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	13	28,9%	
	Medio-Bajo	2,00	,10	,45	2,00	11,1%	5,2%	11,50	,58	1,29	5,50	27,0%	29,6%	38,83	1,94	2,01	7,50	33,2%	20	44,4%	
	Medio-Alto	12,00	1,50	1,93	5,00	66,7%	24,2%	22,16	2,77	3,66	10,33	51,9%	44,6%	49,66	6,21	4,33	15,33	42,4%	8	17,8%	
	Alto	4,00	1,00	1,68	3,50	22,2%	14,0%	9,00	2,25	2,87	6,00	21,1%	31,6%	28,50	7,13	9,68	20,50	24,4%	4	8,9%	
Matarraña - Bajo Aragón	Bajo	5,72	,57	1,08	3,40	1,0%	26,2%	16,09	1,61	2,72	6,81	1,9%	73,8%	21,81	2,18	3,70	10,21	,9%	10	16,7%	
	Medio-Bajo	51,02	1,96	2,51	10,44	9,1%	12,8%	92,35	3,55	3,57	14,40	11,2%	23,2%	397,78	15,30	15,61	73,89	16,0%	26	43,3%	
	Medio-Alto	130,07	11,82	11,87	35,80	23,1%	29,8%	182,72	16,61	17,40	52,40	22,1%	41,9%	436,28	39,66	37,46	108,27	17,5%	11	18,3%	
	Alto	376,51	28,96	41,75	136,81	66,8%	23,1%	534,09	41,08	50,15	154,46	64,7%	32,7%	1632,14	125,55	152,00	524,95	65,6%	13	21,7%	
N.O. Murcia	Bajo	2,33	,14	,33	1,00	2,1%	28,6%	5,83	,34	,82	2,50	2,4%	71,4%	8,16	,48	,83	2,50	1,7%	17	36,2%	
	Medio-Bajo	12,16	,72	,83	3,00	11,1%	16,3%	34,91	2,05	1,58	5,00	14,6%	46,7%	74,75	4,40	1,90	7,42	15,8%	17	36,2%	
	Medio-Alto	16,32	1,81	1,61	4,33	14,9%	15,3%	47,83	5,31	3,21	10,50	20,0%	44,8%	106,82	11,87	4,57	17,58	22,6%	9	19,1%	
	Alto	79,00	19,75	12,30	33,67	71,9%	27,9%	150,50	37,63	19,91	61,00	63,0%	53,1%	283,25	70,81	31,85	98,33	59,9%	4	8,5%	
S. Alcaraz - Cpo. Montiel	Bajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#DIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#DIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	13	22,0%	
	Medio-Bajo	15,82	,53	,98	5,00	12,2%	13,4%	24,73	,82	1,33	5,00	14,2%	21,0%	118,00	3,93	4,10	12,50	19,6%	30	50,8%	
	Medio-Alto	26,49	2,94	2,20	6,00	20,4%	18,7%	51,68	5,74	3,81	13,95	29,6%	36,4%	141,88	15,76	7,74	29,83	23,5%	9	15,3%	
	Alto	87,66	12,52	12,05	38,33	67,4%	25,5%	98,33	14,05	12,21	39,83	56,3%	28,7%	343,10	49,01	28,05	107,32	56,9%	7	11,9%	
Sierr. Béjar y Francia	Bajo	7,04	,64	,91	2,25	2,1%	29,5%	11,86	1,08	1,14	3,09	2,8%	49,6%	23,90	2,17	1,77	4,49	1,4%	11	19,3%	
	Medio-Bajo	65,77	3,13	3,12	13,67	19,9%	18,1%	94,79	4,51	5,87	26,97	22,1%	26,1%	363,66	17,32	14,41	67,91	20,8%	21	36,8%	
	Medio-Alto	147,48	7,76	10,31	47,67	44,7%	15,5%	143,00	7,53	4,23	14,90	33,4%	15,1%	949,72	49,99	37,13	170,30	54,4%	19	33,3%	
	Alto	109,76	18,29	14,23	43,80	33,3%	26,8%	179,07	29,85	27,68	80,80	41,8%	43,7%	409,73	68,29	47,74	156,44	23,5%	6	10,5%	

Tabla 3: Stock de intermediación en las redes sociales personales por comarcas y tipo de intermediación (1/2).

Área de Estudio	Comarcas o subáreas	COORDINADOR						GATEKEEPER						REPRESENTANTE					
		Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Comarc.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Comarc.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Comarc.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)
B. Martín /And. S. Arcos	Bajo Martín	113,23	5,15	9,89	45,67	21,8%	40,2%	98,74	4,49	12,94	53,25	60,0%	35,0%	46,09	2,10	3,87	12,17	39,3%	16,4%
	And.-S. Arcos	405,26	12,66	13,87	79,20	78,2%	73,1%	65,91	2,06	7,23	40,58	40,0%	11,9%	71,25	2,23	3,49	12,15	60,7%	12,9%
Catalunya Central	Segarra	150,68	8,86	10,74	33,33	30,5%	60,1%	35,00	2,06	7,13	29,50	30,9%	14,0%	55,42	3,26	5,79	17,92	54,2%	22,1%
	Solsonès	334,40	11,15	15,19	69,83	67,8%	79,3%	61,25	2,04	3,69	13,00	54,0%	14,5%	20,00	,67	2,06	10,00	19,6%	4,7%
	Anoia	3,00	,75	,96	2,00	,6%	6,5%	9,16	2,29	1,94	4,50	8,1%	19,9%	18,00	4,50	5,26	10,00	17,6%	39,1%
	Bages	5,33	1,78	,39	2,00	1,1%	17,4%	8,00	2,67	3,79	7,00	7,1%	26,1%	8,83	2,94	2,62	5,00	8,6%	28,8%
El Condado	Santisteban	129,87	7,22	11,35	47,66	63,2%	19,5%	192,98	10,72	25,66	108,95	66,4%	28,9%	156,32	8,68	13,79	52,00	60,2%	23,4%
	Resto comarc.	40,74	1,85	2,53	8,83	19,8%	20,3%	62,91	2,86	4,01	14,33	21,7%	31,3%	49,22	2,24	2,86	12,45	19,0%	24,5%
	Vilches	35,01	3,18	2,96	7,67	17,0%	20,0%	34,66	3,15	6,63	22,33	11,9%	19,8%	54,04	4,91	7,34	20,83	20,8%	30,9%
Mariñas - Betanzos	Mariñas	27,00	1,08	1,76	7,00	46,2%	56,4%	12,33	,49	1,28	5,50	75,5%	25,8%	6,00	,24	,60	2,00	19,0%	12,5%
	Betanzos	31,50	1,58	2,60	10,00	53,8%	45,5%	4,00	,20	,70	3,00	24,5%	5,8%	25,66	1,28	2,40	8,00	81,0%	37,1%
Bajo Aragón y Matarraña	Matarraña	139,96	7,78	13,26	49,49	13,6%	15,4%	200,20	11,12	24,29	104,44	39,7%	22,0%	239,82	13,32	32,71	142,43	44,8%	26,3%
	Bajo Aragón	892,17	21,24	32,87	166,23	86,4%	56,6%	304,16	7,24	13,14	77,14	60,3%	19,3%	295,79	7,04	16,46	105,31	55,2%	18,8%
N.Oeste de Murcia	Centro (*)	268,32	6,71	14,75	67,00	98,2%	60,7%	94,32	2,36	5,78	31,33	93,1%	21,3%	60,67	1,52	3,93	21,50	87,1%	13,7%
	Resto comarc.	5,00	,71	1,11	3,00	1,8%	16,2%	7,00	1,00	1,26	2,50	6,9%	22,7%	9,00	1,29	1,38	3,50	12,9%	29,2%
S. Alcaraz y Campo de Montiel	Sierra Alcaraz	66,51	3,91	4,53	18,17	20,7%	29,4%	37,50	2,21	4,57	19,00	36,1%	16,6%	77,01	4,53	10,23	40,78	68,6%	34,0%
	Campo Montiel	255,17	7,51	13,16	41,33	79,3%	71,6%	64,32	1,89	3,67	17,53	62,0%	18,1%	31,00	,91	1,89	8,00	27,6%	8,7%
	Llano	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	2,00	,25	,71	2,00	1,9%	9,9%	4,25	,53	1,23	3,50	3,8%	21,0%
Sierras de Béjar y Francia	S. Francia	718,03	19,41	18,53	69,86	92,0%	49,7%	268,45	7,26	8,61	39,83	81,9%	18,6%	301,61	8,15	10,99	47,71	83,3%	20,9%
	S. Béjar	52,95	4,81	13,98	46,92	6,8%	34,2%	32,63	2,97	5,11	16,93	10,0%	21,1%	22,48	2,04	4,36	14,78	6,2%	14,5%
	Com. Guijuelo	9,50	1,06	1,04	2,50	1,2%	6,4%	26,71	2,97	2,37	7,00	8,1%	18,1%	38,06	4,23	5,50	14,95	10,5%	25,7%

(*): Incluye los municipios de Bullas, Caravaca y Cehegín.

Tabla 3: Stock de intermediación en las redes sociales personales por comarcas y tipo de intermediación (2/2).

Área de Estudio	Comarcas o subáreas	CONSULTOR						ENLACE						CAPACIDAD TOTAL DE INTERMEDIACIÓN					Muestra de actores	
		Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Comarc.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Comarc.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Comarc.)	Total Actores	% Actores
B. Martín /And. S. Arcos	Bajo Martín	23,75	1,08	4,66	21,92	66,9%	8,4%	0,00	0,00	0,00	0,00		0,0%	281,81	12,81	25,90	98,92	33,7%	22	40,7%
	And.-S. Arcos	11,75	,37	1,12	5,50	33,1%	2,1%	0,00	0,00	0,00	0,00		0,0%	554,18	17,32	23,74	137,43	66,3%	32	59,3%
Catalunya Central	Segarra	3,45	,20	,58	2,00	25,4%	1,4%	6,25	,37	1,05	4,25	23,7%	2,5%	250,80	14,75	22,64	84,57	33,5%	17	31,5%
	Solsonès	2,33	,08	,26	1,00	17,1%	0,6%	3,58	,12	,57	3,08	13,6%	0,8%	421,57	14,05	18,33	88,33	56,3%	30	55,6%
	Anoia	4,31	1,08	1,51	3,31	31,7%	9,4%	11,50	2,88	4,25	9,00	43,7%	25,0%	45,98	11,50	12,58	28,81	6,1%	4	7,4%
	Bages	3,50	1,17	1,61	3,00	25,8%	11,4%	5,00	1,67	1,91	3,75	19,0%	16,3%	30,66	10,22	9,13	19,58	4,1%	3	5,6%
El Condado	Santisteban	130,78	7,27	16,80	67,00	69,8%	19,6%	57,49	3,19	7,51	31,08	57,6%	8,6%	667,46	37,08	73,25	306,69	64,0%	18	35,3%
	Resto comarc.	27,77	1,26	1,44	4,50	14,8%	13,8%	20,20	,92	1,50	6,60	20,2%	10,1%	200,84	9,13	7,85	26,73	19,3%	22	43,1%
	Vilches	28,79	2,62	7,13	23,92	15,4%	16,5%	22,17	2,02	5,19	17,17	22,2%	12,7%	174,69	15,88	25,64	84,80	16,7%	11	21,6%
Mariñas - Betanzos	Mariñas	2,50	,10	,35	1,50	23,8%	5,2%	0,00	0,00	0,00	0,00		0,0%	47,83	1,91	2,48	9,00	40,9%	25	55,6%
	Betanzos	8,00	,40	1,39	6,00	76,2%	11,6%	0,00	0,00	0,00	0,00		0,0%	69,16	3,46	5,61	20,50	59,1%	20	44,4%
Bajo Aragón y Matarraña	Matarraña	330,83	18,38	53,83	228,59	79,6%	36,3%	0,00	0,00	0,00	0,00		0,0%	910,80	50,60	121,34	524,95	36,6%	18	30,0%
	Bajo Aragón	85,03	2,02	5,65	36,11	20,4%	5,4%	0,00	0,00	0,00	0,00		0,0%	1577,21	37,55	64,43	384,78	63,4%	42	70,0%
N.Oeste de Murcia	Centro (*)	18,83	,47	1,83	10,50	65,7%	4,3%	0,00	0,00	0,00	0,00		0,0%	442,15	11,05	22,50	98,33	93,5%	40	85,1%
	Resto comarc.	9,83	1,40	2,89	7,83	34,3%	31,9%	0,00	0,00	0,00	0,00		0,0%	30,83	4,40	5,19	14,83	6,5%	7	14,9%
S. Alcaraz y Campo de Montiel	Sierra Alcaraz	26,82	1,58	4,18	14,37	71,9%	11,8%	18,66	1,10	3,60	15,00	66,9%	8,2%	226,51	13,32	25,33	107,32	37,6%	17	28,8%
	Campo Montiel	4,00	,12	,39	2,00	10,7%	1,1%	1,75	,05	,19	1,00	6,3%	0,5%	356,22	10,48	15,57	52,03	59,1%	34	57,6%
	Llano	6,50	,81	1,19	3,00	17,4%	32,1%	7,50	,94	1,74	4,00	26,9%	37,0%	20,25	2,53	4,44	12,50	3,4%	8	13,6%
Sierras de Béjar y Francia	S. Francia	97,94	2,65	6,52	37,98	52,8%	6,8%	58,44	1,58	3,42	13,53	64,2%	4,0%	1444,42	39,04	38,36	170,30	82,7%	37	64,9%
	S. Béjar	28,79	2,62	3,52	9,84	15,5%	18,6%	17,84	1,62	2,39	7,27	19,6%	11,5%	154,72	14,07	23,97	82,97	8,9%	11	19,3%
	Com. Guijuelo	58,81	6,53	9,44	25,65	31,7%	39,8%	14,78	1,64	2,62	6,46	16,2%	10,0%	147,87	16,43	17,68	52,68	8,5%	9	15,8%

Tabla 4: Stock de intermediación en las redes sociales personales por grupos cohesivos y tipo de intermediación (1/4) [(*) Los Grupos Cohesivos se identifican primero por el orden resultante del análisis de Factions, mientras que el segundo número corresponde al nivel de cohesión, siendo 1° el más elevado y 8° el más bajo].

Área de Estudio	Grupos cohesivos (*)	COORDINADOR						GATEKEEPER						REPRESENTANTE					
		Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)
B. Martín /And. S. Arcos	1 (5°)	9,00	1,50	1,90	4,00	6,6%	29,2%	11,50	1,92	3,78	9,50	4,7%	37,3%	7,92	1,32	2,13	4,92	4,1%	25,7%
	2 (8°)	3,00	,50	,84	2,00	2,2%	9,1%	8,00	1,33	1,97	5,00	3,3%	24,2%	7,00	1,17	1,83	4,00	3,7%	21,1%
	3 (4°)	16,25	2,71	3,32	8,00	11,9%	8,8%	57,88	9,65	15,74	36,75	23,9%	31,2%	28,91	4,82	6,01	13,83	15,1%	15,6%
	4 (3°)	18,18	2,60	2,10	5,67	13,3%	17,2%	37,67	5,38	6,07	16,17	15,5%	35,6%	25,56	3,65	2,82	7,67	13,3%	24,1%
	5 (2°)	34,41	4,30	3,29	11,83	25,2%	14,6%	68,29	8,54	14,26	43,28	28,1%	29,0%	51,76	6,47	7,61	23,42	27,0%	22,0%
	6 (6°)	7,66	1,28	1,13	2,50	5,6%	13,7%	11,66	1,94	2,37	6,00	4,8%	20,8%	17,50	2,92	2,65	6,67	9,1%	31,3%
	7 (7°)	5,66	,94	1,40	3,33	4,2%	19,4%	5,50	,92	1,39	3,50	2,3%	18,8%	10,00	1,67	2,44	5,50	5,2%	34,2%
	8 (1°)	42,18	5,27	4,38	13,45	30,9%	26,4%	42,16	5,27	4,74	16,00	17,4%	26,4%	43,08	5,39	3,62	13,17	22,5%	27,0%
Catalunya Central	1 (3°)	19,83	2,83	2,07	5,50	10,8%	11,8%	28,50	4,07	4,54	11,50	14,6%	17,0%	57,47	8,21	9,88	28,17	28,4%	34,3%
	2 (2°)	37,00	5,29	6,71	19,58	20,1%	37,0%	23,75	3,39	4,77	12,25	12,2%	23,7%	20,50	2,93	3,92	11,00	10,1%	20,5%
	3 (6°)	6,00	1,00	1,55	3,00	3,3%	23,0%	5,50	,92	1,50	3,50	2,8%	21,1%	11,83	1,97	2,61	6,50	5,9%	45,3%
	4 (8°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	1,50	,30	,67	1,50	,8%	18,2%	,25	,05	,11	,25	,1%	3,0%
	5 (1°)	69,01	7,67	4,47	13,28	37,5%	30,4%	60,16	6,68	12,25	36,67	30,8%	26,5%	61,32	6,81	7,00	17,83	30,4%	27,0%
	6 (7°)	2,00	,40	,55	1,00	1,1%	9,7%	4,50	,90	1,24	2,50	2,3%	21,8%	7,00	1,40	1,67	4,00	3,5%	34,0%
	7 (5°)	26,67	3,33	2,61	7,50	14,5%	30,0%	42,77	5,35	4,46	12,00	21,9%	48,0%	13,00	1,63	2,71	7,50	6,4%	14,6%
	8 (4°)	23,34	3,33	3,12	7,17	12,7%	21,2%	28,40	4,06	4,03	11,83	14,6%	25,8%	30,66	4,38	7,81	21,00	15,2%	27,8%
El Condado	1 (4°)	5,00	1,00	1,27	3,00	3,7%	6,9%	9,41	1,88	1,73	4,50	3,1%	13,1%	29,12	5,82	7,41	14,48	12,3%	40,4%
	2 (8°)	,50	,10	,22	,50	,4%	4,2%	1,00	,20	,45	1,00	,3%	8,4%	5,75	1,15	1,24	3,00	2,4%	48,4%
	3 (1°)	61,05	6,78	8,73	27,61	45,4%	11,8%	175,52	19,50	32,26	98,03	57,0%	33,8%	83,66	9,30	15,27	44,33	35,3%	16,1%
	4 (2°)	15,33	2,56	4,68	12,00	11,4%	12,3%	34,83	5,81	10,46	26,83	11,3%	28,0%	31,30	5,22	7,02	19,42	13,2%	25,2%
	5 (5°)	2,34	,39	,68	1,67	1,7%	4,0%	18,99	3,17	3,98	9,83	6,2%	32,4%	13,64	2,27	3,56	9,07	5,8%	23,3%
	6 (7°)	5,00	,83	1,33	3,00	3,7%	13,5%	8,16	1,36	1,61	3,83	2,6%	22,0%	11,86	1,98	3,75	9,56	5,0%	32,0%
	7 (6°)	10,00	1,67	2,07	5,00	7,4%	11,4%	35,66	5,94	8,40	22,50	11,6%	40,7%	13,65	2,28	1,85	5,18	5,8%	15,6%
	8 (3°)	35,21	4,40	5,88	18,33	26,2%	26,6%	24,49	3,06	2,57	7,50	7,9%	18,5%	47,91	5,99	4,67	15,67	20,2%	36,2%
Mariñas - Betanzos	1 (1°)	7,00	1,17	1,47	3,50	38,9%	20,4%	6,50	1,08	,92	2,00	23,2%	18,9%	15,00	2,50	3,02	8,00	52,9%	43,7%
	2 (8°)	1,00	,17	,41	1,00	5,6%	100,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%
	3 (6°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	2,00	,40	,89	2,00	7,1%	26,7%
	4 (7°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%
	5 (4°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	2,00	,33	,82	2,00	7,1%	25,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%
	6 (2°)	9,00	1,50	1,97	5,00	50,0%	39,4%	6,50	1,08	1,28	3,00	23,2%	28,5%	7,33	1,22	2,40	6,00	25,9%	32,1%
	7 (5°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	3,00	,60	,89	2,00	10,7%	30,0%	2,00	,40	,89	2,00	7,1%	20,0%
	8 (3°)	1,00	,17	,41	1,00	5,6%	3,4%	10,00	1,67	2,75	6,50	35,7%	34,5%	2,00	,33	,82	2,00	7,1%	6,9%

Tabla 4: Stock de intermediación en las redes sociales personales por grupos cohesivos y tipo de intermediación (2/4).

Área de Estudio	Grupos cohesivos (*)	COORDINADOR						GATEKEEPER						REPRESENTANTE					
		Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo Intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo Intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo Intermed.)
Bajo Aragón y Matarraña	1 (1º)	28,92	3,62	3,41	10,04	14,4%	8,5%	75,39	9,42	10,85	26,67	12,4%	22,0%	75,12	9,39	8,39	20,39	14,8%	22,0%
	2 (4º)	40,96	4,55	2,65	8,16	20,3%	9,7%	109,89	12,21	10,39	26,71	18,0%	25,9%	94,21	10,47	7,78	23,12	18,6%	22,2%
	3 (6º)	3,50	,58	,97	2,50	1,7%	7,6%	10,08	1,68	1,43	3,50	1,7%	21,9%	16,52	2,75	2,21	6,17	3,3%	35,9%
	4 (2º)	48,26	5,36	4,71	12,88	24,0%	6,6%	171,77	19,09	19,74	55,19	28,2%	23,5%	129,15	14,35	22,97	73,18	25,5%	17,7%
	5 (3º)	48,06	5,34	8,27	26,96	23,9%	6,7%	184,65	20,52	46,70	144,88	30,3%	25,9%	127,16	14,13	22,19	68,45	25,1%	17,8%
	6 (7º)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	,37	,07	,17	,37	,1%	3,1%	1,87	,37	,58	1,33	,4%	15,6%
	7 (8º)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	1,04	,21	,29	,59	,2%	26,4%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%
	8 (5º)	31,62	3,51	3,30	9,73	15,7%	14,7%	56,75	6,31	5,62	14,45	9,3%	26,3%	62,93	6,99	7,11	20,95	12,4%	29,2%
N.Oeste de Murcia	1 (8º)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	3,50	,70	1,57	3,50	3,0%	35,0%
	2 (5º)	6,00	1,00	1,26	3,00	7,2%	31,3%	4,50	,75	1,04	2,50	3,6%	23,5%	6,50	1,08	1,20	2,50	5,6%	33,9%
	3 (1º)	21,16	3,53	3,59	10,50	25,4%	16,3%	46,66	7,78	14,45	37,08	37,3%	36,0%	21,99	3,67	5,10	13,33	18,9%	17,0%
	4 (6º)	2,00	,40	,89	2,00	2,4%	13,5%	6,33	1,27	2,10	4,83	5,1%	42,7%	3,50	,70	,84	2,00	3,0%	23,6%
	5 (7º)	2,00	,40	,55	1,00	2,4%	9,8%	3,50	,70	,97	2,00	2,8%	17,2%	7,00	1,40	1,95	4,00	6,0%	34,4%
	6 (4º)	12,99	1,86	3,15	8,83	15,6%	12,6%	18,50	2,64	3,85	10,17	14,8%	18,0%	33,66	4,81	7,48	20,33	28,9%	32,8%
	7 (2º)	26,50	3,79	2,98	8,50	31,9%	19,6%	30,00	4,29	10,48	28,00	24,0%	22,2%	31,08	4,44	6,22	16,67	26,7%	23,0%
	8 (3º)	12,50	2,08	1,59	3,50	15,0%	30,5%	15,50	2,58	3,50	8,50	12,4%	37,8%	9,33	1,56	2,38	6,00	8,0%	22,8%
S. Alcaraz y Campo de Montiel	1 (3º)	18,40	2,63	3,81	10,50	12,8%	17,9%	39,15	5,59	7,76	21,53	23,2%	38,1%	17,50	2,50	2,78	8,00	11,1%	17,0%
	2 (6º)	9,00	1,29	1,50	4,00	6,2%	41,2%	12,00	1,71	2,80	7,50	7,1%	55,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%
	3 (4º)	19,50	2,79	2,87	7,00	13,5%	34,9%	7,00	1,00	1,73	4,00	4,2%	12,5%	20,82	2,97	3,14	7,78	13,2%	37,3%
	4 (5º)	18,00	2,57	3,36	9,00	12,5%	20,7%	31,50	4,50	7,75	17,50	18,7%	36,3%	20,16	2,88	4,44	12,33	12,8%	23,2%
	5 (8º)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#¡D!V!0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#¡D!V!0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#¡D!V!0!
	6 (7º)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	2,00	,29	,76	2,00	1,3%	41,4%
	7 (2º)	44,21	4,91	4,56	11,50	30,7%	27,3%	45,17	5,02	5,77	14,83	26,8%	27,9%	41,66	4,63	3,63	9,50	26,4%	25,7%
	8 (1º)	35,01	4,38	3,48	10,67	24,3%	20,7%	33,83	4,23	9,10	26,50	20,1%	20,0%	55,50	6,94	11,80	32,00	35,2%	32,9%
Sierras de Béjar y Francia	1 (3º)	3,70	,34	,44	1,25	6,6%	0,7%	47,25	4,30	6,15	20,59	25,8%	8,8%	60,93	5,54	6,40	22,27	28,6%	11,3%
	2 (1º)	14,00	2,00	2,96	7,85	24,9%	4,7%	37,05	5,29	3,75	10,48	20,2%	12,4%	40,99	5,86	7,22	18,99	19,3%	13,7%
	3 (2º)	8,84	1,26	3,34	8,84	15,7%	2,8%	18,72	2,67	6,14	16,47	10,2%	5,9%	40,27	5,75	9,41	23,54	18,9%	12,8%
	4 (5º)	10,19	1,70	2,93	7,42	18,1%	6,5%	23,29	3,88	6,24	15,52	12,7%	14,8%	21,99	3,67	3,68	9,85	10,3%	14,0%
	5 (7º)	11,12	2,22	3,15	7,62	19,8%	25,6%	9,78	1,96	2,25	5,33	5,3%	22,5%	13,78	2,76	5,15	11,92	6,5%	31,8%
	6 (8º)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	2,19	,37	,68	1,70	1,2%	9,5%	,08	,01	,03	,08	,0%	0,3%
	7 (6º)	6,42	1,07	1,98	4,92	11,4%	7,3%	17,92	2,99	3,23	6,77	9,8%	20,4%	17,87	2,98	3,72	9,20	8,4%	20,3%
	8 (4º)	1,98	,22	,48	1,45	3,5%	0,7%	27,00	3,00	2,59	8,88	14,7%	9,5%	17,00	1,89	2,81	8,17	8,0%	6,0%

Tabla 4: Stock de intermediación en las redes sociales personales por grupos cohesivos y tipo de intermediación (3/4).

Área de Estudio	Grupos cohesivos (*)	CONSULTOR						ENLACE						CAPACIDAD TOTAL DE INTERMEDIACIÓN						Muestra de actores	
		Capac. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capac. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capac. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	Total Actores	% Actores	
B. Martín /And. S. Arcos	1 (5°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	2,37	,40	,97	2,37	1,0%	7,7%	30,79	5,13	5,00	13,50	3,7%	6	11,1%	
	2 (8°)	5,03	,84	2,05	5,03	17,6%	15,2%	10,08	1,68	3,24	8,08	4,3%	30,4%	33,12	5,52	8,85	22,12	4,0%	6	11,1%	
	3 (4°)	7,17	1,20	2,27	5,67	25,1%	3,9%	75,42	12,57	19,47	37,92	31,9%	40,6%	185,63	30,94	45,78	98,92	22,2%	6	11,1%	
	4 (3°)	2,73	,39	,53	1,33	9,5%	2,6%	21,80	3,11	3,18	8,42	9,2%	20,6%	105,93	15,13	9,41	27,96	12,7%	7	13,0%	
	5 (2°)	10,11	1,26	2,57	7,58	35,3%	4,3%	70,97	8,87	17,42	51,32	30,0%	30,1%	235,57	29,45	44,11	137,43	28,2%	8	14,8%	
	6 (6°)	1,25	,21	,33	,75	4,4%	2,2%	17,87	2,98	5,18	13,17	7,6%	31,9%	55,94	9,32	9,62	24,58	6,7%	6	11,1%	
	7 (7°)	,25	,04	,10	,25	,9%	0,9%	7,83	1,31	2,57	6,50	3,3%	26,8%	29,24	4,87	7,31	17,50	3,5%	6	11,1%	
	8 (1°)	2,08	,26	,64	1,83	7,3%	1,3%	30,24	3,78	2,68	7,50	12,8%	18,9%	159,77	19,97	7,66	35,33	19,1%	8	14,8%	
Catalunya Central	1 (3°)	5,59	,80	1,05	2,75	24,1%	3,3%	56,09	8,01	14,63	40,42	38,7%	33,5%	167,47	23,92	30,31	88,33	22,4%	7	13,0%	
	2 (2°)	1,48	,21	,39	1,00	6,4%	1,5%	17,33	2,48	3,38	8,33	12,0%	17,3%	100,06	14,29	11,24	28,81	13,4%	7	13,0%	
	3 (6°)	,31	,05	,13	,31	1,3%	1,2%	2,45	,41	1,00	2,45	1,7%	9,4%	26,09	4,35	5,77	15,45	3,5%	6	11,1%	
	4 (8°)	1,67	,33	,75	1,67	7,2%	20,2%	4,83	,97	1,43	3,33	3,3%	58,5%	8,25	1,65	2,79	6,50	1,1%	5	9,3%	
	5 (1°)	4,75	,53	,83	2,00	20,5%	2,1%	32,11	3,57	6,07	16,53	22,2%	14,1%	227,38	25,26	27,42	84,57	30,4%	9	16,7%	
	6 (7°)	3,53	,71	,44	1,00	15,2%	17,1%	3,58	,72	,56	1,33	2,5%	17,4%	20,61	4,12	3,12	8,03	2,8%	5	9,3%	
	7 (5°)	,25	,03	,09	,25	1,1%	0,3%	6,33	,79	1,51	3,83	4,4%	7,1%	89,02	11,13	5,96	19,50	11,9%	8	14,8%	
	8 (4°)	5,58	,80	,88	1,92	24,1%	5,1%	22,12	3,16	5,24	14,15	15,3%	20,1%	110,13	15,73	19,00	51,07	14,7%	7	13,0%	
El Condado	1 (4°)	1,85	,37	,38	,90	4,5%	2,6%	26,70	5,34	6,88	15,18	8,3%	37,0%	72,09	14,42	17,18	36,56	6,9%	5	9,8%	
	2 (8°)	,33	,07	,15	,33	,8%	2,8%	4,28	,86	1,25	2,75	1,3%	36,1%	11,87	2,37	2,20	5,87	1,1%	5	9,8%	
	3 (1°)	23,08	2,56	5,48	16,75	55,5%	4,4%	176,00	19,56	43,78	134,00	54,7%	33,9%	519,31	57,70	100,97	306,69	49,8%	9	17,6%	
	4 (2°)	6,53	1,09	2,55	6,28	15,7%	5,3%	36,24	6,04	7,43	20,27	11,3%	29,2%	124,24	20,71	31,83	84,80	11,9%	6	11,8%	
	5 (5°)	2,34	,39	,67	1,64	5,6%	4,0%	21,20	3,53	5,86	15,25	6,6%	36,2%	58,53	9,76	9,46	26,73	5,6%	6	11,8%	
	6 (7°)	2,33	,39	,95	2,33	5,6%	6,3%	9,67	1,61	2,40	6,14	3,0%	26,1%	37,04	6,17	8,62	23,37	3,6%	6	11,8%	
	7 (6°)	2,64	,44	,85	2,17	6,4%	3,0%	25,65	4,28	4,55	10,88	8,0%	29,3%	87,60	14,60	13,31	38,00	8,4%	6	11,8%	
	8 (3°)	2,45	,31	,38	,87	5,9%	1,9%	22,25	2,78	3,84	10,83	6,9%	16,8%	132,31	16,54	12,17	41,00	12,7%	8	15,7%	
Mariñas - Betanzos	1 (1°)	1,00	,17	,41	1,00	12,5%	2,9%	4,83	,81	1,30	3,33	13,9%	14,1%	34,33	5,72	5,98	15,33	29,3%	6	13,3%	
	2 (8°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	1,00	,17	,41	1,00	,9%	6	13,3%	
	3 (6°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	5,50	1,10	1,52	3,00	15,9%	73,3%	7,50	1,50	2,24	5,00	6,4%	5	11,1%	
	4 (7°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	4,33	,87	1,94	4,33	12,5%	100,0%	4,33	,87	1,94	4,33	3,7%	5	11,1%	
	5 (4°)	3,00	,50	1,22	3,00	37,5%	37,5%	3,00	,50	,55	1,00	8,7%	37,5%	8,00	1,33	1,37	3,00	6,8%	6	13,3%	
	6 (2°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	22,83	3,81	2,94	8,00	19,5%	6	13,3%	
	7 (5°)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	5,00	1,00	1,22	3,00	14,4%	50,0%	10,00	2,00	2,92	7,00	8,5%	5	11,1%	
	8 (3°)	4,00	,67	1,63	4,00	50,0%	13,8%	12,00	2,00	2,76	7,00	34,6%	41,4%	29,00	4,83	7,81	20,50	24,8%	6	13,3%	

Tabla 4: Stock de intermediación en las redes sociales personales por grupos cohesivos y tipo de intermediación (3/4).

Área de Estudio	Grupos cohesivos (*)	CONSULTOR						ENLACE						CAPACIDAD TOTAL DE INTERMEDIACIÓN						Muestra de actores	
		Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Grup. Cohesiv.)	Total Actores	% Actores	
Bajo Aragón y Matarraña	1 (1º)	25,54	3,19	3,41	9,43	17,7%	7,5%	137,12	17,14	16,19	41,65	13,4%	40,1%	342,12	42,77	40,26	102,33	13,8%	8	13,3%	
	2 (4º)	23,35	2,59	2,73	7,68	16,1%	5,5%	155,91	17,32	16,66	44,85	15,2%	36,7%	424,29	47,14	38,93	108,27	17,1%	9	15,0%	
	3 (6º)	1,70	,28	,22	,63	1,2%	3,7%	14,19	2,37	1,37	4,41	1,4%	30,8%	46,00	7,67	4,58	15,42	1,8%	6	10,0%	
	4 (2º)	41,08	4,56	8,53	26,57	28,4%	5,6%	340,52	37,84	68,98	217,52	33,2%	46,6%	730,76	81,20	120,23	384,78	29,4%	9	15,0%	
	5 (3º)	40,00	4,44	9,59	29,61	27,6%	5,6%	313,30	34,81	82,90	255,04	30,6%	43,9%	713,18	79,24	168,36	524,95	28,7%	9	15,0%	
	6 (7º)	1,35	,27	,53	1,21	,9%	11,3%	8,38	1,68	2,52	6,04	,8%	70,1%	11,96	2,39	3,57	8,58	,5%	5	8,3%	
	7 (8º)	,17	,03	,08	,17	,1%	4,3%	2,73	,55	1,12	2,54	,3%	69,3%	3,94	,79	1,37	3,16	,2%	5	8,3%	
	8 (5º)	11,50	1,28	1,10	3,53	7,9%	5,3%	52,98	5,89	6,42	18,06	5,2%	24,6%	215,76	23,97	21,67	63,70	8,7%	9	15,0%	
N.Oeste de Murcia	1 (8º)	1,00	,20	,27	,50	9,2%	10,0%	5,50	1,10	1,14	2,50	4,0%	55,0%	10,00	2,00	2,72	6,50	2,1%	5	10,6%	
	2 (5º)	,33	,06	,13	,33	3,0%	1,7%	1,83	,31	,40	1,00	1,3%	9,6%	19,16	3,19	3,76	8,33	4,1%	6	12,8%	
	3 (1º)	2,00	,33	,82	2,00	18,5%	1,5%	37,83	6,31	12,22	31,00	27,5%	29,2%	129,67	21,61	35,86	93,92	27,4%	6	12,8%	
	4 (6º)	1,00	,20	,45	1,00	9,2%	6,7%	2,00	,40	,89	2,00	1,5%	13,5%	14,83	2,97	4,63	10,83	3,1%	5	10,6%	
	5 (7º)	,33	,07	,15	,33	3,0%	1,6%	7,49	1,50	2,27	5,33	5,5%	36,8%	20,33	4,07	3,71	7,83	4,3%	5	10,6%	
	6 (4º)	1,00	,14	,38	1,00	9,2%	1,0%	36,58	5,23	8,68	21,50	26,6%	35,6%	102,75	14,68	22,97	60,83	21,7%	7	14,9%	
	7 (2º)	4,83	,69	1,83	4,83	44,6%	3,6%	42,83	6,12	15,75	41,83	31,2%	31,7%	135,24	19,32	35,25	98,33	28,6%	7	14,9%	
	8 (3º)	,33	,06	,13	,33	3,0%	0,8%	3,33	,56	,87	1,83	2,4%	8,1%	41,00	6,83	6,81	16,67	8,7%	6	12,8%	
S. Alcaraz y Campo de Montiel	1 (3º)	,33	,05	,12	,33	2,0%	0,3%	27,42	3,92	4,64	11,67	23,7%	26,7%	102,80	14,69	18,46	52,03	17,0%	7	11,9%	
	2 (6º)	,83	,12	,31	,83	4,9%	3,8%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	21,83	3,12	3,49	9,50	3,6%	7	11,9%	
	3 (4º)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	8,50	1,21	2,45	6,50	7,3%	15,2%	55,82	7,97	5,93	13,78	9,3%	7	11,9%	
	4 (5º)	6,48	,93	1,97	5,28	38,4%	7,5%	10,66	1,52	2,66	6,33	9,2%	12,3%	86,81	12,40	18,21	44,95	14,4%	7	11,9%	
	5 (8º)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	#iDIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	7	11,9%	
	6 (7º)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,0%	2,83	,40	,93	2,50	2,4%	58,6%	4,83	,69	1,08	2,50	,8%	7	11,9%	
	7 (2º)	1,70	,19	,57	1,70	10,1%	1,0%	29,33	3,26	5,85	16,83	25,4%	18,1%	162,07	18,01	16,61	44,83	26,9%	9	15,3%	
	8 (1º)	7,53	,94	2,18	6,20	44,6%	4,5%	36,95	4,62	11,18	31,95	31,9%	21,9%	168,82	21,10	36,03	107,32	28,0%	8	13,6%	
Sierras de Béjar y Francia	1 (3º)	50,97	4,63	5,16	17,46	23,6%	9,5%	375,32	34,12	33,13	120,43	34,8%	69,7%	538,19	48,93	46,87	170,30	30,8%	11	19,3%	
	2 (1º)	48,76	6,97	8,33	24,02	22,6%	16,3%	158,93	22,70	15,09	53,39	14,7%	53,0%	299,75	42,82	23,77	83,36	17,2%	7	12,3%	
	3 (2º)	52,31	7,47	11,23	31,71	24,2%	16,6%	194,58	27,80	37,49	110,37	18,0%	61,8%	314,73	44,96	55,76	156,44	18,0%	7	12,3%	
	4 (5º)	15,79	2,63	3,85	10,26	7,3%	10,0%	85,91	14,32	21,35	56,29	8,0%	54,7%	157,17	26,20	28,21	70,30	9,0%	6	10,5%	
	5 (7º)	,82	,16	,24	,52	,4%	1,9%	7,89	1,58	1,98	4,59	,7%	18,2%	43,39	8,68	10,27	25,89	2,5%	5	8,8%	
	6 (8º)	2,55	,43	,99	2,45	1,2%	11,1%	18,23	3,04	3,28	8,89	1,7%	79,1%	23,06	3,84	4,82	13,04	1,3%	6	10,5%	
	7 (6º)	8,20	1,37	1,50	4,12	3,8%	9,3%	37,40	6,23	5,28	15,22	3,5%	42,6%	87,82	14,64	11,14	27,31	5,0%	6	10,5%	
	8 (4º)	36,34	4,04	4,43	13,66	16,8%	12,8%	200,56	22,28	22,89	74,59	18,6%	70,9%	282,90	31,43	24,94	82,86	16,2%	9	15,8%	

Tabla 5: Stock de intermediación en las redes sociales personales por red asociativa y tipo de intermediación en las Sierras de Béjar y Francia.

Área de Estudio	Grupos cohesivos (*)	COORDINADOR						GATEKEEPER						REPRESENTANTE					
		Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Red asociat.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Red asociat.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Red asociat.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)
Sierras de Béjar y Francia	ADRISS	314,81	13,12	16,44	71,51	40,0%	36,9%	161,60	6,73	12,08	40,83	37,4%	18,9%	278,10	11,59	13,24	50,65	74,1%	32,6%
	ASAM	471,41	14,29	21,29	106,88	60,0%	52,7%	270,88	8,21	10,46	49,56	62,6%	30,3%	97,39	2,95	3,70	11,42	25,9%	10,9%

Área de Estudio	Grupos cohesivos (*)	CONSULTOR						ENLACE						CAPACIDAD TOTAL DE INTERMEDIACIÓN						Muestra de actores	
		Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Red asociat.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Red asociat.)	% Capac. Intermed. (Tipo intermed.)	Capacid. total Intermed.	Media	Desviac. estándar	Valor máximo	% Capac. Intermed. (Red asociat.)	Total Actores	% Actores	
Sierras de Béjar y Francia	ADRISS	98,60	4,11	8,32	35,37	64,5%	11,6%	0,00	0,00	0,00	0,00		0,0%	853,16	35,55	38,99	170,30	48,8%	24	42,1%	
	ASAM	54,19	1,64	3,16	16,71	35,5%	6,1%	0,00	0,00	0,00	0,00		0,0%	893,85	27,09	31,96	156,44	51,2%	33	57,9%	