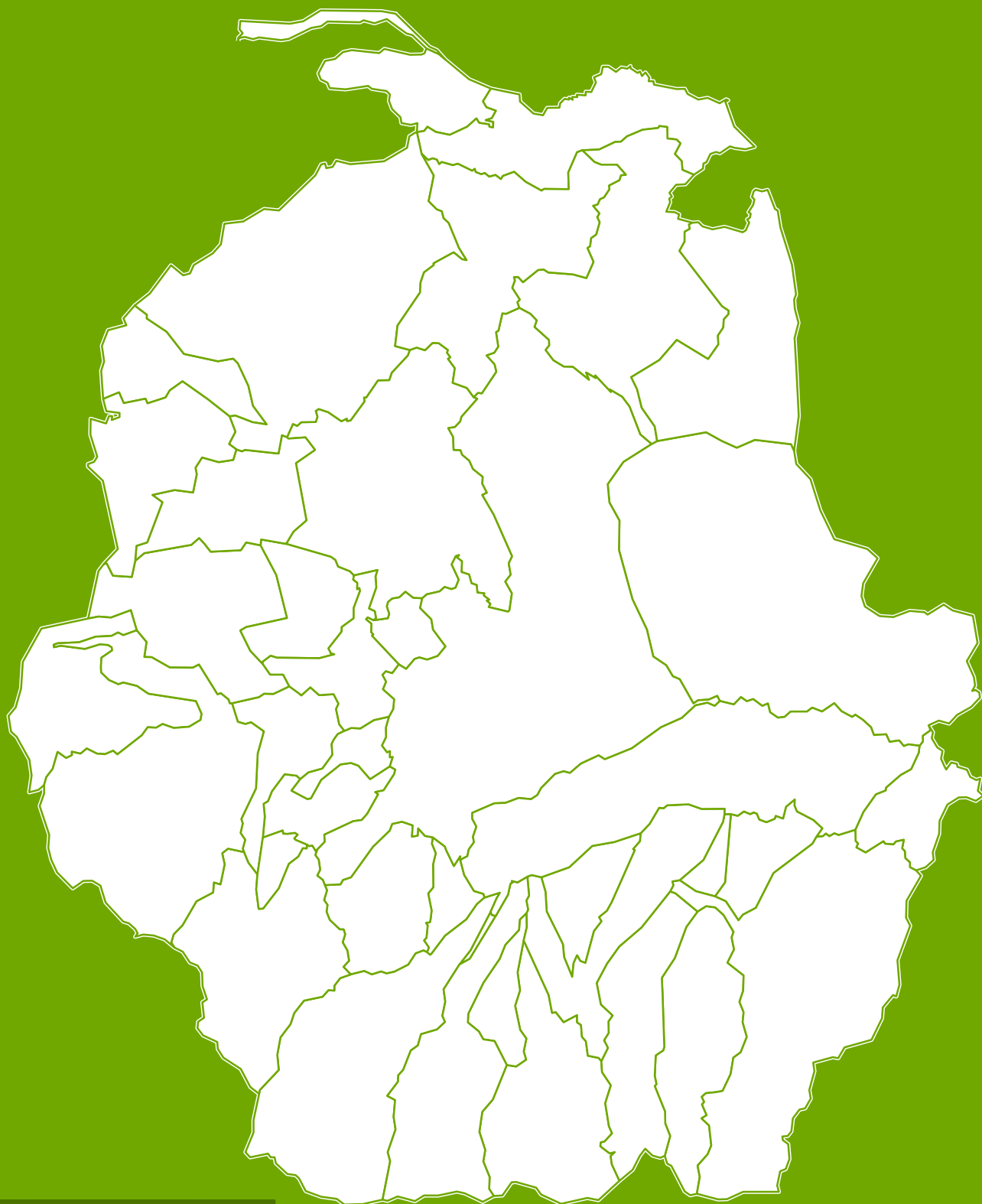


Análisis del stock de capital social en áreas rurales Comarca de Guadix (Granada)

Marzo 2016

**Equipo UDERVAL - Unidad de Desarrollo Rural
Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local
Universidad de Valencia**



Dr. Javier Esparcia - J. Javier Serrano - Dr. Jaime Escribano

Índice de contenidos

1. LA IMPORTANCIA DEL CAPITAL SOCIAL EN EL DESARROLLO LOCAL	1
1.1. Introducción. La dimensión social en los procesos de desarrollo local.....	1
1.2. El capital social como elemento básico de la dimensión social en los procesos de desarrollo	2
1.3. Una tipología básica del capital social basada en la componente relacional: las relaciones <i>bonding</i> , <i>bridging</i> y <i>linking</i>	5
1.4. Hacia un modelo conceptual dinámico en la interpretación de las relaciones entre capital social y procesos de desarrollo en la escala local	8
1.5. Capital social para la institucionalidad en el desarrollo local	11
1.6. Conclusión: las condiciones del capital social para los procesos de desarrollo local..	13
2. ENFOQUE METODOLÓGICO, TIPOS DE INDICADORES Y FASES	15
3. BREVE INTRODUCCIÓN AL ÁREA DE ESTUDIO.....	18
4. LA INFORMACIÓN PRIMARIA PARA EL ANÁLISIS DEL STOCK DE CAPITAL SOCIAL.....	21
5. LA RED SOCIAL DEL ÁREA DE ESTUDIO. CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES	23
6. LOS ACTORES SOCIALES Y LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO RURAL	28
7. EL STOCK DE CAPITAL SOCIAL RELACIONAL INDIVIDUAL.....	31
8. LA ANTIGÜEDAD DE LAS RELACIONES EN LA RED SOCIAL: FACTOR DE COHESIÓN SOCIAL	46
9. LOS CAMBIOS EN EL STOCK DE CAPITAL SOCIAL RELACIONAL INDIVIDUAL. INDICADORES INDIVIDUALES	49
10.HACIA UN PERFIL DE LAS RELACIONES EN LA RED SOCIAL DE LA COMARCA: EL CONOCIMIENTO ENTRE LOS ACTORES SOCIALES, BASE DE LAS RELACIONES SOCIALES	62
11.EL STOCK DE CAPITAL SOCIAL NO SON SOLO RELACIONES: CAPACIDADES DE LOS ACTORES SOCIALES	69
12.LOS MIEMBROS DEL GDR: ¿ACTORES SOCIALES RELEVANTES?.....	80
13.CAPITAL SOCIAL Y GÉNERO	83
13.1. La implicación de la mujer en la gestión y toma de decisiones en los programas de desarrollo rural	83
13.2. Las mujeres como fuente de capital social en la comunidad local.....	88
13.3. Las mujeres como capital social relacional: integración y participación satisfactoria pero menor reconocimiento y capacidad de intermediación.	91
13.4. La posición individual de las mujeres con relación a diferentes capacidades y habilidades en la red social.....	93
14.VALORACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO RURAL POR LOS ACTORES RELEVANTES DE LA COMARCA	102
14.1 La perspectiva de género en la valoración de los PDR.....	102

14.2 La perspectiva territorial en la valoración de los PDR	103
14.3 La tipología de actores y la valoración de los PDR.....	104
15.LA INTERMEDIACIÓN EN LAS REDES PERSONALES.....	106
15.1. El concepto de brokerage: intermediación en las redes personales	106
15.1.1. Idea básica de la intermediación en la red personal	106
15.1.2. Intermediación en función de criterios: tipo de actividad principal - actor vs nivel de prestigio.....	107
15.2. Las cinco funciones de intermediación en las redes sociales personales.....	109
15.3. La capacidad de intermediación entre grandes sectores.	113
15.3.1. Intermediación según grandes tipos de actores en la red social. Resultados generales.....	113
15.3.2. Intermediación según grandes tipos de actores en la red social. Resultados individuales	114
15.3.3. Actores clave en la red social por su capacidad de intermediación (por tipo de actor).....	120
15.4 La capacidad de intermediación entre grandes grupos de prestigio en la red social..	122
15.4.1. Intermediación según niveles de prestigio en la red social. Resultados generales.....	122
15.4.2. Intermediación según niveles de prestigio en la red social. Resultados individuales	124
15.4.3. Actores clave en la red social por su capacidad de intermediación (criterio: nivel de prestigio)	130
16.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	133

Índice de figuras

Figura 1. Tres elementos básicos del Capital Social	4
Figura 2. Conceptualización y diversidad terminológica para los tres grandes tipos de capital social.....	6
Figura 3. Diferentes estructuras con relaciones sociales que dan lugar a tres grandes tipos de capital social (basados en relaciones bonding, bridging y linking)	7
Figura 4. Situaciones derivadas de la combinación de diferentes stocks de capital social bonding y bridging/linking	8
Figura 5. Stocks de capital social necesario en diferentes fases de los procesos de desarrollo local	11
Figura 6. Mapa de localización del área de estudio	19
Figura 7. Evolución de la implicación de los actores clave en los programas de desarrollo rural, 1996-2015 (%)	28
Figura 8. Evolución de la frecuencia de “consejos” entre 1996 y 2015 (%).....	30
Figura 9. Relación jerárquica por actores (egos) según el ‘número de citas’ y el ‘número de citas en un contexto generador de confianza’	35
Figura 10. Actores (egos) más relevantes por poder y prestigio en la red social	36
Figura 11. Red social completa de actores relevantes (entrevistados)	41
Figura 12. Red social de actores de confianza (red de relaciones muy estrechas) presentes en la red de actores relevantes entrevistados.....	42
Figura 13. Redes personales de los actores relevantes entrevistados con otros actores “externos”	43
Figura 14. Red social de actores de confianza (red de relaciones muy estrechas) con otros actores “externos”	44
Figura 15. Antigüedad de relación principal por tipologías de actores (en intervalos de años). 46	
Figura 16. Actores clave (egos) más destacados según relevancia y poder. Red histórica.....	53
Figura 17. Representación gráfica de la red social social “histórica” (relaciones > de 10 años) 55	
Figura 18. Actores clave (egos) más destacados según relevancia y poder. Red joven.	58
Figura 19. Representación gráfica de la red social joven (relaciones < de 10 años).....	61
Figura 20. Distribución de entrevistados según grandes tipos de actores clave	62
Figura 21. Motivos por la que los cuatro tipos básicos de actores clave son conocidos entre ellos según lo que dicen los demás sobre cada uno	63
Figura 22. Motivos por la que los cuatro tipos básicos de actores clave son conocidos entre ellos según lo que dice cada uno sobre los demás	64

Figura 23. Capacidad de liderazgo de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)	70
Figura 24. Capacidad de innovación de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)	71
Figura 25. Capacidad de comunicación de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)	72
Figura 26. Capacidad de “aconsejar” de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)	73
Figura 27. Capacidad de actuar desde puesto relevantes para el desarrollo socioeconómico (según la percepción del resto de actores sociales)	74
Figura 28. Otras habilidades o capacidades reconocidas en los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)	75
Figura 29. Distribución de las capacidades o habilidades percibidas por cada actor social (100% para cada actor). Actores económicos	76
Figura 30. Distribución de las capacidades o habilidades percibidas por cada actor social (100% para cada actor). Actores institucionales	77
Figura 31. Distribución de las capacidades o habilidades percibidas por cada actor social (100% para cada actor). Actores Sociales	78
Figura 32. Distribución de las capacidades o habilidades percibidas por cada actor social (100% para cada actor). Actores Técnicos	79
Figura 33. Grado de conocimiento de los miembros de la Junta Directiva y EGOS de LEADER-PRODER, que han sido entrevistados como actores relevantes (Media = 81%)	80
Figura 34. Grado de conocimiento de los miembros de la Junta Directiva y no-EGOS de LEADER-PRODER, entrevistados como actores relevantes (Media = 60%)	81
Figura 35. Representación del conocimiento de los entrevistados de la Junta Directiva (cuanto conocen a sus miembros)	82
Figura 36. Género y programas de desarrollo rural: presencia de actores relevantes mujeres respecto de varones (en % de mujeres sobre varones) (1)	84
Figura 37. Presencia de actores relevantes en los programas de desarrollo rural territorial. Diferencias de género (1)	85
Figura 38. Grado de conocimiento que los actores sociales relevantes (red social) tienen de otros miembros de la red social y que forman parte de la Junta Directiva del Grupo de Desarrollo Rural (1)	86
Figura 39. Grado de conocimiento que los actores sociales relevantes (red social) tienen de miembros de la Junta Directiva que no forman parte de la red social (1)	87

Figura 40. Las mujeres como fuente de capital social (“consejos”): actores relevantes mujeres respecto de varones (en % de mujeres sobre varones), por periodo y frecuencia de “consejos” (1)	89
Figura 41. Percepción que los actores tienen respecto de su función como fuente de “consejos” para sus convecinos	89
Figura 42. Percepción de las mujeres como fuente de “consejos”, según periodo y frecuencia	90
Figura 43. Nivel de prestigio (liderazgo) en la red social (1)	96
Figura 44. Capacidad de innovación (según el resto de actores de la red social) (1)	97
Figura 45. Capacidad de comunicación (según el resto de actores de la red social) (1).....	98
Figura 46. Capacidad de dar consejos a los convecinos (según el resto de actores de la red social) (1)	99
Figura 47. Percepción que tienen los actores sobre estar posicionado en "puestos relevantes" (1)	100
Figura 48. Percepción que tienen los actores otras habilidades (1)	101
Figura 49. Valoración del conjunto de programas de desarrollo rural según género (%)	102
Figura 50. Valoración del conjunto de programas de desarrollo rural según municipios (%) ..	104
Figura 51. Valoración del conjunto de programas de desarrollo rural según tipología de actores (%)	105
Figura 52. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social	113
Figura 53. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social de cada grupo de actores	113
Figura 54. Capacidad global de intermediación de los actores en la red social (red social según colectivos de actividad)	114
Figura 55. Capacidad individual de intermediación: la coordinación de actores del mismo colectivo (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)	115
Figura 56. Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores con nuestros compañeros del mismo colectivo (gatekeeper) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor).....	116
Figura 57. Capacidad individual de intermediación: conectando a nuestros compañeros con otros actores (representación) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)	117
Figura 58. Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores del mismo colectivo (consultor) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor).....	118
Figura 59. Capacidad individual de intermediación: conectando actores de diferentes colectivos (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor).....	119

Figura 60. Importancia de las diferentes funciones de intermediación de actores clave	120
Figura 61. Funciones de intermediación del Actor ES24 entre los diferentes colectivos	120
Figura 62. Funciones de intermediación del Actor IE6 entre los diferentes colectivos	121
Figura 63. Funciones de intermediación del Actor IS9 entre los diferentes colectivos	121
Figura 64. Funciones de intermediación del Actor T45 entre los diferentes colectivos	122
Figura 65. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social	122
Figura 66. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social de cada grupo de actores	123
Figura 67. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social (según grandes grupos de prestigio)	124
Figura 68. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social de cada colectivo según nivel de prestigio (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)	125
Figura 69. Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores con nuestros compañeros del mismo colectivo (gatekeeper) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)	126
Figura 70. Capacidad individual de intermediación: conectando a nuestros compañeros con otros actores (representación) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)	127
Figura 71. Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores del mismo colectivo (consultor) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)	128
Figura 72. Capacidad individual de intermediación: conectando actores de diferentes colectivos (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)	129
Figura 73. Importancia de las diferentes funciones de intermediación de los actores clave ...	130
Figura 74. Funciones de intermediación del Actor ES24 entre los diferentes colectivos	130
Figura 75. Funciones de intermediación del Actor IE6 entre los diferentes colectivos	131
Figura 76. Funciones de intermediación del Actor IS9 entre los diferentes colectivos	131
Figura 77. Funciones de intermediación del Actor T45 entre los diferentes colectivos	132

1. LA IMPORTANCIA DEL CAPITAL SOCIAL EN EL DESARROLLO LOCAL

1.1. 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 aproximaciones 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 70, 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 la que las políticas y estrategias de desarrollo local tienen a las administraciones públicas entre sus principales protagonistas (Albuquerque, 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 emprendedurismo, 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 una importante y estratégica componente social. Por lo 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 emprendedurismo, 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.

1.2.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 S. 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 S. 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 60, 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.

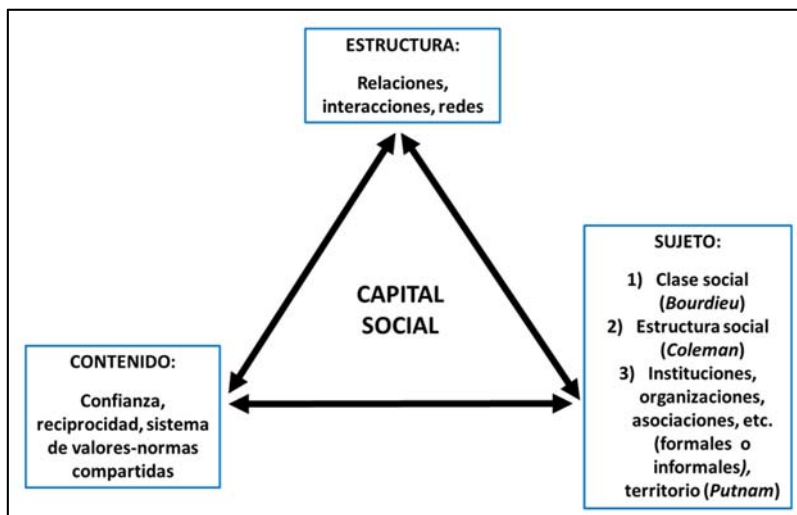
Por último, Putnam (desde la Ciencia Política) define el capital social a partir de características de las organizaciones sociales, como las normas, la confianza mutua y las redes (Putnam, 1995;

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, clase social (Bourdieu), estructura social (Coleman), o 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.

Figura 1. Tres elementos básicos del Capital Social



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

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

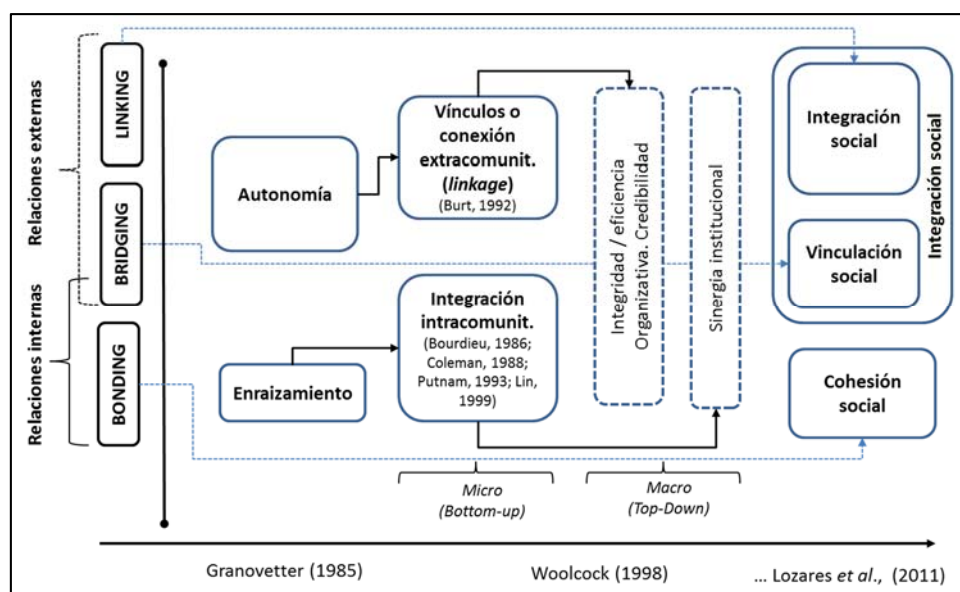
1.3. Una tipología básica del capital social basada en la componente relacional: las relaciones *bonding*, *bridging* y *linking*

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 éste pudieran producirse. Por tanto la componente relacional del capital social tiene una influencia directa en los procesos de desarrollo de los territorios y, con ello, influir 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 colectivos¹.

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



Fuente: Elaboración propia.

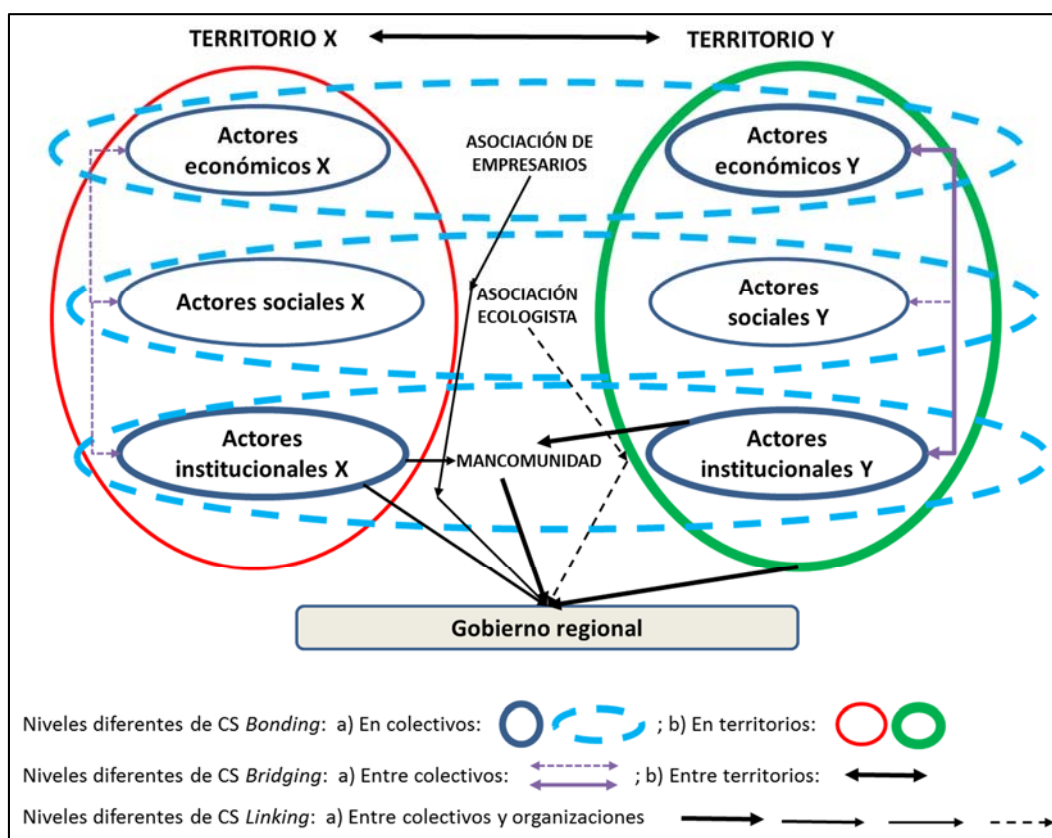
Si el capital social *bonding* es importante para la fortaleza del colectivo, las relaciones entre individuos, colectivos o territorios diferentes (*bridging*) lo son en tanto que permiten la intermediación, los puentes entre colectivos, y facilitan las alianzas exógenas y el acceso a recursos de los 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

¹ 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”).

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).

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



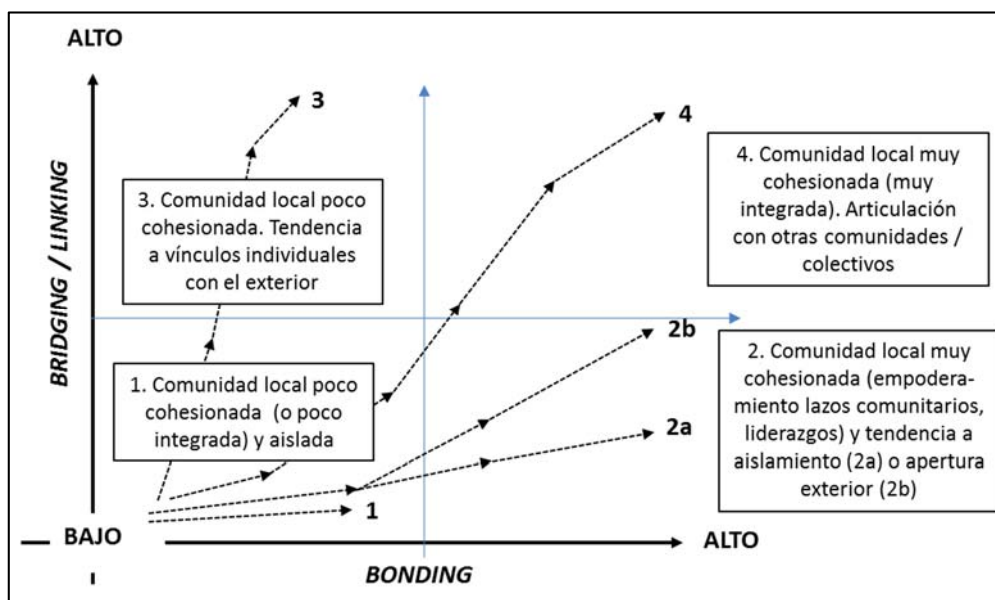
Fuente: Elaboración propia

1.4. 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 éstos 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 otros 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.

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



Fuente: Elaboración propia

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 éstas sean débiles. En estos casos la comunidad local tiende a desarrollar mecanismos para afrontar tales dificultades (resiliencia), por ejemplo a través de redes externas². 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 amoroso 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 Fig. 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 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 Fig. 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 Fig. 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 es siempre mejor”, siendo necesario avanzar pronto en los vínculos externos (2b en la Fig. 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

² 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.

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 han 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, ha frustrado el compromiso que ese grupo de actores más motivados ha podido tener en los primeros momentos (Esparcia et al., 2015).

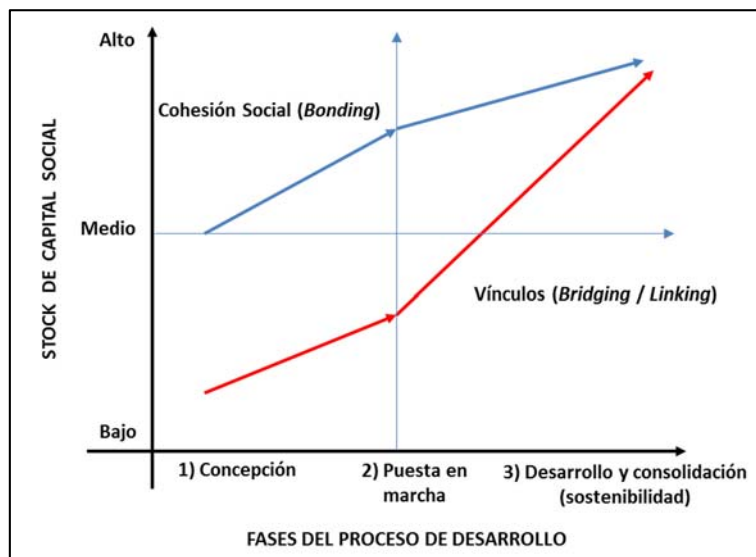
Por último, el cuarto escenario (denominado oportunidad social por Woolcock) es la situación más favorable, con elevada dotación de los diferentes tipos de capital social. Se caracteriza por un elevado stock de capital social, es decir, una sociedad local (o territorio) bien cohesionada internamente 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 éste. 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), éste 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 desarrollo de conexiones externas sólidas y eficaces, sino también los propios procesos de desarrollo local³.

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



Fuente: Elaboración propia.

1.5. 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 rurales 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 70, y particularmente con relación a los procesos de desarrollo local desde los años 80 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).

³ 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.

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 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 desde público”) 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 la que en el territorio se hayan desarrollado y consolidado unos sistemas de valores y un conjunto de actitudes (por ejemplo el emprendedurismo, o la organización y cooperación en redes sociales) éstos 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

		Carácter Formal	Carácter Informal
Nivel Micro (individuos)	Elementos principales	Redes sociales individuales y colectivas, asociacionismo	Confianza recíproca, reputación, formas no estructuradas de participación
	Efectos	<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
	Efectos	<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).

1.6. 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 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 U.E., 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 tomada 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.

2. ENFOQUE METODOLÓGICO, TIPOS DE INDICADORES Y FASES

El presente trabajo se basa en el estudio de la componente relacional del capital social, es decir, las redes sociales. A su vez, el enfoque metodológico que aquí vamos a emplear es el del Análisis de Redes Sociales. La idea básica, como han puesto de relieve diferentes autores (Lozares et al., 2011) es que las relaciones sociales constituyen una fuente de capital social con frecuencia más importante que los propios atributos de los actores. Por atributos de los actores entendemos desde las características personales hasta, por ejemplo la formación alcanzada, la posición en una empresa, etc. Siendo los atributos elementos importantes que condicionan las potencialidades que los diferentes actores tienen de cara, por ejemplo, al emprendimiento, lo que se ha demostrado es que el stock de capital social de un conjunto de actores, o de un territorio, depende en gran parte de sus relaciones. Como hemos podido ver en apartado anterior las relaciones dentro del colectivo son importantes en las primeras fases de los procesos de desarrollo (capital social *bonding*), mientras que para avanzar desde esas primeras fases son cruciales las relaciones entre colectivos, sean estos de similares (*bridging*) o diferentes características (*linking*).

Por lo tanto el trabajo se centra en el análisis de las redes sociales del área o territorio LEADER. Este nos permitirá conocer el stock de capital social relacional de los diferentes actores (a partir por ejemplo de su posición en la red social), los cambios, los diferentes tipos de recursos relacionales, las conexiones externas (*bridging* o puentes con otros colectivos o territorios, etc.).

A grandes rasgos, se llevan a cabo los siguientes tipos de análisis:

- a. Estudio del **capital social de cada comarca o área LEADER**, basado en el enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales. Esto implica la detección de los principales actores del territorio, aquellos con una presencia más relevante en los procesos de desarrollo socioeconómico del territorio, y el análisis de su posición y papel en la red-es sociales del territorio, es decir, cuál es su protagonismo real desde la perspectiva de su posición y papel en las redes sociales. El ARS tiene el valor añadido, fundamental, que permite “medir” y caracterizar ese papel de cada actor considerado. El primer análisis se haría por lo tanto referido a la situación actual.
- b. Se lleva a cabo un análisis temporal, contando con la limitación de que la toma de datos se realiza en un momento determinado y este análisis sobre cambios recientes se ha de obtener a partir de la visión que cada actor entrevistado pueda tener de periodos pasados. Pese a los riesgos y los sesgos que este tipo de aproximación implica, no existe alternativa para el análisis de los cambios en la red social. Por otra parte los análisis que estamos haciendo en otras zonas de estudio confirman que se puede recoger y modelizar con suficiente fiabilidad las redes sociales de las diferentes etapas de LEADER. Con ello, es posible ofrecer una perspectiva histórica de cómo han evolucionado las redes sociales desde prácticamente LEADER I y, por tanto, podemos modelizar el proceso de construcción (o destrucción) de capital social en el territorio.
- c. Para las redes sociales, pero sobre todo para las más completas (que suelen ser las últimas) se analizan tres grandes **tipos de indicadores**:
 - i. En primer lugar, indicadores globales del conjunto de la red social (características estructurales), que nos permiten conocer las características de las red social y, en definitiva, el stock de capital social con el que se cuenta en la red (su grado de cohesión, fortaleza, etc.). Se va a trabajar con indicadores básicos, como la densidad

y distancia, grado (entrada y salida), cercanía (entrada y salida), intermediación y centralidad de flujo (o intermediación indirecta de los actores).

- ii. En segundo lugar, algunos de estos indicadores, además de estar referidos al conjunto de la red (stock global de capital relacional) se calculan para los diferentes actores. Es decir, son análisis referidos a la posición y stock de cada actor en la red social, por ejemplo su capacidad global de intermediación directa e indirecta, o el nivel o grado de prestigio de que se dispone (que es una fuente fundamental de capital social), entre otros.
- iii. En tercer lugar indicadores individuales de carácter atributivo vinculados al stock de capital social. En particular se analiza el potencial en cuanto a determinadas habilidades de los actores de la red social. Se ha trabajado con habilidades individuales fundamentales en los procesos de desarrollo, como la capacidad de liderazgo, la capacidad de comunicación, la capacidad de consenso o acuerdo, o la capacidad de introducir y/o difundir innovaciones, entre otras.
- iv. Por último se llevan a cabo análisis específicos de la capacidad o función de intermediación de los diferentes actores teniendo en cuenta el colectivo al que se vinculan a partir de su actividad principal en la red social (actores institucionales, privados-económicos, sociales o técnicos), o bien por su posición en la propia red social (diferenciando cuatro grupos según el nivel de prestigio de los actores, desde los de mayor prestigio o élites hasta los de prestigio muy bajo o nulo, que suelen tener posiciones marginales en la red social). Éste tipo de análisis permite una aproximación a la capacidad de intermediación de cada uno de los colectivos o grupos de prestigio (y, como veremos, no siempre los de mayor prestigio tienen mayor capacidad de intermediación entre todos los grupos) así como profundizar en la capacidad de intermediación individual. Se destacarán aquellos actores con mayor capacidad de intermediación. Los actores o colectivos pueden desarrollar diferentes funciones de intermediación, poniendo en conexión actores de su mismo colectivo (por tanto, coordinando relaciones), o bien conectando actores de colectivos diferentes. Hay cinco grandes funciones posibles que se analizarán con cierto detalle. Cada una de ellas implica papeles diferentes en la red social y, por lo tanto, responsabilidades diferenciadas en las estrategias de desarrollo. La detección de tales funciones potenciales en la red social facilita afrontar estrategias que permitan maximizar un uso eficiente de los recursos y del stock de capital social. Por lo tanto, este tipo de análisis (conocido como *brokerage* en el enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales –ARS–), puede ser muy relevante en el análisis del capital social y de las potencialidades del capital social en los procesos de desarrollo.

El capital social del territorio o área de estudio reside en sus actores relevantes. Por ello con la ayuda del Grupo de Desarrollo Rural se ha llevado a cabo la selección inicial de esos actores relevantes, que ha sido completada a partir de la realización de entrevistas a todos ellos (o los que han estado disponibles o han accedido a ser entrevistados). La entrevista (de entre una hora y hora y media de duración) tienen dos apartados diferenciados, e incluye:

- a. La recogida de información sobre la red social de cada uno de los actores (egored). La suma de las redes individuales nos permite construir la red social global (sociored) y, con ello, valorar el stock de capital social del territorio, así como el resto de indicadores de ARS.

- b. El diagnóstico sobre la situación del territorio, su visión del programa LEADER y los puntos clave de cara a las estrategias de desarrollo futuras. Esta información se recoge en audio para todos los actores.

Desde el punto de vista operativo el trabajo se ha llevado a cabo siguiendo las siguientes fases (ver cronograma detallado en la página siguiente):

- a. Primera selección de actores relevantes, a partir de la reunión con el equipo de gerencia.
- b. Campaña de trabajo de campo, que incluye la preparación de la agenda de entrevistas. Concertadas las entrevistas la realización de las mismas ha tenido lugar durante aproximadamente 1,5-2 semanas de trabajo en el área de estudio, a tiempo completo.
- c. Vaciado y primer análisis de la información relacional. A partir de aquí se detectan nuevos posibles actores relevantes, y se ha completado el listado inicial, llevando a cabo una segunda ronda de entrevistas.
- d. Vaciado y análisis de la información relacional adicional. Cálculo de indicadores.
- e. Análisis de resultados.

CRONOGRAMA DE TRABAJO DEL PROYECTO CAPITAL SOCIAL EN LA COMARCA DE GUADIX (2015)																							
Actividad / Semana		Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Fechas	
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Aprobación del estudio Cap. Social Guadix																					01-may-15	
2	Recogida de información sobre el área de estudio																					04-may-15 al 5-jun-15	
3	GDR: Elaboración listado de actores relevantes																					05/10-jun-15	
4	Análisis y selección de actores																					05/10-jun-15	
5	Contactos con los entrevistados																					11/19-jun-15	
6	Trabajo de campo (entrevistas)																					11/19-jun-15	
7	Extracción de información de las entrevistas																					19-jun-15 al 25-sep-15	
8	Análisis y representación de la información																					19-jun-15 al 25-sep-15	
9	Redacción y presentación del informe																					1-sep-15 al 25-sep-15	

3. BREVE INTRODUCCIÓN AL ÁREA DE ESTUDIO

El Grupo de Desarrollo Rural Comarca de Guadix se sitúa al centro-este de la provincia y está formado por 32 municipios (Lidera 2009-2015), ocupando un 16% de la extensión de la provincia y aglutina al 5% de la población granadina. La comarca es zona de paso, ya que por ella discurren dos autovías: la A-92, que comunica la ciudad de Granada con Almería, y la A-92N, que une Granada con Murcia y el resto del Levante, lo que hace que la distancia media a la capital sea de 70km. La superficie media municipal es de 64km², bastante inferior a la media andaluza, situada en 113km².

Para contextualizar el estudio sobre el capital social en el grupo de desarrollo rural, se ha realizado un análisis socioeconómico, que a continuación exponemos. Comenzamos con la visión demográfica del territorio, observando la evolución de la población, que está marcada por un crecimiento constante hasta los años 50, y a partir de esta década comienza un periodo de pérdida de población causada por la emigración, que se prolonga hasta la década de los 90. A partir de ahí hasta la actualidad, la población se ha mantenido constante, mientras que, por ejemplo, en la provincia de Granada entre 2001 y 2011 ha ido ganando en población.

La emigración hacia las regiones industriales españolas o al extranjero ha creado un vacío poblacional en los grupos de mediana edad (de 35 a 50 años), ya que se ven mermados en comparación con la provincia o la comunidad autónoma. A su vez, este vacío poblacional ha afectado también a los grupos más jóvenes, debido a la población no nacida por la pérdida de población en edad fértil. Además, se contempla un mayor volumen de población entre 75 y 85 años.

Si observamos el saldo migratorio, ha sido negativo prácticamente desde la década de los 80, mientras que el de la provincia se hace notar la llegada de la población –extranjera en su parte- entre el 2000 y 2010 aproximadamente. Este saldo migratorio en algunas zonas rurales se ha vuelto positivo en los últimos años por la llegada de la inmigración, pero en el caso de la comarca, en 2004 su porcentaje de población extranjera sólo suponía un 0,9%, mientras que la media andaluza se situaba en un 4,2. En 2014, la media de la comarca asciende a 2,9%, menos de la mitad que en la provincia, ya que no existe un foco de atracción del empleo.

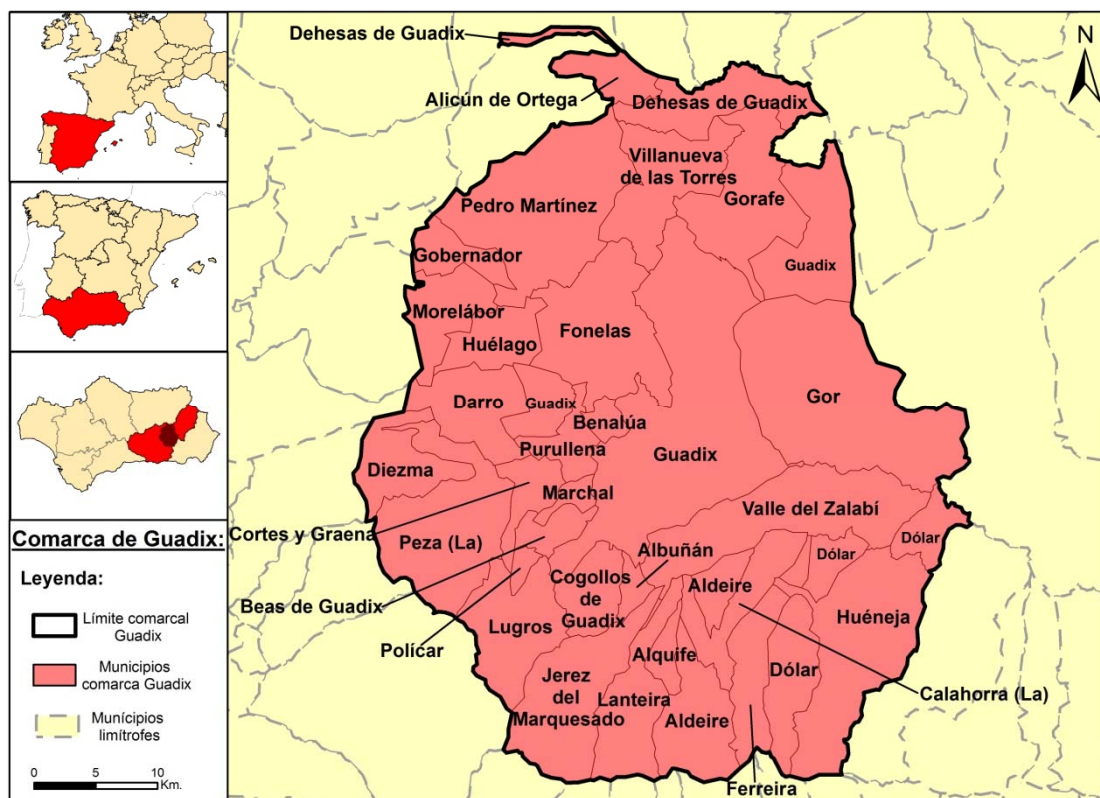
En cuanto a la distribución de extranjeros por países, en la década de los 90 era mayor la población venida de Alemania, Reino Unido y Francia. Ya a comienzos del 2000, la población marroquí (20% en 2014) y rumana (16% en 2014) pasan a tener bastante presencia, mientras que los otros colectivos europeos pierden peso.

Como vemos, es una comarca poco atractiva para la inmigración y muy marcada por el envejecimiento de su población, a lo que añadimos una baja densidad de población, de 35hab/km² (2014), mientras que la media provincial se sitúa en 73hab/km² (2014). A pesar de este vacío poblacional, los servicios de atención sanitaria primaria han mejorado considerablemente en los últimos años, mientras que en 1993 solamente existían 4 centros de salud, la sanidad se ha ampliado a más municipios con la creación de 47 consultorios (locales y auxiliares). No ocurre lo mismo para los presupuestos municipales, que en proporción a la inversión municipal en la provincia, se ha visto reducido (aunque no en cifras reales).

La media de vehículos turismos por municipio es un buen indicador del desarrollo de la comarca, en 2014 se sitúa 726 vehículos/municipio, mientras que la media provincial se sitúa en 2.467 vehículos/municipio. Como vemos, es muy inferior a la provincia, influido también por su alto envejecimiento de la población.

Llama la atención que el territorio del GDR Comarca de Guadix tenga un 20% de las viviendas familiares secundarias, niveles cercanos a áreas tan turísticas como el Levante Almeriense. En este caso, la alta proporción de viviendas secundarias se debe a las viviendas que se quedaron vacías en relación a la población emigrante. Estos valores los podemos encontrar como ejemplo en zonas de Castilla La Mancha o Castilla y León, lugares de fuertes emigraciones.

Figura 6. Mapa de localización del área de estudio



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al mercado de trabajo, las variaciones en el número de parados según sectores no han sido muy acusadas desde 2006 hasta 2014, ya que al ser una comarca con poco crecimiento económico, la crisis económica actual ha agravado la situación pero no se ve tan reflejada estadísticamente. Además, es una de las zonas de España con un menor nivel de renta per cápita. Actualmente, la agricultura (12% en 2014) y la industria (9% en 2014) tienen el menor número de parados, bajando dos puntos desde 2006; los parados del sector servicios han bajado en 4 puntos (51% en 2014), mientras que en el sector de la construcción se ha visto aumentado en 4 puntos el número de parados (20% en 2014). La población sin empleo anterior se ha visto reducida.

Si observamos la población parada por sexos, en 2006 la proporción de paro entre hombres y mujeres era de un 10% mayor para mujeres, mientras que en 2014 prácticamente tienen el mismo paro.

Es destacable que tanto la comarca como la provincia de Granada apenas han visto reducido el número de contratos después de 2006 (mientras otras provincias andaluzas sí), incluso han

aumentado, debido a lo que comentábamos anteriormente de las características comarcales. La distribución de contratos según sector económico sigue la tendencia provincial, aumentando en agricultura (36% en 2014 para la comarca) y servicios (42% en 2014 para la comarca) y reduciéndose en la construcción (16% en 2014 para la comarca). Las actividades industriales en la comarca tienen escasa repercusión y no se ha visto sometido a variación durante estos años de crisis (6% de los contratos en 2006 y 2014).

4. LA INFORMACIÓN PRIMARIA PARA EL ANÁLISIS DEL STOCK DE CAPITAL SOCIAL

En el Anexo 1 se recoge el cuestionario utilizado para obtener la información primaria, tanto de carácter relacional como atributiva. En el Anexo 2 se recoge la siguiente información:

- 1) Actores relevantes de la comarca, según la delimitación inicial del GDR.
- 2) Miembros de la Junta Directiva y Consejo Territorial de los programas de desarrollo rural, que se han tenido en cuenta para analizar el grado de conocimiento y relaciones con los mismos, es decir, para detectar qué posición ocupan en la red desde el punto de vista de los actores sociales relevantes.
- 3) Actores sociales relevantes entrevistados, incluidos aquellos que han surgido como tales durante las entrevistas.
- 4) Actores sociales relevantes que no han sido entrevistados (habitualmente por no disponibilidad de la persona en cuestión).
- 5) Actores relevantes que han surgido como tales en el transcurso de las entrevistas (no presentes en el listado inicial) y que no han sido entrevistados.

La clasificación de los actores entrevistados se recoge en la tabla número 2:

Tabla 2. Cantidad de actores entrevistados según tipología de análisis

Nº de actores con solo actividad principal				Nº de actores con actividad Principal y Secundaria				Nº TOTAL DE ACTORES ENTREVISTADOS
Actividad	ID	TOTAL		Actividad	ID	TOTAL		
Institucional	I	5	⇒	Institucional y Económico	IE	2	⇒	9
				Institucional y Social	IS	2		
Económico	E	7	⇒	Económico e Institucional	EI	3	⇒	17
				Económico, Institucional Social	EIS	1		
				Económico y Social	ES	5		
				Económico, Social y Técnico	EST	1		
Social	S	7	⇒	Social e Institucional	SI	1	⇒	11
				Social y Económico	SE	2		
				Social y Técnico	ST	1		
Técnico	T	10	⇒	Técnico e Institucional	TI	1	⇒	12
				Técnico y Social	TS	1		
Nº total de actores entrevistados en la comarca de Guadix								49

Fuente: Elaboración propia.

Como puede observarse la clasificación de los actores entrevistados se ha realizado en primer lugar en función de la actividad con la que se identifica cada actor. Los identificadores (ID) de cada uno de ellos pueden tener una o dos letras en función de si el actor está vinculado con una o varias actividades fundamentales desde el punto de vista de su presencia en la red social y consideración como actor relevante.

La primera letra que aparecen en el identificador es la actividad principal del actor [Institucional (I), Económico (E), Social (S) o Técnico (T)] y la segunda letra, si la hay, hace referencia a la actividad secundaria del actor, como podemos ver en la tabla siguiente.

El número que acompaña a cada Identificador hace referencia al orden en el que se han colocado los actores dentro de la matriz, comenzando por los Institucionales, seguidos de Económicos, Sociales y Técnicos, hasta completar el número total de personas entrevistadas. Así, el primero de ellos es el actor I1 y el último de esta comarca TS49, lo que indica que se han entrevistado un total de 49 actores.

Por cuestiones éticas y de confidencialidad la identificación completa de los actores se ofrece por separado a este informe, no pudiéndose difundir tal identificación en lo que respecta a los resultados obtenidos y la posición en la red social de cada actor.

Con relación la recogida de información han de tenerse en cuenta los siguientes elementos, que en algún caso la han podido facilitar u obstaculizar:

- Municipios que componen la comarca: 32.
- Número de contactos iniciales: 96 personas. No obstante, tras una reunión con el gerente del Grupo de Desarrollo Rural, la lista disminuyó a 53 nombres, entre los que se incluyó al final al propio gerente y a dos alters.
- Nº de entrevistas realizadas: 49 entrevistas. De ellas 9 han sido a actores con actividad principal público-institucional, 17 con actividad privado-económica, 11 con actividad social, y 12 actores con función principalmente de técnicos).
- Alters relevantes no entrevistados: 8 personas (2 entrevistadas y 6 no entrevistados por motivos como por ejemplo, edad, no vivir en la comarca sino en Madrid, o bien no presentar predisposición alguna a realizar la entrevista).
- Otros elementos significativos de la comarca que han condicionado las entrevistas:
 - Elevada implicación del GDR y del gerente, facilitando números de contacto y llamando a los actores más difíciles para entrevistas como subdelegados, diputados, etc., aparte de facilitar al equipo de investigador la sede para realizar entrevistas por la tarde.
 - A pesar de ser una comarca con gran número de municipios, los actores entrevistados en la comarca denotan un gran conocimiento entre sí. La única excepción era la zona sur de la comarca (Jerez del Marquesado, etc.), puesto que ellos se definían como una zona independiente de la comarca.
 - El municipio de Guadix, al ser centro comarcal, es el que normalmente ha llevado el liderazgo de la comarca basándose en las diversas ayudas de las que ha dispuesto en los últimos años. Sin embargo, recientemente se percibía por parte de los entrevistados la falta de un apoyo por parte de la administración local, algo que hasta la fecha siempre había ocurrido.

5. LA RED SOCIAL DEL ÁREA DE ESTUDIO. CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES

Las propiedades básicas de la red de actores clave del territorio de la Comarca de Guadix (CdG) vienen determinadas por dos indicadores: la densidad y la distancia. De uno y otro podemos extraer algunas ideas sobre la cohesión de la red.

Tabla 3. Indicadores de cohesión y centralidad de la red

Densidad (%)	Cohesión Distancia	Grado (in) (%)	Grado (out) (%)	Cercanía (in) (%)	Cercanía (out) (%)	Intermediación (%)	Centralidad de flujo (%)
14,4	2,18	59,72	34,2	22,36	13,88	19,25	22,35

Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

El primero de ellos, la densidad de actores, se refiere a la conectividad global entre personas que existe en la red. Por tanto, cuanto mayor sea la densidad, mayor serán las relaciones que hay entre las personas. Que todos estén conectados con todos es, en realidad, un escenario difícil de conseguir si tenemos en cuenta que nunca conocemos a la totalidad de la población de un área determinada (siempre hay algunos que pasan inadvertidos) y porque aun conociéndolos, a veces optamos por hacer como que no los conocemos. De ahí que obtener una red de personas en donde todas estén conectadas entre sí (es decir, tengamos un 100% de relaciones reales sobre el total de relaciones posibles) es poco probable. Luego, en base a nuestra experiencia en estudios similares (tanto en metodología como en enfoque)⁴, solemos establecer el umbral del 20% como indicativo de que estamos ante realidades en las que la densidad de actores puede concebirse como buena; en especial, si tenemos en cuenta que las zonas rurales españolas se caracterizan por una relativamente elevada distancia espacial entre poblaciones y una singular dispersión de poblamiento, dos rasgos que contribuyen a que los valores de densidad sean con frecuencia bajos.

En el caso de la CdG el indicador de densidad nos ofrece un resultado de 14,4%, a cierta distancia del valor de referencia óptimo, pero positivo si tenemos en cuenta que los resultados mínimos en áreas rurales españolas suelen quedar entorno al cinco y seis por cien. Luego, podemos apuntar que en la CdG nos encontramos ante una situación habitual en términos de densidad de la red de actores clave, en la que todavía existe margen de mejora para conseguir un panorama en el que estos estén más conectados y no haya así actores que queden aislados.

El segundo indicador que nos habla sobre la cohesión de una red de actores determinada es la distancia. Gracias a esta podemos saber el esfuerzo medio que ha de realizar una persona para conectar con el resto de personas de una red. Aquí el valor óptimo sería la unidad, en tanto en cuanto todos los actores estarían conectados entre sí y con solo un movimiento (una llamada, un desplazamiento, un mail, etc.) podríamos establecer contacto con cualquiera. Lógicamente, esta situación supondría que la densidad (anterior indicador) fuese del 100%. Sin embargo

⁴ Estos estudios se han llevado a cabo en los Grupos de Acción Local de SACAM (Albacete), ADIBAMA y OMEZYMA (Teruel), Mariñas-Betanzos (A Coruña), Catalunya-Central (Barcelona), ASODECO (Jaén), Murcia-Rural INTEGRAL (Murcia), Rincón de Ademuz (Valencia), PRODESE (Cuenca), ADRISS (Salamanca) y PORTMADER (Castellón).

como hemos visto antes, este no es el caso de la CdG. Aún así, el resultado de la distancia obtenida es relativamente bueno al alcanzar un valor de 2,18, lo que evidencia que con dos movimientos de media, podemos ponernos en contacto con cualquier persona. Obviamente en algunos casos no serán dos movimientos, en tanto en cuanto estamos trabajando con una media. Pero sin duda, si comparamos con trabajos previos en otras zonas rurales de España, el resultado es bueno (ya que habitualmente en otros GAL la distancia ronda valores de entre 2,5 y 3,4).

La lectura conjunta que podemos hacer tanto de los resultados obtenidos sobre densidad como en cuanto a distancia, es que la CdG dispone de un grado de cohesión medio similar a otras áreas rurales españolas. Ahora bien, esto es así sobre todo gracias al bajo valor que alcanza el factor distancia entre actores clave, y que permite que aquellos que no estén conectados con el resto (es decir, tengan pocas conexiones, tal y como se desprende del resultado de la densidad), puedan alcanzarlos con un mínimo esfuerzo a través de, por ejemplo, algún conocido en común.

Junto a las propiedades de la red resulta interesante conocer la organización de la misma desde las posiciones de centralidad que alcanzan el conjunto de sus integrantes. Esta apreciación nos permitirá valorar si estamos realmente ante una red eficaz en la transmisión de flujos (de información, datos, ideas, etc.) y, por tanto, capaz de garantizar que todos los actores que la forman son partícipes de ellos, o por el contrario existen problemas de impermeabilidad y acceso a los mismos. Porque una cosa es que los actores se integren en una red cohesionada y los flujos circulen por igual en todas las direcciones, y otra es que haya algún actor que por su posición de relevancia actúe centralizando estos, los retenga y los redistribuya según su conveniencia. Para estimar la eficacia en la organización de la red, y en definitiva valorar las posiciones de prestigio y poder (sinónimas de centralidad), recurrimos a cuatro indicadores básicos: cercanía, grado de centralidad, intermediación y centralidad de flujo.

La centralidad de grado nos indica la cantidad de conexiones directas que existen en la red y, por tanto, cuantos actores (respecto del total) tienen accesibilidad inmediata a la información que circula por esta. Obviamente, en tanto en cuanto las relaciones que estamos trabajando no son bidireccionales (alguien puede decir que es amigo nuestro, pero sin embargo nosotros no considerarlo como tal), no tiene el mismo valor para los cálculos de centralidad de grado la cantidad de personas que directamente están conectados a nosotros, que aquella con la que estamos conectados (por disponibilidad o decisión personal). De ahí que diferenciamos una centralidad de grado 'in' o de entrada por un lado, y una centralidad de grado 'out' o de salida por otro. Tras esta distinción, el valor obtenido para el grado de entrada de la CdG nos muestra que estamos ante una red en la que el 59,72% de sus actores reciben contactos directos de otros actores, y con ellos toda clase de flujos (de información, de ayuda, etc.). Es decir, casi seis de cada diez integrantes de la red son percibidos por el resto de actores que la forman, como personas de prestigio o relevancia dentro de su ámbito y/o sector y, por tanto, a las que merece la pena solicitar consejo por ejemplo, o con las que compartir información. Este es un resultado excelente si tenemos en cuenta que estudios similares en otras zonas rurales españolas suelen aportar como media valores alrededor del 38%.

El grado de salida, por su parte, alcanza un valor del 34,2%, lo que nos indica que un poco más de un tercio de los actores que forman la red de la CdG establece contacto directo con el resto de actores para comunicar la información de que pudiera disponer (manteniendo así los flujos de comunicación activos y por tanto, la permeabilidad de la red). Sin duda, un resultado también muy bueno ya que demuestra una dinámica social muy positiva para tratarse de un

espacio rural, en donde tradicionalmente la competencia entre actores clave (comerciantes, empresarios, políticos, etc.) paraliza y/o ralentiza la difusión de la información relevante. En este caso, como indicábamos líneas antes, una de cada tres informaciones que en general reciben los actores entrevistados es devuelta a la circulación directamente. Es más, si comparamos con los resultados obtenidos en estudios similares en los que los valores mínimos quedan alrededor del 9,5%, vemos que la CdG alcanza el valor más elevado de que disponemos. Obviamente, como se desprende de que solo el 34,5% de la información se comparte, no podemos negar que estamos ante una red en donde una pequeña parte de los actores con más prestigio retienen la información que circula en ella para, en el caso de que por ejemplo esta fuera relevante, afianzar su poder (en la medida que como es sabido, la información es poder de cara a tomar decisiones).

El segundo indicador con el que podemos trabajar desde el punto de vista de la centralidad, es la cercanía. Este nos indica la cantidad de miembros de una red determinada a la que podemos acceder de la forma más sencilla y rápida posible, aun cuando en ocasiones no sea siempre de manera directa y debamos recurrir a intermediarios. Precisamente por ello se busca minimizar la dependencia de estos, en la medida que cuantas más personas necesitemos contactar para llegar a nuestro destinatario final, más expuestas estarán nuestras ideas (lo que puede ser contraproducente si deseamos mantenerlas en secreto) o mayor coste tendremos que asumir. Este es un hecho bastante evidente en la vida cotidiana, puesto que cuando no podemos contactar de forma directa con la persona más alejada a nosotros, siempre recurriremos al camino más sencillo (corto, rápido, barato, etc.) que nos une a ella.

A diferencia de la distancia (indicador cuyo nombre podría causar confusión con este), que atendía a la media de pasos que hay que dar para alcanzar a cualquiera de los actores con forman la red, y quedaba por tanto en una posición más teórica (porque en verdad nunca podemos establecer contactos con todos los miembros de una red en la que su densidad es inferior al 100%), la cercanía nos ofrece una medida más real al establecer el porcentaje de personas de la red (sobre el total que la forman) con la que podemos contactar de forma más rápida (y/o con menor esfuerzo) tanto directamente como a través de terceras personas.

Al igual que ocurre con la centralidad de grado (y por el mismo motivo, redes no bidireccionales), al trabajar con la cercanía diferenciamos unos valores de entrada o 'in', y unos valores de salida u 'out'. A partir de aquí, los cálculos realizados para la red de actores de la CdG nos devuelven unos valores de entrada del 22,36% y otros de salida del 13,88%. Es decir, estamos ante una red en donde tan solo accedemos con facilidad y sencillez a poco más de uno de cada cinco de sus miembros, lo cual es un resultado medio (ni bueno ni malo) si tenemos en cuenta que, a partir de la experiencia obtenida en otras áreas rurales analizadas, lo habitual es encontrarnos con valores que no superan el 23%. Luego, la CdG tiene una capacidad media para que los integrantes de la red estén informados de lo que pasa en la misma (es decir, reciban cualquier tipo de noticia).

Por otro lado, contar con un valor de cercanía de salida del 13,88% nos indica que estamos ante una red en la que parte de la información que circula tanto directa como indirectamente en ella es retenida por los propios integrantes de la misma. Una situación que ya señalábamos al comentar los resultados obtenidos para la centralidad de grado. Grosso modo podemos interpretar este resultado como sigue: el 22% del total de actores de la red son accesibles a recibir información, mientras que solo el 14% es proclive a rebotarla y ponerla en circulación. Es decir, un poco más de la mitad de integrantes fácilmente receptores (o accesibles) de la red de la CdG no impiden la transmisión de la información e ideas que conocen y/o han podido obtener, mientras que lo que podríamos estimar en un 8% de los actores actúan de forma

contraria, es decir, retienen los flujos que reciben o son capaces de generar con tal de mejorar su posición en la red. Con todo, hemos de señalar que este valor aproximado de 14% representa una realidad para nada inusual en el contexto rural español del que tenemos conocimiento, puesto que lo habitual es encontrarse con valores alrededor del 11%.

La intermediación es el tercer indicador que podemos emplear para valorar la centralidad de la red, o lo que es lo mismo, el prestigio y el poder existente entre los actores de la CdG (o mejor dicho, la cantidad de actores que gozan de dichos rasgos). Sencillamente, porque mediante este cálculo valoramos el porcentaje de actores que actúan como intermediarios directos en la red, es decir, como puentes entre el origen de la información y el destinatario final de la misma. Luego, una posición que les sitúa en clara ventaja de cara a rentabilizar aún más su capacidad para controlar los flujos de información e ideas existentes en la red. El motivo es sencillo: al disponer de un conocimiento que de otro modo no podría ser difundido, aumenta su relevancia ante los actores interesados en el mismo y con los que es (o puede ser) compartido.

En el caso de la CdG la intermediación alcanza un valor de 19,25%, de modo que casi dos de cada diez actores de la red controlan los flujos de comunicación directos entre dos actores. Lógicamente, este 19,25% podemos también interpretarlo como la cantidad de actores (respecto al total de 49 que conforman la red de la CdG) que permiten que todo el conjunto esté intercomunicado a través de ellos de forma rápida y eficiente (es decir, al menor coste), al constituirse como puentes directos (y por tanto, sin ningún otro intermediario) cuya desaparición supondría bien buscar otras vías menos eficientes, o en caso de no existir estas, a que la red quedase fragmentada en varios subgrupos.

Es importante señalar que este 19,25% de intermediación no es una cifra negativa, ya que por lo que acabamos de indicar, aunque el control de los actores que se integran en dicho porcentaje puede ser elevado, es mejor contar con ellos que encontrarnos ante una red en donde abundan las desconexiones, o estas sean mayoritariamente ineficientes. En este sentido, la experiencia de estudios similares nos indica que estamos ante un valor habitual (o medio), ya que los porcentajes para este cálculo suelen oscilar entre el 15% y el 30%.

Ahora bien, cuando hablamos de actores puente no solo contamos con los intermediarios directos capaces de unir al menor coste (temporal, económico, etc.) dos actores entre sí. También podemos encontrar otras vías (y por tanto, integrantes de la red) que puedan servir de nexo de comunicación, si bien sean menos atractivas por requerir más tiempo en la transmisión de la información y/o mayores costos (porque ahora ya no dependeremos de una persona como antes, sino cómo mínimo de dos que podrán ralentizar o exigir algo a cambio). Lógicamente disponer de esta alternativa es mejor que nada, sobre todo cuando nuestro intermediario directo puede no estar interesado en actuar como puente, y decline su papel. Luego, si calculamos la centralidad de flujo (cuarto y último indicador de centralidad que emplearemos) podremos conocer qué porcentaje de actores sobre el total son capaces de actuar como puentes alternativos.

En el caso de la CdG, el valor que obtenemos nos indica que un 22,35% de los integrantes de la red son capaces de ofrecer esta variante "indirecta" o menos eficiente (en tanto en cuanto, como hemos dicho, puede requerir más tiempo, mayores gastos, etc.), y por tanto, llegado el caso, reducir el poder de los intermediarios directos. Es decir, la posibilidad de encontrar alternativas a estos (y así, llegado el caso, evitar sus condiciones) está ligeramente por encima de la quinta parte, un resultado sin igual en el conjunto de áreas de las que tenemos conocimientos gracias a trabajos similares. Luego, el reconocimiento que adquieren los actores

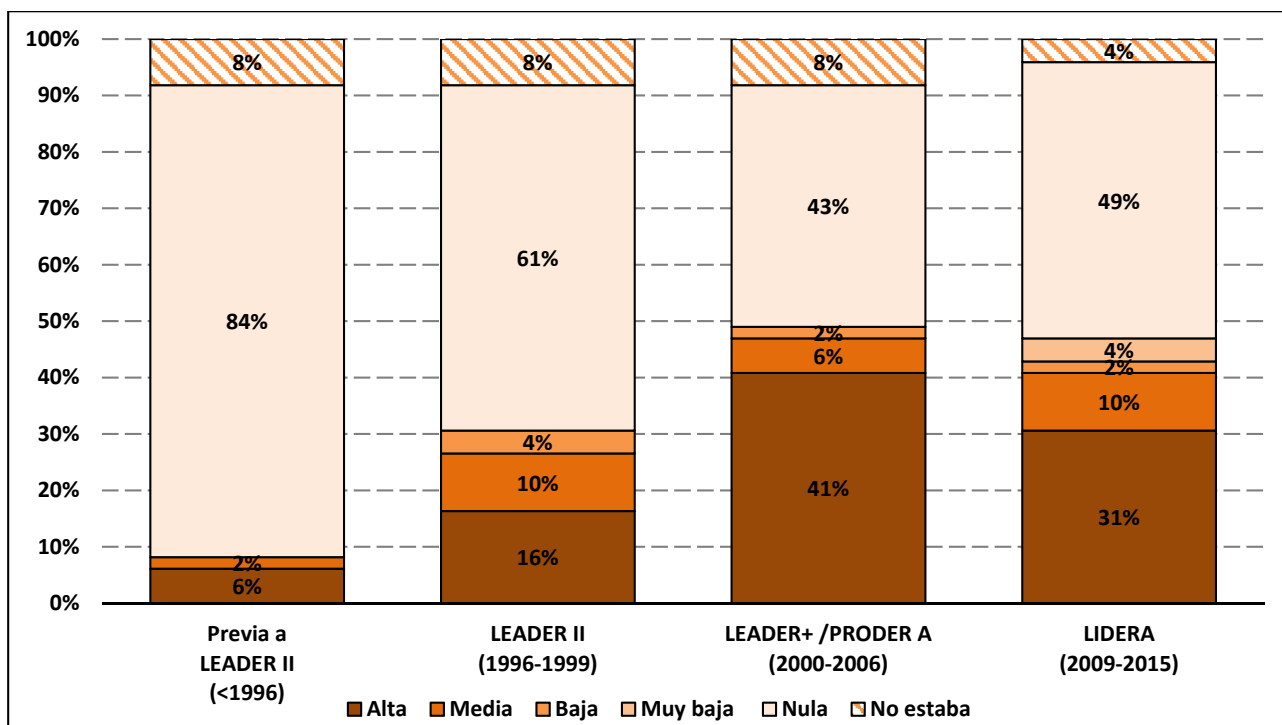
más poderosos de la CdG, y el control que ejercen mediante la retención de información, no se manifiesta necesariamente (o al menos no siempre) en una clara capacidad para controlar los flujos existentes en el conjunto de la red, sobre todo si estos se canalizan a través de vías relativamente poco eficientes (en rapidez o costes).

Para finalizar el comentario sobre las características básicas de cohesión y centralidad de la red de actores clave de la Comarca de Guadix, podemos indicar que si bien estamos ante un tejido con una densidad media, la cohesión del mismo es relativamente buena gracias a la escasa dificultad que en teoría han de vencer (en términos de distancia) los diferentes integrantes de la red para interactuar con aquellos que no están directamente conectados a ellos. Lógicamente, esto conlleva a que haya una serie de actores que jueguen un papel más relevante, al actuar como nexos de unión. Una hipótesis que adquiere sentido tras los resultados obtenidos en los diferentes indicadores de centralidad que hemos trabajado. Aunque como apuntábamos antes, pese a la relevancia que logran estos actores, y el poder derivado tanto de su buen acceso a la información de la red como de la retención de la misma, el control que de esta puede llegar a verse reducido ante la existencia de alternativas de comunicación que, más lentas y/o costosas, evitan la dependencia exclusiva de los mismos

6. LOS ACTORES SOCIALES Y LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO RURAL

La figura 7 trata de mostrar el nivel y la evolución de la implicación de los actores relevantes para el desarrollo territorial en los programas de desarrollo rural llevados a cabo en la Comarca de Guadix (CdG). Atendiendo a las respuestas de los 49 actores que hemos entrevistado, el nivel general de implicación en los programas de desarrollo rural ha experimentado un incremento considerable desde la llegada de estos a la zona con LEADER II, siendo especialmente significativo con la instauración precisamente de este. Tendencia que además se ve reforzada durante el período 2000-2006, en donde el aumento que se produce en la implicación de los actores es sobre todo gracias a aquellos que se comprometen de forma alta (del 16% al 41%). Sin duda, el efecto demostración conseguido entre 1996 y 1999 está detrás de este hecho.

Figura 7. Evolución de la implicación de los actores clave en los programas de desarrollo rural, 1996-2015 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

Sin embargo, esta dinámica positiva rompe su tendencia al alza con la llegada de LIDERA, el último programa existente hasta la fecha (2009-2015). Realmente la diferencia de población implicada (en algún grado) no es excesivamente elevada (tan solo un dos por ciento), pero lo que destaca (y preocupa) es la reducción en un 10% del porcentaje de personas altamente implicadas (aunque en cifras absolutas dicha cantidad equivalga a cinco personas). Sin duda, el "hartazgo" derivado del aumento de la burocracia administrativa (repetidas reuniones, numerosas justificaciones, complejidad de los informes, seguimiento estricto y continuo, etc.), explica esta reducción en la implicación global y específica (de los más altamente implicados).

Por su parte, los niveles de implicación baja y muy baja pierden actores a lo largo de los tres primeros periodos de programas de desarrollo rural, pero vuelven a recuperarlos durante LIDERA, llegando incluso a superar los porcentajes de baja y muy baja implicación previos a LEADER II. Una tendencia que se complementa con facilidad con lo dicho en el párrafo anterior. Aunque igualmente cabe señalar que el incremento registrado en el último período (2009-2015), se debe a la aparición en el área de actores clave no presentes con anterioridad en la CdG. Actores que, sin embargo quizás por desconocimiento (o también por el “hartazgo” experimentado en otras áreas similares), no terminan de implicarse de forma manifiesta.

Así pues, la evolución de la implicación de los actores territoriales parece positiva hasta LEADER+/PRODER-A. LIDERA, en cambio, significa un ligero retroceso en el compromiso manifiesto hacia los programas de desarrollo rural. De esta manera, podemos entender que la consolidación de los programas de desarrollo rural en el área de estudio ha contribuido a (casi) mantener el número de actores territoriales implicados en el funcionamiento de tales programas, y por tanto de referencia. Del mismo modo, los problemas asociados al hartazgo burocrático señalados antes, pero también derivados del ciclo de recesión económica que se inicia de forma análoga a la implantación de LIDERA, pueden entenderse como factores explicativos de la menor intensidad en la implicación de los actores entrevistados.

Más allá de la implicación de los actores territoriales en diferentes periodos y programas de desarrollo rural que se han llevado a cabo en CdG, puede resultar de interés analizar la frecuencia e intensidad en la que dichos actores clave se han visto en situaciones de ofrecer consejos o valorar ideas que les han trasladado los habitantes de la comarca (figura 7).

De los actores entrevistados, aquellos que relatan dar con frecuencia consejos a los habitantes de Guadix durante los programas previos a LEADER II son apenas el 8% (cuatro entrevistados). Esta cifra se incrementa a lo largo de LEADER II hasta alcanzar con LEADER+/PRODER-A el 43% de los actores (21 entrevistados). Si contamos conjuntamente aquellos que manifiestan dar consejos con una frecuencia alta o media, se observa un incremento notable que pasa del 22% en el primer periodo que se muestra, a un 72% de los actores en LEADER+/PRODER-A. Complementariamente, los niveles de baja y muy baja frecuencia de consejo se ven con una tendencia reduccionista a lo largo de las tres etapas anunciadas.

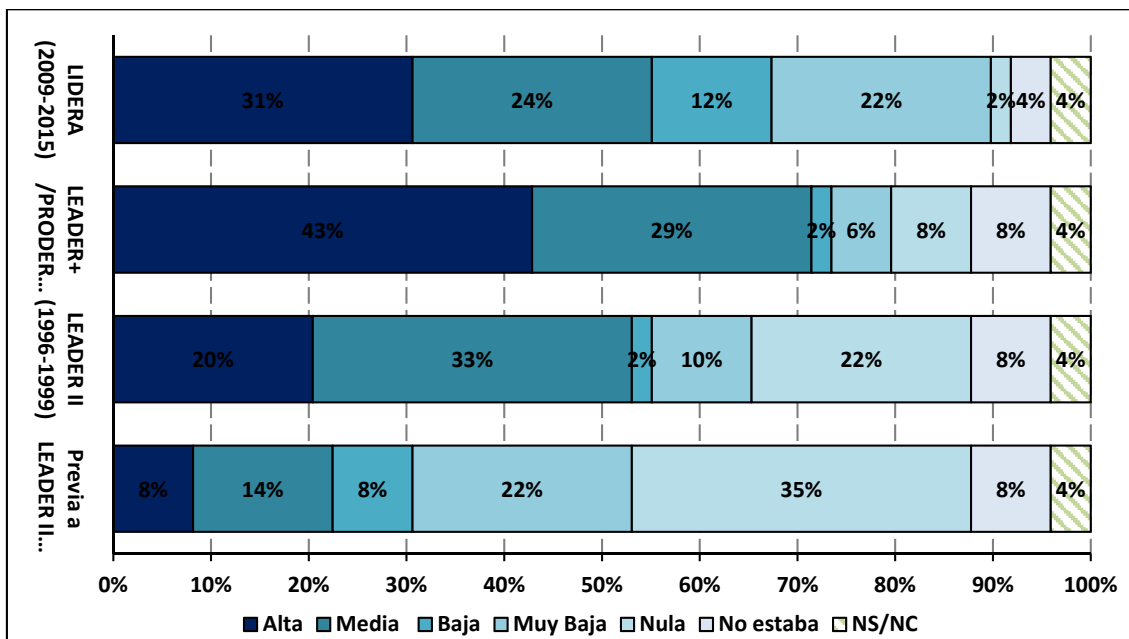
El último de los programas de desarrollo rural estudiado, LIDERA (2009-2015), supone un punto de inflexión, un cambio de tendencia en la frecuencia con que se ofrecen consejos. Por un lado, se reducen los actores que señalan darlos con una frecuencia alta (31%) y media (24%), que en conjunto suponen el 55% de los entrevistados. Por otro lado, se dispara la cantidad de actores que se sitúan en los rangos de baja y muy baja frecuencia de consejo. De hecho, se superan los niveles de los programas previos a LEADER II para estos intervalos de frecuencia.

Ahora bien, aun reducirse la intensidad de frecuencia de consejo con el programa LIDERA, éste representa el periodo en el que se registran el mayor número de actores que declaran dar algún tipo de consejo al resto de habitantes del territorio. Esto se ejemplifica mediante la drástica reducción de los que manifiestan una frecuencia de consejo nula: 35% antes de LEADER II, 22% con LEADER II, 8% con LEADER+/PRODER A y 2% (un entrevistado) a la llegada de LIDERA.

Con ello, podemos establecer un estrecho vínculo entre la evolución de la implicación de los actores territoriales en los programas de desarrollo rural (figura 7) y la frecuencia con la que dichos actores dicen realizar consejos a la población de Guadix (figura 8). Este vínculo viene a explicar que durante los tres primeros periodos que muestran los gráficos la mayor implicación

de los actores se acompaña de una mayor frecuencia de consejo. Del mismo modo, LIDERA representa tanto un freno a la tendencia creciente de la implicación de los entrevistados como de la intensidad en la que los actores dan consejos, aunque paradójicamente se den más. De este modo, se puede emplear de nuevo el argumento del hartazgo burocrático-administrativo y del impacto de la crisis económica para tratar de aportar una posible explicación a la caída de la implicación y de la frecuencia con la que los actores dan consejos al resto de habitantes desde 2009 hasta la actualidad (2015).

Figura 8. Evolución de la frecuencia de “consejos” entre 1996 y 2015 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

7. EL STOCK DE CAPITAL SOCIAL RELACIONAL INDIVIDUAL

Se presentan a continuación los resultados correspondientes a la red de actores relevantes actuales, sin diferenciación de antigüedad de la relación (tabla 9). Los actores sociales mantienen relaciones diversas y muy variadas. El recoger las redes personales puede ser útil porque permite detectar, en algunos casos, otros actores que también son relevantes y de los que no se tenía conocimiento. En otros casos se trata de actores que sin ser especialmente relevantes sí pueden ser útiles en tanto que actores puente. El análisis sin embargo es bastante más complejo, puesto que solo se dispone de una, dos o más citas por parte de los actores entrevistados, y en todo caso formaría parte de enfoques de análisis de egoredes (a diferencia del enfoque sociocéntrico que aquí estamos aplicando).

Con todo, se ha llevado a cabo un análisis para calcular: a) el nivel de prestigio (en concreto el grado de entrada, como sinónimo de la cantidad de individuos de la red social que dicen estar conectados a dichos actores; y el grado de salida, cantidad con la que los entrevistados señalan estar conectados –por disponibilidad o decisión personal); b) la cercanía (desde el mismo doble enfoque: entrada y salida); c) la capacidad de intermediación (es decir, de actuar como actores puente tanto de forma directa como indirecta –centralidad de flujo); y por último, d) a través de una pregunta en la que los entrevistados indicaban cuáles, de la red social, eran los actores con los que mantienen mayor confianza (elemento básico en el capital social), se incluyó el grado de confianza que los actores (entrevistados) tienen con los actores destacados tanto por su relevancia en la red social como por su poder de control de los flujos de información. Todos estos cálculos se ponen además en relación al total de resultados obtenidos, mediante el mismo tipo de operaciones, para el conjunto de la red (para más detalle sobre estos, revisar el capítulo quinto) (tabla 7.2).

Tabla 7.1. Características estructurales de los actores clave entrevistados (egos)

Identificador	Tipo de actor	Municipio	Sexo	Edad	Nº Citas	Grado de entrada (IN)	Grado de Salida (OUT)	Cercanía Entrada (IN)	Cercanía Salida (OUT)	Intermediación	Centralidad de Flujo	Nº Citas Confianza	Grado In Confianza	Grado Out Confianza
E10	4	7	1	3	1	2,08	8,33	21,82	13,56	2,08	3,04	0	0	0
E11	4	3	2	4	3	6,25	10,42	22,43	13,95	0,34	1,77	1	1,56	4,69
E12	4	11	1	4	11	22,92	18,75	26,52	14,77	2,59	1,99	6	9,38	3,13
E13	4	11	2	4	2	4,17	8,33	23,30	13,95	0,06	0,25	0	0	3,13
E14	4	11	1	4	4	8,33	12,50	21,82	14,33	0,58	2,56	0	0	1,56
E15	4	11	1	4	2	4,17	31,25	22,75	15,09	1,04	2,09	0	0	4,69
E16	4	14	1	4	16	33,33	16,67	26,97	14,16	1,39	1,43	0	0	4,69
E17	5	5	1	3	3	6,25	8,33	24,87	13,87	0,15	0,41	1	1,56	1,56
E18	5	13	1	4	5	10,42	2,08	21,92	13,08	0,03	0,83	2	3,13	1,56
E19	5	9	1	5	9	18,75	31,25	26,09	14,91	5,62	3,80	1	1,56	4,69
ES20	6	5	1	5	3	6,25	16,67	22,22	14,46	0,67	1,23	0	0	3,13
ES21	7	9	1	3	0	0	0	2,04	2,04	0	0	0	0	0
ES22	7	11	1	5	1	2,08	20,83	23,19	14,72	0,14	0,80	0	0	6,25
ES23	7	3	1	4	7	14,58	12,50	25,00	13,99	1,0	1,14	1	1,56	1,56
ES24	7	11	1	3	28	58,33	47,92	29,63	15,34	21,01	13,13	9	14,06	3,13
ES25	9	11	1	4	3	6,25	12,50	21,62	14,04	0,08	0,69	0	0	1,56
EST26	8	3	1	4	2	4,17	10,42	23,42	14,12	0,29	0,89	1	1,56	4,69
I1	1	8	1	5	6	12,50	2,08	25,13	13,08	0	0,71	0	0	1,56
I2	1	11	1	5	15	31,25	20,83	27,12	14,77	4,52	3,03	1	1,56	6,25
I3	1	16	2	4	6	12,50	12,50	25,26	14,41	0,11	0,19	1	1,56	1,56
I4	1	17	1	4	0	0	10,42	2,04	16,16	0	0	0	0	3,13
I5	1	11	2	3	9	18,75	0,00	33,57	2,04	0	0	1	1,56	0
IE6	2	1	1	4	27	56,25	27,08	28,92	14,82	13,62	9,53	6	9,38	4,69
IE7	2	11	1	4	23	47,92	18,75	28,57	14,37	3,42	3,19	8	12,50	4,69
IS8	3	3	1	4	10	20,83	14,58	26,37	14,33	1,67	1,51	1	1,56	0
IS9	3	11	2	4	14	29,17	45,83	27,27	15,53	15,36	11,41	1	1,56	4,69
S27	9	4	1	4	9	18,75	8,33	24,49	14,12	1,18	0,80	1	1,56	3,13
S28	9	11	1	4	2	4,17	12,50	21,82	14,46	0,03	0,17	0	0	3,13
S29	9	11	2	3	1	2,08	8,33	19,51	13,87	0	0,21	0	0	1,56
S30	9	11	1	4	6	12,50	8,33	24,87	13,64	0,94	1,06	1	1,56	3,13
S31	9	11	1	3	3	6,25	37,50	23,76	15,19	2,69	4,23	0	0	1,56
S32	9	11	1	4	13	27,08	18,75	26,37	14,46	2,45	2,50	2	3,13	4,69
S33	9	11	1	4	9	18,75	10,42	25,67	14,46	0,76	0,75	0	0	0
SE35	11	11	1	5	2	4,17	10,42	22,12	14,08	0,13	0,30	2	3,13	1,56
SE36	11	18	1	3	9	18,75	10,42	25,81	14,12	1,04	2,31	2	3,13	1,56
SJ34	10	10	2	4	5	10,42	29,17	25,00	14,86	2,15	1,46	0	0	1,56
ST37	12	11	1	4	11	22,92	10,42	25,53	14,08	0,52	1,01	1	1,56	4,69
T38	13	2	2	3	1	2,08	2,08	18,25	13,19	0,08	0,27	0	0	1,56
T39	13	11	2	4	3	6,25	12,50	24,00	14,24	0,11	1,14	0	0	4,69
T40	13	3	1	3	0	0,00	10,42	2,04	16,11	0	0	0	0	3,13
T41	13	6	1	5	2	4,17	18,75	23,53	14,41	0,26	0,60	0	0	3,13
T42	13	11	1	5	5	10,42	8,33	22,75	13,41	0,60	1,53	0	0	3,13
T43	13	11	1	3	2	4,17	4,17	23,53	13,26	0	0,25	0	0	4,69
T44	13	11	1	3	2	4,17	4,17	24,62	13,56	0	0,03	0	0	3,13
T45	13	9	1	4	35	72,92	16,67	30,97	14,72	15,88	11,97	22	34,38	4,69
T46	13	12	1	3	0	0	8,33	2,04	15,48	0	0	0	0	3,13
T47	13	15	2	4	0	0	6,25	2,04	16,05	0	0	0	0	0
TI48	14	14	1	4	7	14,58	18,75	24,00	14,46	0,88	1,46	1	1,56	1,56
TS49	15	11	1	4	2	4,17	10,42	22,97	13,83	0,26	0,91	0	0	4,69

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo.

Así, en cuanto al indicador de grado (de entrada) los cálculos realizados apuntan al actor T45 como el que más contactos directos recibe del resto de integrantes de la red social de la Comarca de Guadix (CdG). De hecho, este valor respalda el resultado obtenido en cuanto al número de veces que el actor T45 ha sido citado (35 en total), diferenciándolo pues como el más conocido. Es más, el porcentaje que registra de grado de entrada supera ampliamente el porcentaje total para el conjunto de la CdG, quedando este en un 59,72% y el de T45 en un 79,92% (o lo que es lo mismo, casi el 80% de actores entrevistados dicen establecer contactos directos con él). Por su parte, el siguiente actor con mayor grado de entrada (ES24), queda ya por debajo del valor total que presenta la red, al obtener un porcentaje del 58,33%. Ambos hechos (fuerte diferencia respecto al valor del conjunto y al valor del segundo actor con porcentaje más elevado) hacen sin duda del actor T45 un integrante especialmente destacado por su reconocimiento entre el resto de actores de la CdG.

Tabla 7.2. Actores clave (egos) más destacados según características estructurales

Ranking	Territorio / Actor	Num. de citas recibidas	Grado (in) (%)	Grado (out) (%)	Cercanía (in) (%)	Cercanía (out) (%)	Intermediación (%)	Centralidad de flujo (%)	Confianza		
									Citas recibidas	Grado (in) (%)	Grado (out) (%)
	Guadix	-	59,72	34,2	22,36	13,88	19,25	22,35	-	-	-
1	Actor	T45	T45	ES24	I5	I4	ES24	ES24	T45	T45	I2
	Valor	35	79,92	47,92	33,57	16,16	21,01	13,13	22	34,48	6,25
2	Actor	ES24	ES24	IS9	T45	T40	T45	T45	ES24	ES24	ES22
	Valor	28	58,33	45,83	30,97	16,11	15,88	11,97	9	14,06	6,25
3	Actor	IE6	IE6	S31	ES24	T47	IS9	IS9	IE7	IE7	*
	Valor	27	56,25	37,50	29,63	16,05	15,36	11,41	8	12,50	*
4	Actor	IE7	IE7	E19	*	*	IE6	IE6	IE6	IE6	*
	Valor	26	47,92	31,25	*	*	13,62	9,53	6	9,38	*
5	Actor	*	*	E15	*	*	*	*	E12	E12	*
	Valor	*	*	31,25	*	*	*	*	6	9,38	*
6	Actor	*	*	SI34	*	*	*	*	*	*	*
	Valor	*	*	29,17	*	*	*	*	*	*	*
7	Actor	*	*	IE6	*	*	*	*	*	*	*
	Valor	*	*	27,08	*	*	*	*	*	*	*

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 7.1.

Nota: * la variación en el número de actores recogidos para cada característica se debe al diferente punto de corte significativo que se presenta en las mismas, capaz de distinguir con facilidad el conjunto de actores destacados sobre el resto. Por ejemplo, en cuanto al 'número de citas' el último actor recogido en la tabla presenta un total de 23, mientras que el siguiente (ya no recogido) alcanza un total de 16 citas (E16); es decir, suficiente diferencia para establecer un claro punto de corte entre los actores de la red social.

En relación al grado de salida, el resultado obtenido nos indica que el actor que más contactos directos establece con el resto de actores de la red de la CdG es el actor ES24, con un valor del 47,92%. Este resultado señala que se trata de un actor que se comunica con casi la mitad de todos los actores entrevistados en la CdG. Un valor muy por encima de lo que podríamos establecer como el valor del conjunto comarcal, fijado en un 34,2%. Es más, este valor medio

solo es superado por otros dos actores: el IS9 (45,83%) y el S31 (37,50%), lo que evidencia la posición de relevancia que alcanza el actor ES24.

En cuanto al grado de cercanía, tanto desde el punto de vista de la entrada como de la salida, destaca a diferencia de lo señalado hasta ahora, un mismo tipo de actor. Es decir, son los actores institucionales los más 'ceranos' de forma indirecta a través del menor número de intermediarios. Sin embargo, en cada caso nos encontramos con un integrante diferente, puesto que si bien es el actor I5 el que mayor grado de cercanía de entrada tiene (33,57%), el I4 es el que registra el valor más elevado para el grado de cercanía de salida (16,16%).

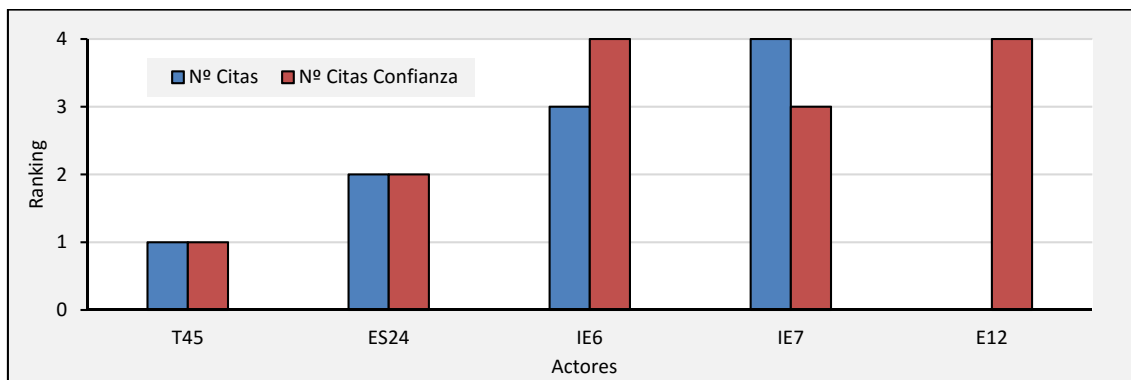
El otro rasgo a destacar en cuanto a la cercanía analizada individualmente para cada actor, es que todos los actores destacados por recoger los valores más elevados, quedan siempre por encima del registro que caracteriza al conjunto de la CdG. Luego, se trata de los integrantes con mayor capacidad para informarse e informar de lo que pasa en la red social, pese a que en ningún caso estos receptores clave de información sean a su vez los emisores más activos. Un hecho que evidencia el control (retención) de la información que juegan los actores con un grado de cercanía de entrada más elevado. Circunstancia esta especialmente significativa si tenemos en cuenta que, además, dos de ellos (el T45 y el ES24) están también entre los actores que más información directa recogen (es decir, mayor grado de centralidad de entrada tienen).

Precisamente, los actores T45 y ES24 son los que mayor capacidad de intermediación registran de los 49 actores entrevistados que conforman la red social de la CdG. Este indicador representa bien el prestigio y el poder que cualquier actor puede desempeñar, ya que su cálculo ofrece información sobre el porcentaje de veces que se actúa como intermediario directo en un intercambio de información (es decir, como puente que posibilita la comunicación entre un emisor y un receptor, y que de lo contrario nunca podrían haber llegado a comunicarse). Como con el resto de indicadores, el actor emplazado en la primera posición (ES24) presenta un valor muy por encima de la media del conjunto de la red de la CdG, con un porcentaje individual del 21,01% sobre un 19,25% que alcanza la red comarcal.

Junto a esta intermediación, de tipo directo, también encontramos otra de carácter indirecto: la centralidad de flujo. En este caso, nos referimos a los actores capaces de actuar como nexos de unión a través de terceras personas, es decir, de una forma en la que el tiempo en la transmisión de la información y/o costes de esta son mayores, al participar más de una persona como intermediaria. No obstante, en este caso los actores con mayores valores de intermediación indirecta coinciden completamente con los que ocupaban ya las posiciones más destacadas en el control directo de los flujos de información y comunicación. Este resultado no hace sino que consolidar el papel de 'poder' que en la red social de la CdG tienen los cuatro actores destacados por su capacidad para actuar como puentes directos: ES24, T45, IS9, e IE6.

Por su parte, si atendemos a la cuestión de la confianza generada en la red social, vemos que el actor que más se percibe como persona en la que confiar (o en la que directamente más entrevistados confían) es el T45, con un total de 22 citas. Si tenemos en cuenta que la red de la CdG está integrada por un total de 49 entrevistados, la cifra que obtenemos no es para nada desdeñable. Es más, si observamos que el segundo actor en el que más se confía (ES24) tan solo alcanza las 9 citas, las 22 alcanzadas por el actor T45 adquieren todavía más valor, puesto que podemos decir que el primero genera más del doble de confianza que el segundo.

Figura 9. Relación jerárquica por actores (egos) según el 'número de citas' y el 'número de citas en un contexto generador de confianza'



Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 7.2.

Si establecemos una sencilla relación entre la posición jerárquica que cada uno de los actores destacados presenta tanto para el ítem de 'citas' como para el de 'citas en un contexto de confianza', vemos por un lado, que prácticamente nos encontramos con los mismos actores en ambos casos; tan solo destaca la incorporación del actor E12 como un integrante de la red social que es digno de confianza, aunque no aparezca como uno de los más veces nombrado en el conjunto comarcal. Y, por otro lado, observamos cómo los actores situados en las dos primeras posiciones son siempre los mismos en el caso tanto de los más nombrados (citas) como en los que más confianza generan (T45 y ES24). En el caso del tercer y cuarto lugar hay un cambio en el orden jerárquico, aunque los actores son como señalábamos antes, los mismos (IE6 e IE7). Estos resultados nos indican, pues, que estamos ante un conjunto de actores no solo destacados por ser ampliamente conocidos, sino además, por ser todos ellos dignos de confianza. Luego, su posición de prestigio es sin duda destacada en el conjunto de la red social de la CdG.

Por su parte, el grado de entrada calculado a partir de las respuestas dadas sobre la confianza existente en la red comarcal, corroboran los resultados apuntados antes, de modo que el actor T45 es el integrante de la red comarcal en el que directamente más se confía de entre todos aquellos que destacan por ser dignos de confianza (tabla 7.1)⁵. Ahora bien, en cuanto al grado de salida el resultado es significativamente distinto, puesto que los actores más destacados son únicamente dos: el I2 y el ES22, ambos con un porcentaje similar (6,25%). La interpretación es que realmente solo estos dos entrevistados confían en un número 'significativo' de integrantes de la red social de la CdG. Es decir, a modo de conclusión, la CdG dispone de un actor en el que claramente confían muchos otros actores (T45), pero más allá de este son muy pocos los actores que confían en más de dos o tres actores de la comarca, lo que refuerza aún más el papel del que más confianza recibe.

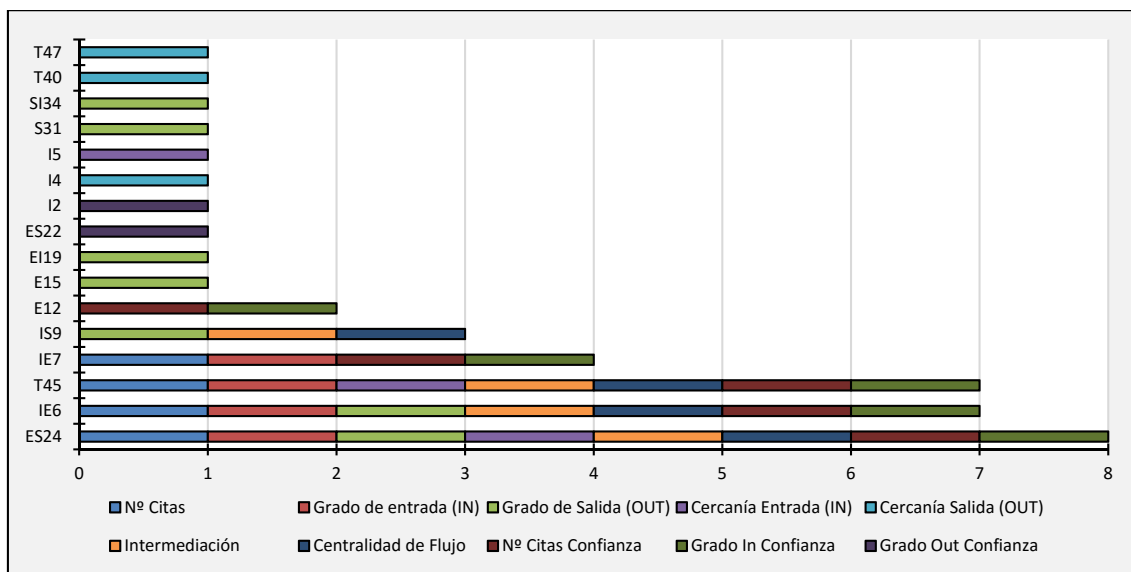
Sin duda, el cálculo de los indicadores de grado, cercanía, intermediación y confianza nos permite identificar a los actores más relevantes y con mayor poder en las interacciones de la red social de la CdG (ya sea tanto de forma directa como indirecta, es decir, a través de

⁵ En este punto debemos señalar que de los 49 actores clave entrevistados en la CdG, solo 23 de ellos son mencionados como integrantes en los que se puede confiar, o en los que directamente se ha confiado alguna vez. Luego, es sobre esta última cantidad que cabe interpretar el indicador de "grado de entrada en un contexto de confianza".

terceras personas). Para sintetizar los resultados de forma visual, y resaltar con facilidad quiénes son estos, la figura 10 recoge a todos los actores destacados en la tabla 7.2, agrupando a su vez las frecuencias con que estos aparecen en cada uno de los 10 aspectos clave trabajados (con independencia, eso sí, de su posición jerárquica). Sin duda, una información valiosa de cara a saber cómo plantear y/o gestionar cualquier iniciativa que suponga la participación de los actores clave de la comarca, ya que dar con la o las personas que pueden difundir rápidamente la información, o saber que con su apoyo se puede disponer de una amplia legitimidad entre el resto de integrantes, es siempre una ayuda inestimable y, en numerosas ocasiones, condición necesaria para el éxito.

De este modo, podemos destacar al actor ES24 como el mejor situado (reconocido y con mayor poder), seguido muy de cerca por el T45 y el IE6 (ambos con idéntico valor de frecuencias) (figura 10). De ellos cabe resaltar como aspecto positivo la variedad de tipologías de actores que representan, pues salvo los relacionados con la temática económica-productiva (que con dos representantes es la más manifiesta, aunque en distinto grado ya que para uno la economía es su principal ámbito de trabajo (ES24), mientras que para otro esta es ligeramente menos predominante en su día a día (IE6)), encontramos también integrantes centrados en entornos técnicos (T), sociales (S) e institucionales (I).

Figura 10. Actores (egos) más relevantes por poder y prestigio en la red social



Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 7.2.

Una vez comentados las principales características estructurales de los actores clave entrevistados en la CdG (egos), pasamos a señalar algunas ideas del resto de actores identificados para dicha red social (alters), a partir de los indicadores con los que podemos trabajar gracias a la información recogida: por un lado, número de citas y grado de entrada (como sinónimo de prestigio), y por otro lado, en un contexto de confianza, los dos mismos aspectos: número de citas y grado de entrada (tabla 7.3). De este modo, podremos establecer de forma sencilla si los alters identificados por su relevancia, generan a la vez confianza o no.

Para facilitar la identificación de los 'alters' más representativos, y el comentario sobre la relación entre relevancia/prestigio y confianza de estos, hemos confeccionado la tabla 7.4. En ella, al igual que ocurría para los 'egos' en la tabla 7.2, se ha establecido un punto de corte para cada uno de los rasgos estructurales a trabajar. De este modo, a partir del sexto actor identificado en el ítem 'número de citas' (S111), la relación de actores que hemos omitido presentaban unos valores bastante similares. Sin embargo, a diferencia de la tabla 7.2 referida a los 'egos', cuando trabajamos la confianza de los alters solo señalamos el único actor que aparece entre los primeros puestos del 'número de citas' y 'grado de entrada'. Básicamente, porque aunque haya 16 de los 99 alters identificados por los 'egos' capaces de generar confianza (o en los que directamente se haya confiado), todos tienen el mismo número de citas e idéntico valor en cuanto al 'grado de entrada de confianza'. Luego, solo el señalado en la tabla 7.4 ofrece algo de valor para nuestro comentario.

Tabla 7.3 Rasgos estructurales de los actores identificados (alters) por los entrevistados (egos)

Identificador	Tipo de actor	Municipio	Sexo	Nº Citas	Grado de entrada (IN)	Nº Citas Confianza	Grado In Confianza
E100	4	15	1	1	0,70	1	1,56
E101	4	14	1	1	0,70	0	0
E102	4	22	1	2	1,40	0	0
E146	4	15	1	1	0,70	0	0
E60	4	23	1	1	0,70	1	1,56
E61	4	11	2	1	0,70	0	0
E62	4	23	1	1	0,70	0	0
E63	4	24	1	1	0,70	1	1,56
E64	4	3	1	2	1,40	0	0
E65	4	7	1	1	0,70	0	0
E66	4	11	1	1	0,70	0	0
E67	4	30	2	2	1,40	0	0
E68	4	20	1	1	0,70	0	0
E69	4	11	1	1	0,70	0	0
E70	4	11	1	1	0,70	0	0
E71	4	11	1	1	0,70	0	0
E72	4	11	1	1	0,70	0	0
E73	4	11	1	2	1,40	0	0
E74	4	11	1	1	0,70	0	0
E75	4	11	1	1	0,70	0	0
E76	4	11	1	1	0,70	0	0
E77	4	11	1	1	0,70	0	0
E78	4	11	1	1	0,70	0	0
E79	4	11	1	2	1,40	0	0
E80	4	16	1	1	0,70	0	0
E81	4	11	1	2	1,40	0	0
E82	4	11	1	1	0,70	0	0
E83	4	11	1	1	0,70	0	0
E84	4	11	1	1	0,70	0	0
E85	4	29	2	3	2,00	0	0
E86	4	3	1	1	0,70	0	0
E87	4	3	1	1	0,70	0	0
E88	4	3	1	1	0,70	0	0
E89	4	3	1	1	0,70	1	1,56
E90	4	17	1	1	0,70	0	0
E91	4	11	1	1	0,70	0	0
E92	4	27	1	2	1,40	0	0
E93	4	20	1	1	0,70	0	0
E94	4	11	1	3	2,00	0	0
E95	4	11	2	1	0,70	0	0
E96	4	11	1	1	0,70	0	0
E97	4	26	1	1	0,70	0	0

Identificador	Tipo de actor	Municipio	Sexo	Nº Citas	Grado de entrada (IN)		Nº Citas Confianza	Grado In Confianza
E98	4	19	1	1	0,70		0	0
E99	4	28	1	1	0,70		0	0
EI103	5	30	1	6	4,10		0	0
ES104	7	11	1	1	0,70		0	0
ET105	16	15	1	2	1,40		0	0
I142	1	11	1	1	0,70		1	1,56
I143	1	19	1	1	0,70		0	0
I144	1	8	1	1	0,70		0	0
I145	1	17	1	1	0,70		0	0
I50	1	10	1	1	0,70		0	0
I51	1	3	1	2	1,40		0	0
I52	1	30	1	1	0,70		0	0
I53	1	11	1	1	0,70		0	0
I54	1	11	1	3	2,00		0	0
I55	1	11	1	1	0,70		0	0
I56	1	23	1	1	0,70		0	0
IE57	1	30	1	2	1,40		1	1,56
IE58	1	31	1	1	0,70		0	0
IE59	1	19	1	1	0,70		0	0
S106	9	11	1	1	0,70		0	0
S107	9	11	1	1	0,70		1	1,56
S108	9	23	1	1	0,70		1	1,56
S109	9	11	1	2	1,40		0	0
S110	9	11	1	1	0,70		0	0
S111	9	25	1	3	2,00		0	0
S112	9	11	1	1	0,70		0	0
S113	9	11	2	1	0,70		0	0
S114	9	11	2	1	0,70		0	0
S115	9	11	2	1	0,70		0	0
S116	9	11	1	2	1,40		1	1,56
S117	9	11	1	2	1,40		0	0
S118	9	11	2	1	0,70		0	0
S119	9	11	1	1	0,70		1	1,56
S120	9	12	2	1	0,70		1	1,56
S121	9	11	1	1	0,70		0	0
S122	9	11	2	1	0,70		0	0
S123	9	30	1	1	0,70		0	0
S124	9	23	1	1	0,70		0	0
S125	9	11	2	1	0,70		0	0
S126	9	11	1	1	0,70		0	0
S127	9	30	1	1	0,70		0	0
SE147	9	11	1	1	0,70		0	0
T128	13	23	1	2	1,40		0	0
T129	13	11	2	1	0,70		0	0
T130	13	23	1	1	0,70		1	1,56
T131	13	23	1	1	0,70		0	0
T132	13	3	2	1	0,70		0	0
T133	13	11	2	2	1,40		1	1,56
T134	13	23	1	1	0,70		1	1,56
T135	13	27	1	4	2,70		2	3,13
T136	13	11	1	1	0,70		0	0
T137	13	11	2	1	0,70		0	0
T138	13	21	2	1	0,70		1	1,56
T139	13	23	1	1	0,70		0	0
T140	13	11	1	1	0,70		0	0
T141	13	11	1	1	0,70		0	0
T148	13	11	2	1	0,70		0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo.

Tabla 7.4. 'Alters' más destacados según características estructurales

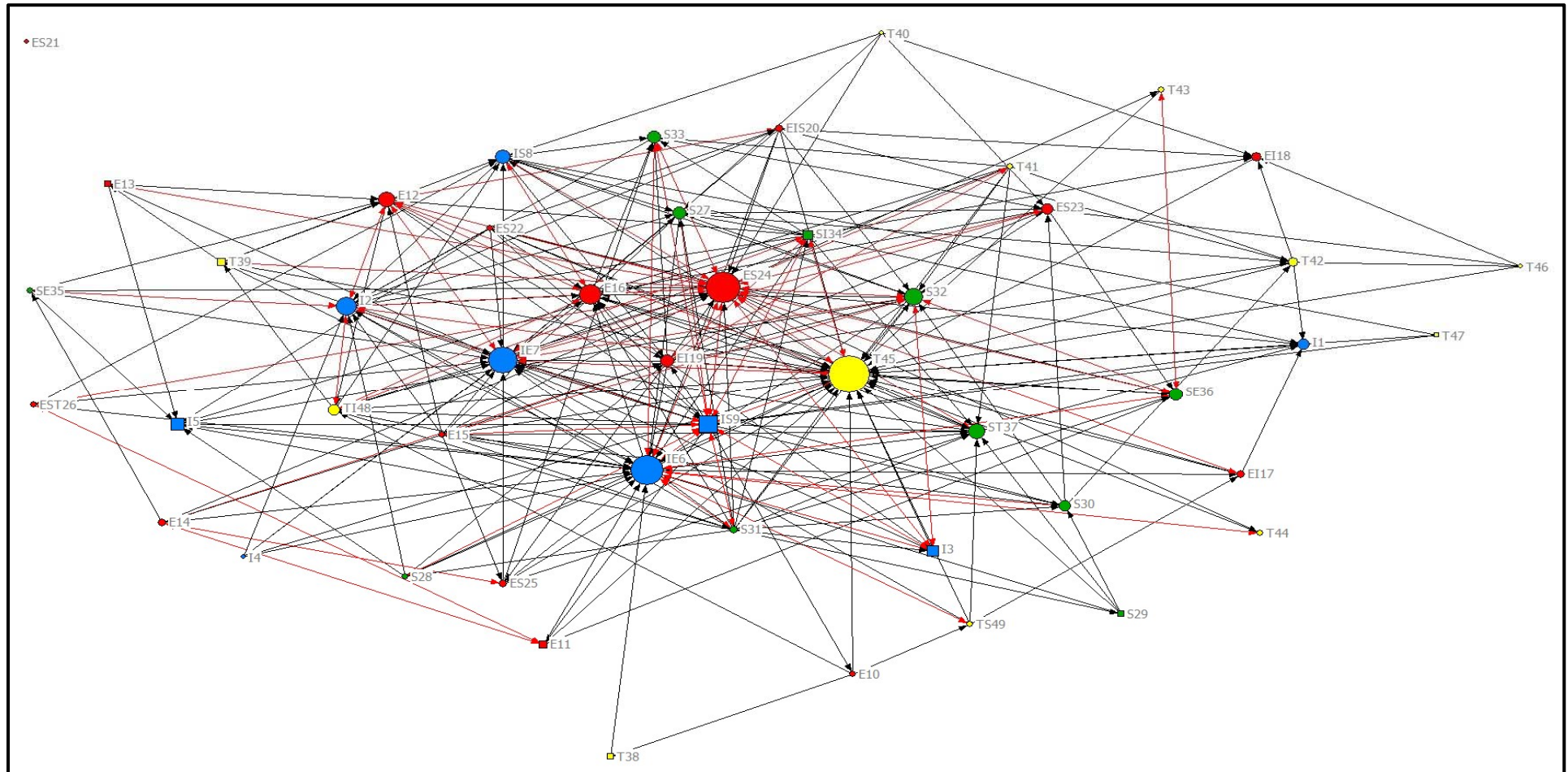
Ranking	Territorio / Actor	Num. de citas recibidas	Grado (in) (%)	Confianza	
				Citas recibidas	Grado (in) (%)
1	Actor	E1103		T135	
	Valor	6	4,10	2	3,13
2	Actor	T135		*	
	Valor	4	2,70	*	*
3	Actor	E85		*	
	Valor	3	2,00	*	*
4	Actor	E94		*	
	Valor	3	2,00	*	*
5	Actor	I54		*	
	Valor	3	2,00	*	*
6	Actor	S111		*	
	Valor	3	2,00	*	*

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 7.3.

Las características estructurales de los seis 'alters' más destacados nos permiten apuntar la idoneidad que habría tenido incorporar como 'egos' a los actores E1103 y al T135. Por un lado, porque ambos son los dos 'alters' que más citas reciben, especialmente el E1103 con seis referencias (lo que supone que más de un 12% de los 49 actores entrevistados lo nombrasen como referente comarcal tanto desde el punto de vista económico como institucional). Y, por otro lado, porque el actor T135 es el único que, con un número significativo de citas, se señala igualmente como individuo en el que confiar (o en el que se habría confiado ya en alguna ocasión por parte de algún 'ego'). Llama la atención, no obstante, que sea precisamente este actor y no el posicionado en primer lugar por número de citas 'simples' (es decir, el E1103) el que más confianza genere.

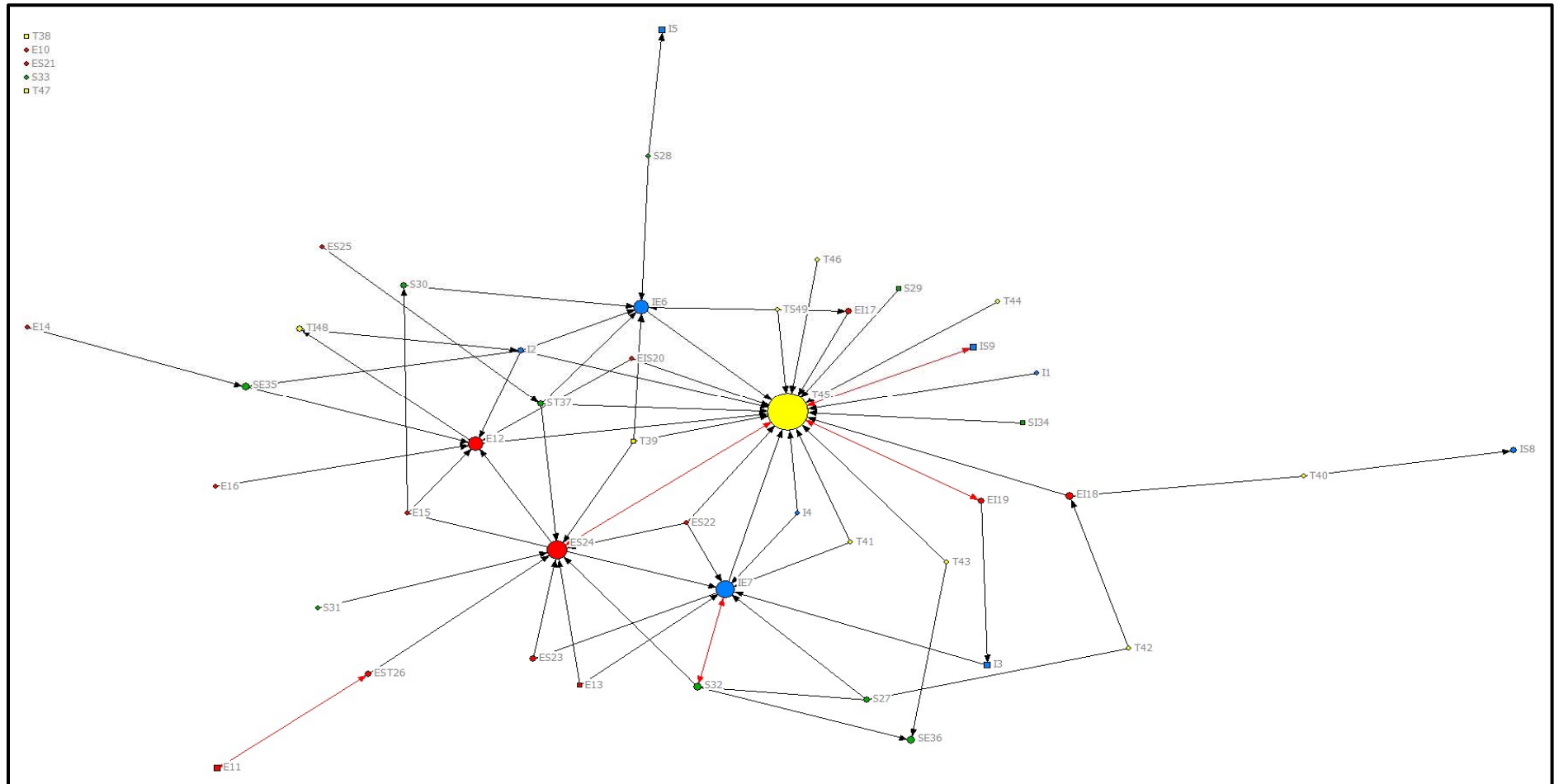
Lógicamente todos los resultados hasta aquí expresados, tanto los referidos a las interacciones únicamente entre los 'egos' como a las de estos con sus 'alters', y desde la perspectiva de las relaciones simples (es decir, las derivadas de las citas en un contexto normal) pero también de las relaciones intensas o estrechas (es decir, las resultantes de las referencias establecidas en contextos de confianza), pueden ser representados en grafos. De hecho, las siguientes cuatro figuras recogen respectivamente la red social completa de actores relevantes (11), la red social de relaciones muy estrechas (confianza) entre los 'egos' (12), la red social de los 'egos' con sus 'alters' (13) y, por último, la red social de relaciones muy estrechas entre los 'egos' y los 'alters' (14).

Figura 11. Red social completa de actores relevantes (entrevistados)



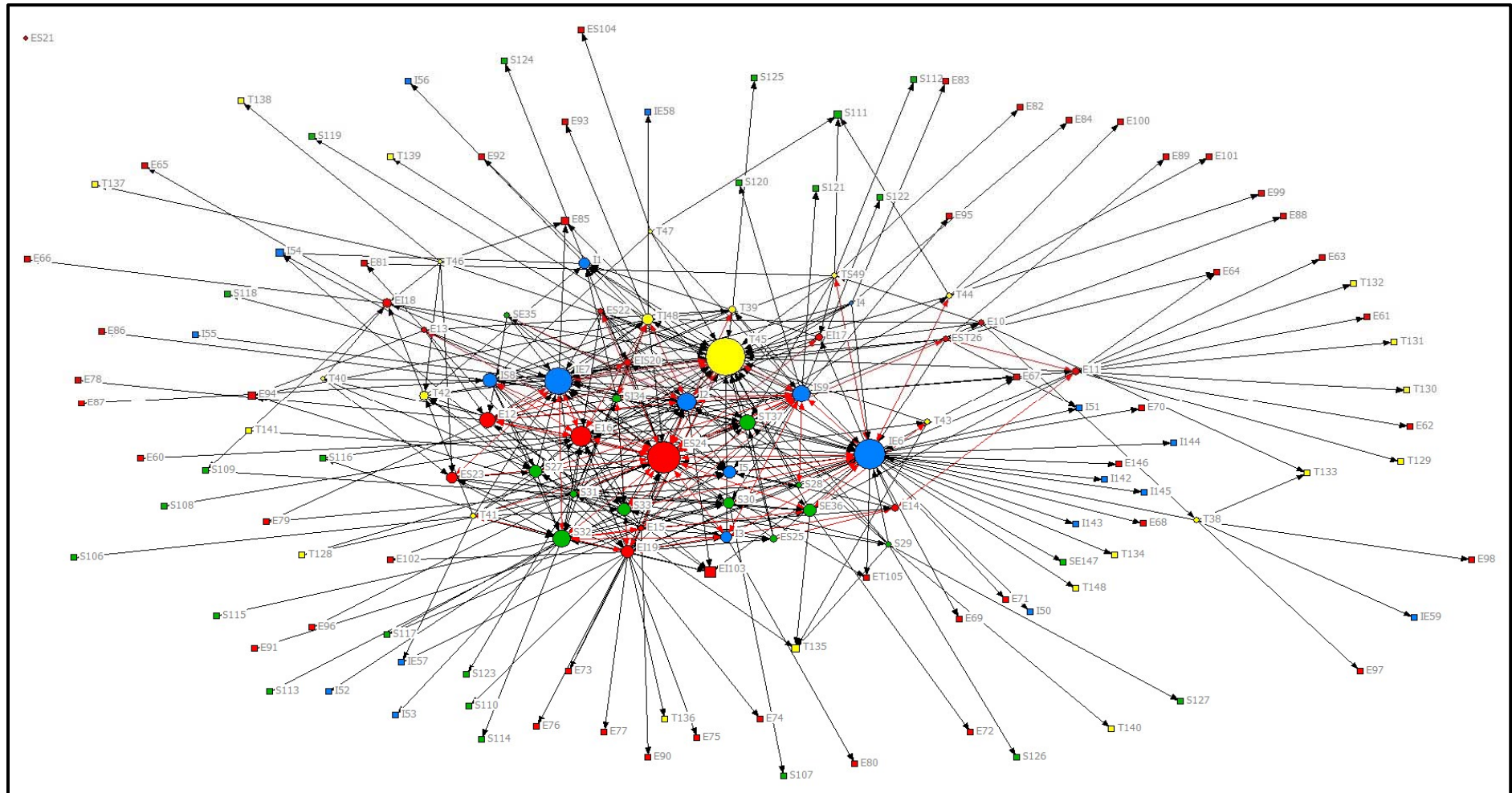
Fuente: Elaboración propia. Leyenda: cuadrado: mujer; círculo: varón. Amarillo: actor principalmente de tipo técnico; Verde: actor social; Azul: actor institucional; Rojo: actor privado-económico. Línea roja: bidireccionalidad de las relaciones.

Figura 12. Red social de actores de confianza (red de relaciones muy estrechas) presentes en la red de actores relevantes entrevistados



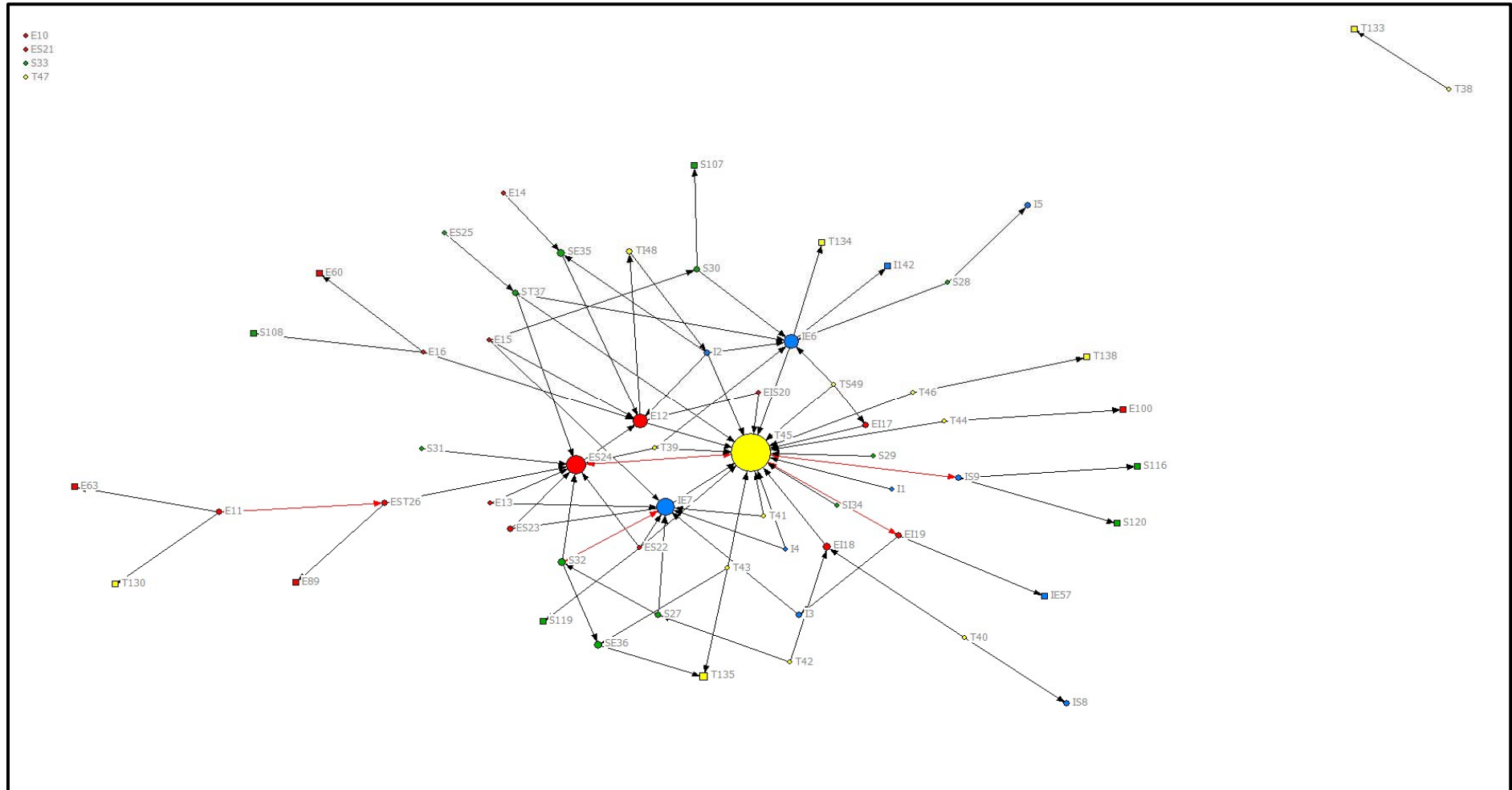
Fuente: Elaboración propia. Leyenda: cuadrado: mujer; círculo: varón. Amarillo: actor principalmente de tipo técnico; Verde: actor social; Azul: actor institucional; Rojo: actor priva-económico. Línea roja: bidireccionalidad de las relaciones.

Figura 13. Redes personales de los actores relevantes entrevistados con otros actores “externos”



Fuente: Elaboración propia. Leyenda: círculos: actores sociales relevantes. Cuadrados: otros actores “externos”. Colores: ver leyenda en figura anterior.

Figura 14. Red social de actores de confianza (red de relaciones muy estrechas) con otros actores "externos"



Fuente: Elaboración propia. Leyenda: círculos: actores sociales relevantes. Cuadrados: otros actores "externos". Colores: ver leyenda en figura anterior.

Aunque analizar grafos con un elevado número de actores y relaciones continuamente entrecruzadas, tal y como aquí ocurre, es complicado, la esquematización visual de la red social puede contribuir a extraer conclusiones generales de forma más rápida y sencilla que el examen pormenorizado del conjunto de datos derivados de las medidas estructurales, de todos y cada uno de los actores que conforman la red en cuestión. Así, la composición que nos ofrece la red social de 'egos' de la CdG nos permite destacar dos hechos significativos (figura 11): por un lado, la completa desconexión que presenta el entrevistado ES21, en tanto en cuanto no solo no es enunciado por nadie, sino que él mismo no menciona a ninguno de los otros actores de referencia existentes en la comarca. Un hecho que, sin duda, plantea dudas sobre su verdadero rol como referente comarcal, con independencia de haber sido así identificado en un principio por el equipo técnico del GAL de la CdG.

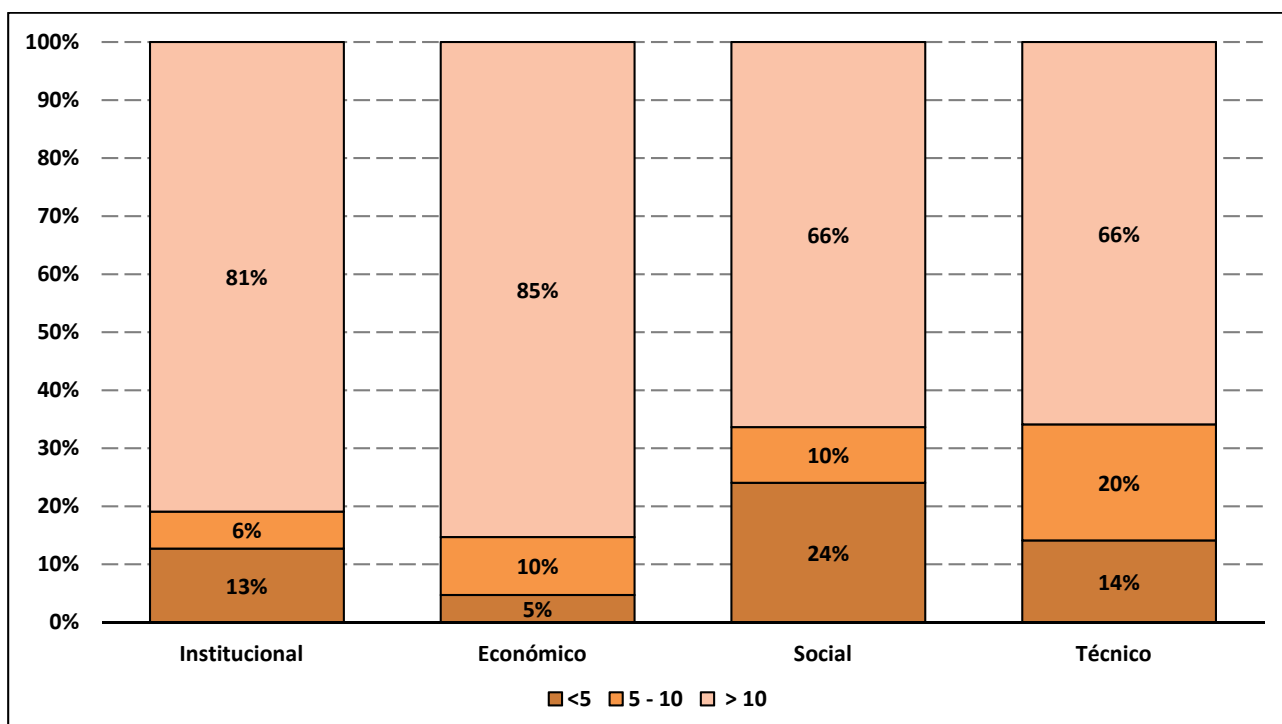
Por otro lado, la esquematización visual de la red territorial de la CdG nos permite observar la escasa reciprocidad que evidencia el actor T45 en sus relaciones, pese a ser el que más contactos recibe de toda la red (recordemos que el tamaño de las figuras plasma este hecho). Esta idea se extrae con facilidad si atendemos a la (escasa) cantidad de flechas rojas que le rodean, y que de acuerdo a los parámetros empleados para la representación gráfica de la red, equivalen a las relaciones bidireccionales entre dos actores. Una posible lectura, si consideramos además la tipología de actor que representa (de corte técnico), es que se trata de un integrante de la red fuertemente demandado para el acceso a ciertos recursos (como por ejemplo, información de ayudas, programas, etc.), por la posición que juega en un determinado organismo público, pero que luego él para su trabajo, no necesite la información que le puedan ofrecer los actores de la red social, o pueda obtener esta por otros medios y/o con un menor número de contactos. En todo caso, esto no supone que no sea un actor relevante en el conjunto de la red de la CdG, pero igual trabajar con el actor ES24 puede resultar más eficiente (en términos de costes de comunicación, por ejemplo), ya que este no solo es uno de los que más contactos recibe (evidente por su tamaño), sino también el que más relaciones bidireccionales presenta.

Del resto de grafos, representados en las figuras 12, 13 y 14, las ideas generales a destacar ya han sido señaladas bien al comentar las tablas comprendidas en este punto (es decir, de la 7.1 a la 7.4) (recordemos que los grafos no son otra cosa que la representación esquemática de los datos recogidos en dichas tablas), bien en el análisis realizado de la figura 11, al recoger esta el grafo que sirve de base para el resto de figuras (es decir, de las interacciones entre los actores entrevistados –'egos').

8. LA ANTIGÜEDAD DE LAS RELACIONES EN LA RED SOCIAL: FACTOR DE COHESIÓN SOCIAL

Una vez analizadas las cuestiones de la implicación y la frecuencia de consejos entre los actores clave en su conjunto, pasamos a desagregar la antigüedad con la que los mismos se conocen entre ellos. Para ello, atenderemos únicamente al tiempo (duración) que alcanzan sus relaciones más importantes (y dejando así aquellas otras secundarias o complementarias) según se den estas menos de cinco años, entre cinco y diez, o más de diez años.

Figura 15. Antigüedad de relación principal por tipologías de actores (en intervalos de años)



Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

Así pues, tras el análisis y representación (figura 15) de los datos podemos apuntar que las relaciones con una antigüedad superior a los diez años son las que predominan en todos los tipos de actores de la CdG. Los actores económicos son los que mayor peso otorgan a estas relaciones de mayor duración y, por tanto, se pueden considerar como los de más prestigio en el área de estudio, ya que podemos deducir que sus interacciones son mucho más prolongadas, lo que sin duda les ha permitido un mejor posicionamiento en el territorio. En segundo lugar se sitúan los actores institucionales, constituyendo así el grupo de mayor prestigio después de los de perfil económico. Ambos grupos de actores representan, desde nuestro punto de vista, los de mayor potencial para impulsar y desarrollar iniciativas de todo tipo, debido precisamente a su larga presencia (y conocimiento) en la CdG.

Por su parte, los actores sociales son los que cuentan con mayor peso de las relaciones recientes (antigüedad inferior a cinco años), y que contabilizan la misma cantidad relativa de relaciones que se han prolongado durante más de diez años que los actores de ámbito técnico (un 66% de las mismas). De esta manera, los actores sociales están únicamente desde este punto de vista, peor posicionados para presentar como catalizadores de proyectos de

desarrollo, ya que las relaciones que mantienen con sus contactos tienen relativamente menor antigüedad.

Por último, incorporamos dos análisis temporales más, por un lado, relacionamos la antigüedad de las relaciones entre únicamente los 'egos', y entre estos y sus 'alters' (tabla 8.1); y, por otro lado, desde una perspectiva de género se incluye una comparativa de la antigüedad de las relaciones de los 'egos' según sean estos hombres o mujeres, con el fin de identificar quién de los dos sexos lleva más tiempo participando en la red territorial de la CdG (en tanto en cuanto destinatarios de los flujos de información) (tabla 8.2).

Tabla 8.1. Antigüedad de las relaciones según 'egos' y 'egos-alters'

Tiempo	Guadix	
	Egos	Egos-alters
< 5 años	10%	13%
5-10 años	9%	10%
> 10 años	81%	77%

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo.

En general, las relaciones de larga duración o históricas, es decir, los contactos (llamadas, conversaciones, solicitud de consejos, etc.) que se dan desde hace más de 10 años entre los actores entrevistados en la CdG ('egos') son las que predominan claramente. Este resultado, evidencia pues una red de trabajo asentada en el tiempo, en la que el recurso a los compañeros de toda la vida (en los que se tiene confianza) es el rasgo diferenciador. En cambio, las relaciones recientes (existentes desde hace cinco a 10 años) o incluso muy recientes (aparecidas hace menos de cinco años), apenas suponen una cuarta parte del total de contactos habituales.

Por su parte, las interacciones entre los 'egos' y su red de confianza ('alters') reproducen prácticamente del mismo modo, el esquema señalado en relación a los contactos entre los 'egos'. Es decir, predominan los vínculos que superan la decena de años en algo más de $\frac{3}{4}$ partes. Esto evidencia pues, que las relaciones establecidas una década atrás siguen siendo válidas en la actualidad. Ahora bien, es cierto que las recientes y muy recientes (entre cinco y diez años, y menos de cinco años respectivamente) son ligeramente más abundantes que en el caso de las relaciones exclusivamente entre 'egos'. Así, el 23% que suman unas y otras nos indican una relativa renovación en los contactos, fruto sin duda de las nuevas exigencias que conllevan los continuos cambios en la sociedad actual en su conjunto, y particularmente en la rural.

En cuanto a las relaciones según género, los valores relativos a los hombres evidencian un predominio bastante claro de los contactos de larga duración (más de 10 años), con un 81% del total, y un claro descenso del peso de interacciones recientes. Sin embargo, en el caso de los contactos hacia mujeres este último aspecto difiere de lo que ocurre con los hombres, ya que se observa que son las relaciones establecidas de forma reciente (menos de cinco años) las que más han aumentado. Sin duda, la incorporación de cada vez mujeres a la sociedad rural de la CdG, así como el desempeño por estas de un papel relativamente dinamizador (o de referencia en su ámbito), explican en gran parte esta tendencia (aspecto ampliado en capítulos posteriores). Básicamente, porque si no hubiera aumentado la presencia de mujeres en la red

social, el porcentaje vinculado a la serie temporal más reciente (menos de cinco años), apenas diferiría de como lo hace el registrado en el caso de los hombres (cuyo valor queda justo en la mitad, es decir, un 9% para ellos, y un 18% para ellas).

Tabla 8.2. Antigüedad de las relaciones por género

Tiempo	Guadix	
	Hombres	Mujeres
< 5 años	9%	18%
5-10 años	10%	5%
> 10 años	81%	77%

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo.

Obviamente, el valor de 77% que registran los contactos de más de 10 años cuyo destinatario resulta ser una mujer, y la explicación sobre el aumento del número de estas en la red de la CdG que acabamos de apuntar en el párrafo anterior, evidencia la existencia de unas pocas mujeres que desde el principio han jugado un papel significativamente importante en el devenir de la comarca. Es más, este resultado tiene todavía más valor si tenemos en cuenta que los porcentajes de relaciones de más de 10 años son prácticamente iguales entre hombres y mujeres (81% en el primer caso, y 77% en el segundo), y en cambio la presencia de estos siempre ha sido significativamente superior (de hecho, de los 49 actores entrevistados solo 10 han sido mujeres).

9. LOS CAMBIOS EN EL STOCK DE CAPITAL SOCIAL RELACIONAL INDIVIDUAL. INDICADORES INDIVIDUALES

A continuación, se presentan los resultados individuales obtenidos para los diferentes actores sociales en dos tipos de red. Por un lado, una red histórica que recoge las relaciones entre los entrevistados que llevan trabajando (y, por tanto, que están presentes) en la CdG desde hace más de 10 años. Es decir, estamos ante una red consolidada por el paso del tiempo. Frente a ella, hemos diferenciado otra red más reciente, joven, en donde agrupamos a actores cuyas relaciones son relativamente recientes (es decir, tienen menos de 10 años de duración), y que por tanto han tenido menos tiempo para posicionarse de igual modo que los pertenecientes a la red histórica. De este modo, podemos tener una perspectiva de los cambios entre la red histórica y esta red joven. De hecho, el análisis comparado de las características estructurales de ambas redes (tabla 9.1) evidencia diferencias significativas en esta línea (por ejemplo, cómo en la red joven se registra un menor valor de intermediación, aspecto clave para el control de los flujos de información, noticias, etc.). El motivo es sencillo de entender, ya que cuanto mayor es la antigüedad de las interacciones entre actores (debido a su mayor presencia y trabajo, temporalmente hablando), nos encontramos ante conjuntos de individuos más cohesionados entre sí, y caracterizados por unas sólidas interrelaciones.

Tras este primer análisis coral y comparativo, pasaremos a presentar los resultados del estudio individualizado que hemos llevado a cabo en cada red (es decir, tanto en la histórica como en la joven), para identificar a los actores más destacados por su relevancia / prestigio y poder. Obviamente, estos datos nos permiten a su vez determinar si existe algún tipo de relación entre ambas redes, de cara a identificar a actores destacados que pudieran jugar un rol destacado simultáneamente tanto en una como en otra (porque sus relaciones sean tanto históricas como recientes).

En su conjunto, tal y como adelantábamos antes, la red histórica presenta un grado de cohesión mucho mayor que la red con una antigüedad inferior a 10 años. Tan solo el resultado del indicador de 'distancia' es ligeramente superior en la red joven, pero la lectura a realizar es precisamente a la inversa, es decir, cuanto más bajo es, mejor resulta. Así, valores entorno a la unidad se interpretan como situaciones en las que todos los actores estarían conectados entre sí y con solo un movimiento (una llamada, un desplazamiento, un mail, etc.) podrían establecer contacto con cualquiera.

Tabla 9.1. Indicadores estructurales de la red de la Comarca de Guadix según antigüedad

		CdG	Red histórica (> de 10 años)	Red joven (< de 10 años)
Propiedades de la red	Densidad	14,4%	11,6%	2,8%
Cohesión	Distancia	2,18	2,33	2,51
Centralidad	Grado (In)	59,72%	32,81%	16,28%
	Grado (Out)	34,2%	49,83%	14,15%
	Cercanía (In)	22,36%	11,17%	2,72%
	Cercanía (Out)	13,88%	11,15%	2,56%
	Intermediación	19,25%	16,14%	6,57%
	Centralidad de flujo	22,35%	11,52%	6,42%

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo.

Por su parte, la densidad de actores también nos aporte información de interés sobre las redes temporales (en la medida que relaciona número de actores y número de interacciones entre ellos). El menor valor registrado para este aspecto en la red joven evidencia, en comparación al presentado en el caso de la red histórica, que el tiempo con que acotamos cada red es fundamental para existan un mayor o menor número de contactos e interacciones. Es decir, cuanta más antigua sea la red, más tiempo habrán tenido sus integrantes para conocerse, entablar relaciones y generar una malla cohesionada (o más cohesionada que una formada de manera relativamente reciente). Este razonamiento puede extrapolarse del mismo modo al resto de indicadores: así, es obvio que encontremos por ejemplo, que exista un mayor control de los flujos de información en la red histórica, que no en la joven, pues el paso del tiempo facilita el posicionamiento de determinados actores como puentes básicos en la transmisión de recursos de todo tipo.

Un último aspecto a resaltar, antes de abordar la individualización de los actores más destacados de ambas redes, radica en el elevado valor que la red histórica presenta para el 'grado de salida' (49,83%). De hecho, este llega a ser superior al que registra el conjunto de la red social de la CdG (34,2%). Sin duda, estamos ante un hecho que vuelve a encontrar su explicación precisamente en la variable temporal. Así, mientras que en la red social de la CdG se incluyen también a los integrantes que menos tiempo llevan operando en el territorio, y por tanto menos relación con ellos pueden tener los que más años están en la zona, la red histórica únicamente recoge a los miembros de la red social que más tiempo están activos en la comarca y, por tanto, que más interacciones han desarrollado.

Lógicamente, la característica inversa ('grado de entrada') no presenta el mismo comportamiento, puesto que se trata de un indicador que nos plantea de forma directa el grado de reconocimiento que poseen los integrantes de la red. Así, cualquier persona (con independencia del tiempo que lleve en la comarca) conoce de un modo u otro a aquéllas que son un referente comarcal por su dinamismo económico, social y/o político. Luego, es normal encontrarnos con un valor en el grado de entrada de la red social sin distinción temporal superior al existente en cualquier de las otras dos redes.

Tras este contexto general pasamos a examinar, acorde con las mismas características estructurales de propiedad, cohesión y centralidad con las que hemos analizado las redes de la CdG, a todos y cada uno de los actores tanto de la red histórica como de la joven, para así identificar a los 'egos' más representativos de ambas (tablas 9.2 y 9.4 respectivamente). Para facilitar dicha labor, hemos diferenciado a estos a partir de un punto de corte específico en cada uno de los rasgos estructurales a trabajar, debido a la diversidad de resultados ofrecidos por estos (tabla 9.3 en el caso de la red histórica y 9.5 para la red joven). Aunque no siempre, el corte elegido nos permite reconocer a toda una serie de actores que suelen presentar unos valores superiores o muy próximos a los registrados para la red temporal en cuestión.

Asimismo, con el fin de sintetizar los datos y facilitar su lectura, hemos procedido a aglutinar los rasgos estructurales alrededor de, por un lado, la relevancia / prestigio del actor (que incluye los valores de grado y cercanía, tanto desde el enfoque de entrada como de salida), y por otro, en torno al poder que tiene cada actor diferenciado para controlar los flujos de información y, por tanto, para incrementar su peso sobre el resto de actores (en este caso se agrupan conjuntamente los valores de intermediación y centralidad de flujo). Las figuras 16 y 17 recogen la representación gráfica de dicha síntesis, la primera para la red histórica y la segunda para la red joven.

Tabla 9.2. La red social histórica de la CdG (antigüedad mayor de 10 años)

Identificador	Tipo de actor	Municipio	Sexo	Edad	Grado de entrada (IN)	Grado de Salida (OUT)	Cercanía Entrada (IN)	Cercanía Salida (OUT)	Intermediación	Centralidad de Flujo
E10	1	8	1	5	2,10	6,30	11,82	11,57	1,95	2,73
E11	4	7	1	3	4,20	8,30	11,19	12,06	0,19	1,53
E12	9	4	1	4	22,90	18,80	12,90	12,80	3,15	2,15
E13	7	9	1	3	4,20	6,30	12,09	12,15	0,10	0,20
E14	5	9	1	5	8,30	10,40	11,74	12,31	1,01	3,30
E15	10	10	2	4	2,10	29,20	11,77	13,12	0,42	1,62
E16	15	11	1	4	29,20	16,70	13,04	12,37	1,44	1,15
E17	13	11	1	5	2,10	8,30	11,94	12,15	0,07	0,22
E18	4	11	1	4	4,20	2,10	11,06	11,57	0,17	1,01
E19	2	11	1	4	18,80	29,20	12,83	12,90	7,48	4,21
E1S20	4	11	2	4	6,30	10,40	11,97	12,15	0,45	0,49
ES21	1	11	1	5	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
ES22	7	11	1	3	0,00	14,60	2,04	14,12	0,00	0,00
ES23	9	11	1	4	41,70	37,50	12,37	11,97	0,37	0,68
ES24	4	11	1	4	6,30	12,50	13,41	12,97	17,98	11,42
ES25	13	11	2	4	4,20	8,30	11,68	12,18	0,12	0,62
EST26	9	11	1	4	12,50	2,10	12,12	12,28	1,35	1,46
I1	2	1	1	4	31,30	20,80	12,53	11,54	0,00	0,86
I2	8	3	1	4	8,30	12,50	13,12	12,80	5,01	2,94
I3	3	3	1	4	0,00	10,40	12,31	12,57	0,15	0,29
I4	13	3	1	3	45,80	18,80	2,04	1,37	0,00	0,00
I5	13	2	2	3	37,50	16,70	13,45	2,04	0,00	0,00
IE6	4	3	2	4	20,80	12,50	13,26	12,77	13,83	10,54
IE7	6	5	1	5	27,10	43,80	13,15	12,47	3,41	3,19
IS8	5	5	1	3	16,70	6,30	12,90	12,44	3,15	1,98
IS9	13	6	1	5	4,20	10,40	13,08	13,37	16,07	13,20
S27	3	11	2	4	2,10	6,30	12,53	12,18	1,30	1,39
S28	9	11	2	3	12,50	6,30	11,79	12,57	0,03	0,08
S29	12	11	1	4	6,30	37,50	11,14	11,97	0,00	0,14
S30	13	11	1	3	10,40	0,00	12,57	11,74	1,40	1,18
S31	11	11	1	5	18,80	10,40	12,28	13,15	3,23	4,99
S32	4	11	1	4	4,20	10,40	13,91	2,04	0,00	0,00
S33	9	11	1	4	10,40	25,00	12,80	12,60	1,46	0,82
SE35	13	11	1	3	18,80	6,30	11,94	12,31	0,42	0,74
SE36	9	11	1	3	2,10	2,10	13,83	2,04	0,00	0,00
SI34	7	11	1	5	6,30	10,40	12,60	12,83	1,06	0,68
ST37	9	11	1	4	0,00	4,20	12,57	11,71	0,15	0,50
T38	13	9	1	4	4,20	18,80	10,79	11,57	0,12	0,40
T39	4	14	1	4	8,30	8,30	12,31	12,06	0,14	0,97
T40	9	11	1	4	2,10	2,10	2,04	12,77	0,00	0,00
T41	13	12	1	3	2,10	0,00	12,15	12,53	0,46	0,71
T42	14	14	1	4	60,40	16,70	12,06	11,77	2,18	2,61
T43	13	15	2	4	0,00	0,00	12,06	11,54	0,00	0,01
T44	1	16	2	4	0,00	6,30	13,64	2,04	0,00	0,00
T45	5	13	1	4	14,60	18,80	13,75	12,77	14,60	11,30
T46	1	17	1	4	4,20	2,10	2,04	2,04	0,00	0,00
T47	11	18	1	3	0	6,3	2,04	13,75	0,00	0,00
TI48	7	3	1	4	14,6	18,8	12,44	12,57	1,83	1,34
TS49	1	11	2	3	4,2	2,1	11,97	11,51	0,12	0,40

Desde un punto de vista estratégico del desarrollo, cualquier iniciativa territorial debería apoyarse siempre en los actores más dinámicos y reconocidos para contar así con cierta garantía de éxito. Por ello, identificar a los actores más relevantes de la red histórica de la CdG resulta un paso esencial, puesto que por su antigüedad en la comunidad estos no solo contarán con la legitimidad social que hayan conseguido con su esfuerzo y trabajo continuado

en pro de la comarca, sino que además dispondrán de una capacidad única para generar opinión. En definitiva, dos aspectos clave para hacer más eficiente cualquier acción (en términos de tiempo o recursos a invertir).

Desde este punto de vista, señalar al actor T42 como el más reconocido y/o valorado directamente de toda la red histórica es, sin duda, fundamental. Del mismo modo, identificar al actor I47 como el que más contactos mantiene de forma directa con el resto de integrantes de la red, también puede ser de gran utilidad para conseguir la mayor difusión de cualquier iniciativa o propuesta de acción. Lógicamente, conocer qué actores son los más fáciles de contactar a través de terceras personas (teniendo en cuenta siempre el menor número de intermediarios), completa el panorama de actores más relevantes y/o con mayor prestigio. En este caso, destacan tanto el actor S32 por ser al que más personas conocen de forma indirecta, como el actor ES22 por ser el integrante de la red social histórica que más contactos establece a través de terceras personas (tabla 9.3).

Tabla 9.3. Actores clave (egos) más destacados según características estructurales. Red histórica.

Ranking	Territorio / Actor	Relevancia / prestigio				Poder	
		Grado (in) (%)	Grado (out) (%)	Cercanía (in) (%)	Cercanía (out) (%)	Intermediación (%)	Centralidad de flujo (%)
Red histórica CdG (> de 10 años)		32,81%	49,83%	11,17%	11,15%	16,14%	11,52%
1	Actor	T42	IE7	S32	ES22	ES24	IS9
	Valor	60,40	43,80	13,91	14,14	17,98	13,20
2	Actor	I4	ES23	SE36	T47	IS9	ES24
	Valor	45,80	37,50	13,83	13,75	16,07	11,42
3	Actor	ES23	S29	T45	IS9	T45	T45
	Valor	41,70	37,50	13,75	13,37	14,60	11,30
4	Actor	I5	*	T44	S31	IE6	IE6
	Valor	37,50	*	13,64	13,15	13,83	10,54
5	Actor	*	*	*	E15	*	*
	Valor	*	*	*	13,12	*	*

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 9.1.

Nota: * la variación en el número de actores recogidos para cada característica se debe al diferente punto de corte significativo que se presenta en las mismas, capaz de distinguir con facilidad el conjunto de actores destacados sobre el resto. Por ejemplo, en cuanto al 'grado de entrada (in)' el último actor recogido en la tabla presenta un valor de 37,5%, mientras que el siguiente (ya no recogido) registra un porcentaje de 31,3% (I1), es decir, suficiente diferencia para establecer un punto de corte.

Obviamente en el momento en que hablamos de terceras personas, hemos de incluir una perspectiva de control del flujo de la información, ya que esta al depender de ellas puede variar bien en su contenido (no llegar de forma íntegra o hacerlo de forma distinta a como fue comunicada en origen), bien la velocidad con la que es transmitida (en ocasiones, puede ralentizarse la difusión de una idea o noticia por intereses creados), o bien en el peor de los casos, no llegar a los destinatarios deseados.

De este modo, podemos señalar a los actores ES24 e IS9 como los que más poder de control ejercen sobre los flujos de información que circulan en la red social histórica de la CdG. Si bien, no obstante, el primero de ellos es quién más destaca para los contactos directos (tal y como evidencia el resultado del valor de intermediación), y el segundo hace lo propio en el caso de

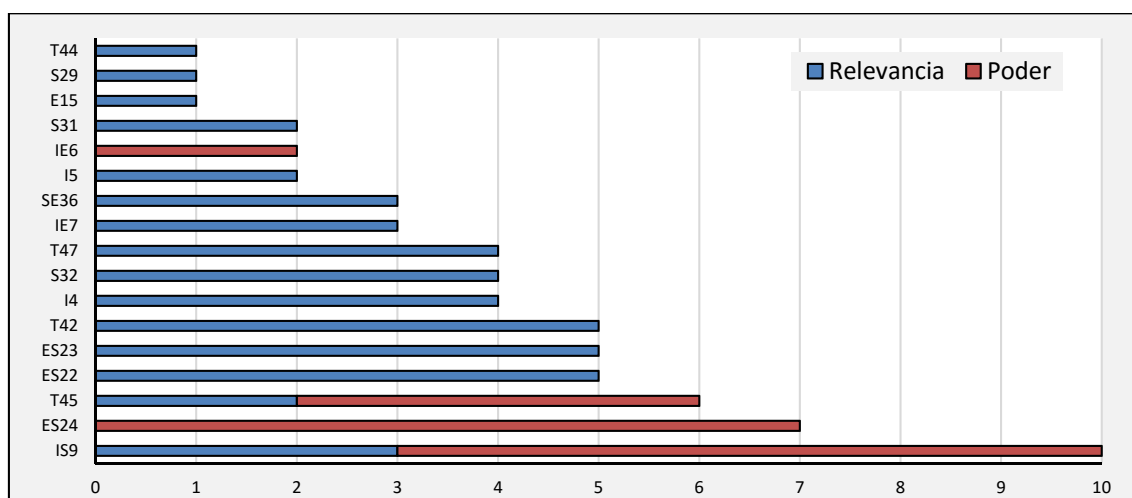
los contactos indirectos, es decir, a través de terceras personas (atendiendo al resultado de la centralidad de flujo). Con unos valores menores, por detrás de ellos encontramos también a otros dos actores con una capacidad significativa para ejercer control directo e indirecto sobre las noticias e ideas que se transmiten en la red. En concreto, en tercer lugar, tenemos al actor T47 y, en cuarto lugar, al actor IE6.

Es cierto que, al aparecer en todo tipo de contactos, estos cuatro actores señalados evidencian una capacidad de poder (sobre los flujos de todo tipo) muy elevada (hay que pasar por ellos si se busca la máxima eficacia –rapidez– en la transmisión de información). Obviamente, la desaparición de todos ellos supondría bien buscar otras vías menos atractivas (por conllevar, por ejemplo, un mayor coste temporal), o en caso de no existir estas, que la red quedase fragmentada en varios subgrupos. Luego, es mejor contar con ellos que encontrarnos ante una red en donde abunden las desconexiones, o estas sean mayoritariamente ineficientes.

Para finalizar este breve análisis de la red histórica de la CdG, y obtener una visión de conjunto de los actores más destacados por su relevancia y poder, en la figura 16 hemos representado a todos los actores de la tabla 9.3, según sus valores de grado y cercanía (como sinónimos de relevancia) e intermediación y centralidad de flujo (como equivalentes de poder). Para ello, hemos realizado una lectura cualitativa mediante la cual, los valores más elevados registrados en cada índice reciben la puntuación más elevada, decreciendo hasta llegar a la unidad (que se otorga al actor con el valor más reducido). A partir de ahí, se realiza un sumatorio de los valores obtenidos por cada actor, y se obtiene así un resultado sintético para el conjunto de características trabajadas (es decir, tanto para la relevancia como para el poder).

De este modo, tres son los actores que sobresalen del resto por registrar unos valores más elevados. Sin embargo, son solo dos los que consiguen cierto equilibrio entre relevancia y poder, de forma que no dependen únicamente de un rasgo para destacar sobre el conjunto. De hecho, son precisamente los dos que combinan una buena posición en uno y en otro carácter los que, desde nuestro punto de vista, son más idóneos para el control de la red social histórica de la CdG. Es decir, el actor T45 y, sobre todo, el actor IS9. Por su parte, aunque el actor ES24 desempeña un papel importante en el control de los flujos de información, es solo este el aspecto por el que destaca sobre el resto, por lo que si buscamos actores con reconocimiento y poder para controlar la red, no termina de ser este el más idóneo.

Figura 16. Actores clave (egos) más destacados según relevancia y poder. Red histórica.

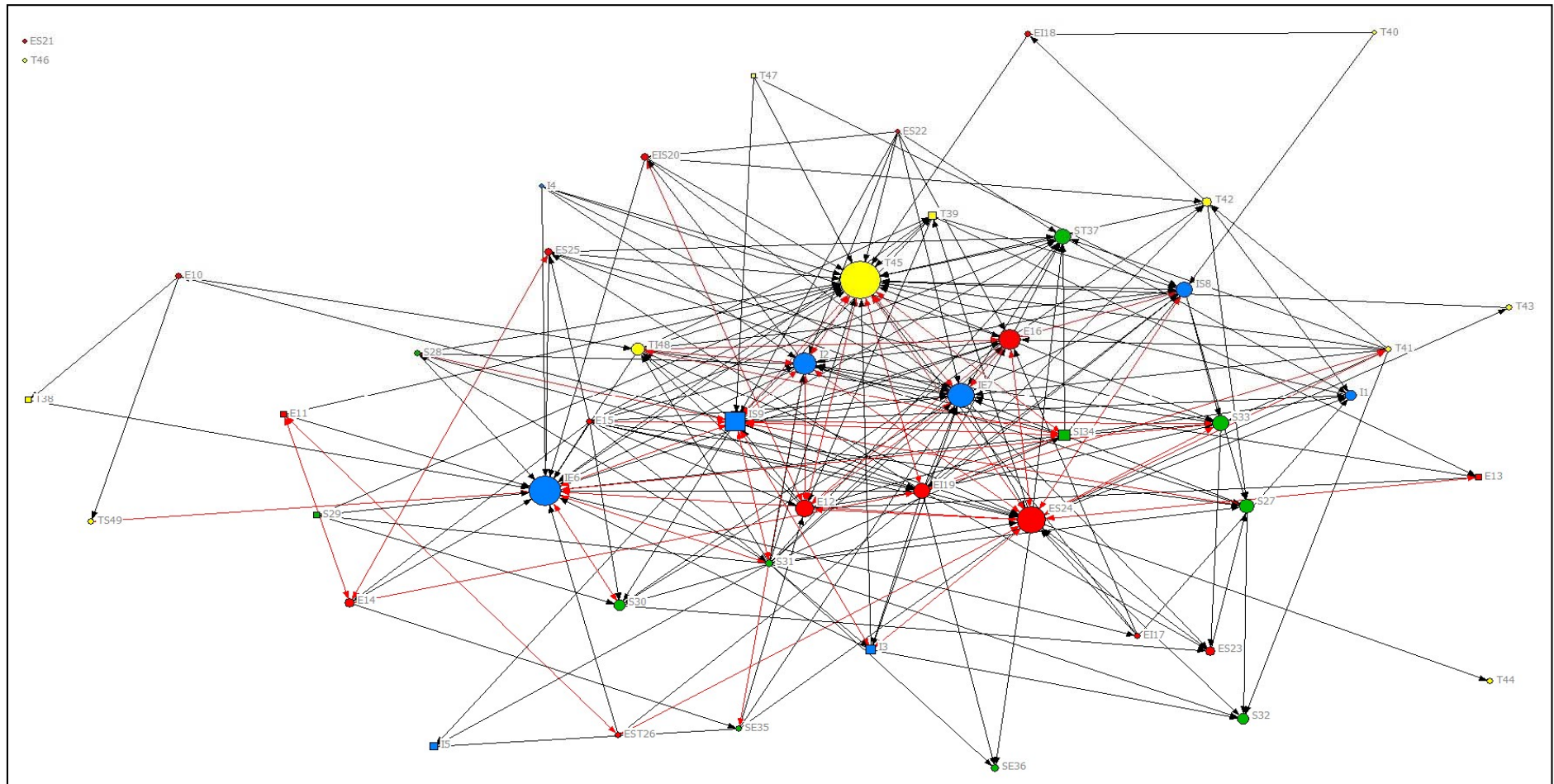


Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 9.2.

Este hecho nos muestra que no siempre que un actor sobresalga sobre los demás, vaya a gozar de todos los rasgos clave. Es más, no hay una correlación evidente entre los dos aspectos que aquí hemos trabajado, ya que un actor puede ser muy conocido (y valorado) por el resto de compañeros, pero luego resultar que la información que recibe, la reciben muchos más individuos, de modo que su reconocimiento no se traduce en capacidad alguna para controlar la información que circula por la red (lo que le convertiría, si fuera así, en un actor poderoso). Y viceversa, en toda red es posible encontrar actores que pasan desapercibidos para la mayoría de integrantes (o que igual no despiertan valoración), y sin embargo ocupar posiciones estratégicas en el control de los flujos de noticias, ideas y/o recursos.

Por último, la figura 17 recoge el grafo en el que se representan tanto los actores que conforman la red histórica como sus interacciones. En él se pueden reconocer con facilidad, a los individuos destacados en los análisis previos por su relevancia / reconocimiento (tamaño de las figuras y bidireccionalidad de las flechas –es decir, color rojo frente al negro, que evidencia unidireccionalidad). Así, por ejemplo, aunque los actores T45 e IE6 reciban muchas nominaciones, su relevancia es comparativamente menor que otros con menor tamaño, pero con un tipo de flechas que evidencian (por su color rojo) que ellos también inician (o mantienen) contactos con el resto de integrantes de la red (por ejemplo, IS9 y TS24). Asimismo, este grafo también nos permite identificar con facilidad y rapidez a los actores que quedan totalmente aislados de la red histórica actual (en concreto dos, el actor ES21 y T46).

Figura 17. Representación gráfica de la red social social “histórica” (relaciones > de 10 años)



Fuente: Elaboración propia. Leyenda: cuadrado: mujer; círculo: varón. Amarillo: actor de tipo técnico; Verde: actor social; Azul: actor institucional; Rojo: actor privado-económico. Línea roja: bidireccionalidad de las relaciones.

Tabla 9.4. La red social joven (antigüedad menor de 10 años)

Identificador	Tipo de Actor	Municipio	Sexo	Edad	Grado de entrada (IN)	Grado de Salida (OUT)	Cercanía Entrada (IN)	Cercanía Salida (OUT)	Intermediación	Centralidad de Flujo
E10	1	8	1	5	0,00	2,10	2,04	2,08	0,00	0,00
E11	4	7	1	3	2,10	2,10	3,80	2,98	0,67	0,68
E12	9	4	1	4	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
E13	7	9	1	3	0,00	2,10	2,04	2,08	0,00	0,00
E14	5	9	1	5	0,00	2,10	2,04	3,06	0,00	0,00
E15	10	10	2	4	2,10	2,10	3,85	2,99	0,00	0,00
E16	15	11	1	4	4,20	0,00	4,03	2,04	0,00	0,00
E17	13	11	1	5	4,20	0,00	4,02	2,04	0,00	0,00
E18	4	11	1	4	6,30	0,00	2,17	2,04	0,00	0,00
E19	2	11	1	4	0,00	2,10	2,04	3,08	0,00	0,00
EIS20	4	11	2	4	0,00	6,30	2,04	3,19	0,00	0,00
ES21	1	11	1	5	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
ES22	7	11	1	3	2,10	6,30	3,86	3,00	0,38	0,09
ES23	9	11	1	4	6,30	8,30	3,87	3,00	1,83	1,02
ES24	4	11	1	4	16,70	10,40	3,93	3,00	6,52	6,81
ES25	13	11	2	4	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
EST26	9	11	1	4	0,00	2,10	2,04	3,05	0,00	0,00
I1	2	1	1	4	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
I2	8	3	1	4	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
I3	3	3	1	4	4,20	0,00	4,03	2,04	0,00	0,00
I4	13	3	1	3	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
I5	13	2	2	3	12,50	0,00	4,61	2,04	0,00	0,00
IE6	4	3	2	4	10,40	8,30	3,91	2,99	3,13	2,92
IE7	6	5	1	5	10,40	2,10	3,91	2,99	1,29	0,98
IS8	5	5	1	3	0,00	2,10	2,04	3,08	0,00	0,00
IS9	13	6	1	5	2,10	2,10	3,87	2,96	1,02	1,03
S27	3	11	2	4	2,10	2,10	2,08	3,05	0,13	0,10
S28	9	11	2	3	0,00	2,10	2,04	2,08	0,00	0,00
S29	12	11	1	4	0,00	2,10	2,04	3,14	0,00	0,00
S30	13	11	1	3	0,00	2,10	2,04	3,08	0,00	0,00
S31	11	11	1	5	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
S32	4	11	1	4	16,70	18,80	3,92	3,02	7,02	5,97
S33	9	11	1	4	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
SE35	13	11	1	3	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
SE36	9	11	1	3	12,50	10,40	3,93	3,01	5,20	4,90
SI34	7	11	1	5	0,00	4,20	2,04	2,13	0,00	0,00
ST37	9	11	1	4	4,20	4,20	2,13	3,08	1,15	0,95
T38	13	9	1	4	0,00	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
T39	4	14	1	4	0,00	2,10	2,04	3,06	0,00	0,00
T40	9	11	1	4	0	6,30	2,04	3,18	0,00	0,00
T41	13	12	1	3	0	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
T42	14	14	1	4	2,1	0,00	2,08	2,04	0,00	0,00
T43	13	15	2	4	2,1	2,10	3,85	2,98	0,00	0,00
T44	1	16	2	4	2,1	4,20	3,84	2,97	0,09	0,10
T45	5	13	1	4	12,5	0,00	4,23	2,04	0,00	0,00
T46	1	17	1	4	0	8,30	2,04	3,26	0,00	0,00
T47	11	18	1	3	0	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
TI48	7	3	1	4	0	0,00	2,04	2,04	0,00	0,00
TS49	1	11	2	3	0	8,30	2,04	3,17	0,00	0,00

Al igual que en el análisis de los actores de la red histórica, el examen de los integrantes que constituyen la red joven de la CdG (es decir, aquellos que presenta relaciones relativamente recientes, inferiores a de 10 años) (tabla 9.4) se va a centrar en aquellos más representativos de acuerdo a los puntos de corte específicos establecidos en cada uno de los rasgos estructurales a trabajar (grado de entrada y de salida, cercanía de entrada y de salida,

intermediación y centralidad de flujo), debido a la imposibilidad de fijar uno solo para todos ellos (tabla 9.5).

Tabla 9.5. Actores clave (egos) más destacados según características estructurales. Red joven.

Ranking	Territorio / Actor	Relevancia / prestigio				Poder	
		Grado (in) (%)	Grado (out) (%)	Cercanía (in) (%)	Cercanía (out) (%)	Intermediación (%)	Centralidad de flujo (%)
Red joven (< de 10 años)		16,28	14,15	2,72	2,56	6,57	6,42
1	Actor	ES24	S32	I5	T46	S32	ES24
	Valor	16,70	18,80	4,61	3,26	7,02	6,81
2	Actor	S32	ES24	T45	EIS20	ES24	S32
	Valor	16,70	10,40	4,23	3,19	6,52	5,97
3	Actor	I5	SE36	*	T40	SE36	SE36
	Valor	12,50	10,40	*	3,18	5,20	4,90
4	Actor	SE36	*	*	TS49	IE6	IE6
	Valor	12,50	*	*	3,17	3,13	2,93
5	Actor	T45	*	*	S29	*	*
	Valor	12,50	*	*	3,14	*	*
6	Actor	IE6	*	*	*	*	*
	Valor	10,40	*	*	*	*	*
7	Actor	IE7	*	*	*	*	*
	Valor	10,40	*	*	*	*	*

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 9.4.

Nota: * la variación en el número de actores recogidos para cada característica se debe al diferente punto de corte significativo que se presenta en las mismas, capaz de distinguir con facilidad el conjunto de actores destacados sobre el resto. Por ejemplo, en cuanto al ítem de intermediación, el último actor recogido en la tabla presenta un valor de 3,13%, mientras que el siguiente (ya no recogido) registra un porcentaje de 1,02% (IS9), es decir, suficiente diferencia para establecer un punto de corte.

Desde este punto de vista, los individuos con los que se mantienen más contactos directos y, por tanto, resultan ser más conocidos y/o valorados por su labor profesional y/o social son, en idéntica medida, los actores ES24 y S32. Por su parte, el que más contactos inicia y/o mantiene de forma directa con el resto de miembros de la red joven de la CdG, es el actor S32. No obstante llama la atención que sea precisamente el actor ES24, de nuevo, quien encabece (si bien ahora en segunda posición) la lista de actores que más relaciones establece. Sin duda, pues, tanto el actor S32 como el actor ES24 son las personas directamente más conocidas de toda la red joven, no solo por el prestigio que posean ante los demás, sino también porque son de los integrantes que más compañeros conocen. Y a la hora de plantear cualquier estrategia de desarrollo, contar con el apoyo de individuos así puede favorecer de forma considerable no solo la realización de las acciones, sino que además estas puedan llevarse a cabo de la forma más sencilla y/o rápida posible.

Lógicamente, conocer quién o quiénes son los actores más fáciles de contactar a través de terceras personas (teniendo en cuenta siempre el menor número de intermediarios), completa el panorama de actores más relevantes y con mayor prestigio, capaz de contribuir en gran medida al objetivo señalado antes de desarrollo territorial. En este caso, destacan tanto el actor I5 por ser al que más personas conocen de forma indirecta, como el actor T46 por ser el integrante de la red social joven que más contactos establece y/o mantiene a través de terceras personas (tabla 9.5).

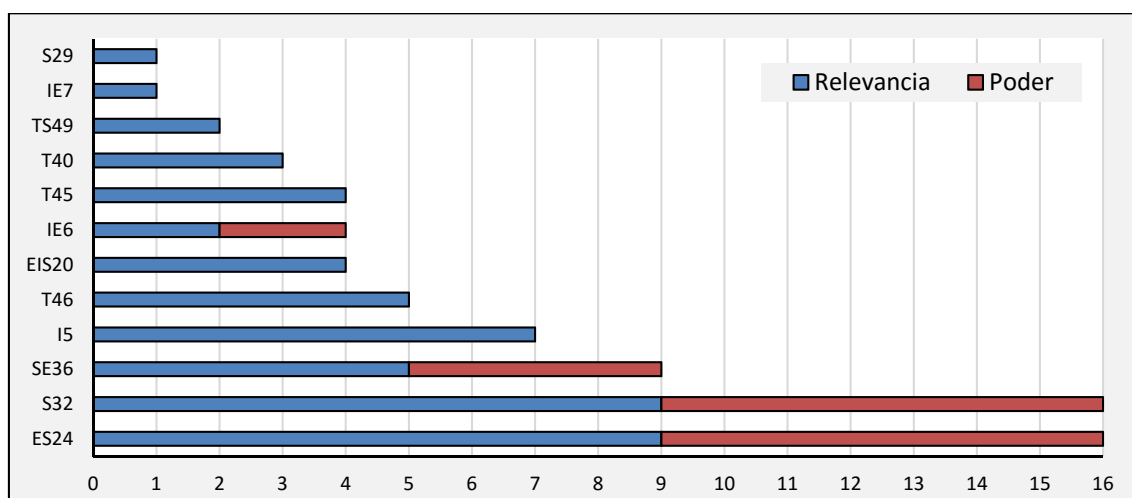
Al igual que ocurría en la red social histórica, desde el mismo momento que contemplamos en la red joven la participación de terceras personas en las interacciones, hemos de incluir una perspectiva de control del flujo de la información, ya que esta al depender de ellas puede variar bien de contenido (no llegar de forma íntegra o hacerlo de forma distinta a como fue comunicada en origen), bien en velocidad de transmisión (en ocasiones, puede ralentizarse la difusión de una idea o noticia por intereses creados), o en el peor de los casos, ni llegar.

De este modo, podemos señalar a los actores S32 y ES24 como los dos que más poder de control ejercen sobre los flujos de información que circulan en la red social joven de la CdG. Si bien, no obstante, el primero de ellos es quién más destaca para los contactos directos (tal y como evidencia el resultado del valor de intermediación), quedando el actor ES24 en segundo lugar; aunque en el caso de los contactos indirectos, es decir, a través de terceras personas, ambos intercambian su posición y sea el actor ES24 quien registre el valor más elevado y el actor S32 el que quede después (atendiendo al resultado de la centralidad de flujo).

Con unos valores menores, por detrás de ellos encontramos también a otros dos actores con una capacidad significativa para ejercer control directo e indirecto sobre las noticias e ideas que se transmiten en la red. En concreto, en tercer lugar, tenemos al actor SE36 y, en cuarto lugar, al actor IE6. Es cierto que, al ocupar las primeras posiciones en ambos rasgos, estos cuatro actores señalados evidencian una capacidad de poder (sobre los flujos de todo tipo) muy elevada (hay que pasar por ellos si se busca la máxima eficacia –rapidez– en la transmisión de información). Es decir, en la práctica será complicado que el mayor conjunto de actores de la red social no depende de ellos para transmitir información a aquellas personas con las que no se mantengan contactos. Pero aún así, pese al control que puedan ejercer, este hecho garantiza al menos la posibilidad de que el mensaje sea transmitido y no aparezcan así subgrupos desconectados entre sí.

Para finalizar este breve análisis de la red joven de la CdG, y obtener una visión de conjunto de los actores más destacados por su relevancia y poder, en la figura 18 hemos representado a todos los actores de la tabla 9.5, según sus valores de grado y cercanía (como sinónimos de relevancia) e intermediación y centralidad de flujo (como equivalentes de poder). Para ello, hemos seguido el mismo método sintético explicado a la hora de presentar el mismo tipo de figura, pero aplicado a la red histórica (figura 16).

Figura 18. Actores clave (egos) más destacados según relevancia y poder. Red joven.



Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 9.4.

De los doce actores clave que podemos destacar sobre los 49 integrantes de la red joven de la CdG, atendiendo a unos valores significativamente elevados en cuanto a relevancia (grado y cercanía de entrada y de salida) y poder (intermediación y centralidad de flujo), cuatro destacarían por resaltar de forma relativamente equilibrada. Es decir, solo los actores IE6, SE36, S32 y ES24 son capaces de destacar por ambas características estructurales, mientras que los ocho restantes solo lo harían por un rasgo (en este caso, por su relevancia). Precisamente, tres de estos cuatro son además los que más sobresalen de acuerdo a la metodología cualitativa de síntesis que hemos aplicado. En concreto, de menos a más, el actor SE36 y los actores (ambos con idéntico valor) S32 y ES24. En los tres, el equilibrio entre relevancia y poder es bastante alto, si bien ligeramente a favor de la primera característica. Pero en todo caso, se trata de los actores (especialmente el S32 y el ES24) que más y mejor posicionados se encuentran en la red joven, y que por tanto, cabe involucrar en cualquier iniciativa de desarrollo territorial.

La figura 19 refleja mediante grafo, por un lado, los resultados que acabamos de señalar, de forma que se identifican visualmente con facilidad los actores IE6, SE36, S32 y ES24 no solo por su tamaño (relevancia), sino también por la cantidad de flechas negras y, especialmente, rojas que reciben (poder). Y por otro, este grafo nos permite comprobar el conjunto de relaciones que se establecen entre todos los actores de la red joven. Este aspecto resulta útil para identificar con sencillez a los miembros completamente desconectados, y que por tanto quedarían al margen de cualquier flujo de información (un total de 13 sobre 49 integrantes).

Lógicamente, como en el análisis tanto de la red social histórica como joven se ha apoyado precisamente en las relaciones, resulta posible identificar a actores que tengan un papel notorio tanto en una red como en otra. Así se recoge en la tabla 9.6, en donde tenemos un total de ocho actores destacados por ocupar posiciones relevantes y/o de control tanto en la red de relaciones históricas (más de 10 años) como en la red en donde las relaciones son más recientes o actuales (es decir, tienen menos de 10 años de duración). Este ya es un resultado importante en sí mismo, ya que nos permite señalar a los individuos clave que más tiempo llevan en la CdG (puesto que evidenciar relaciones de 10 años solo puede conseguirse trabajando en la zona –o por ella- durante ese mismo tiempo) y a la vez resultan más dinámicos en el territorio (ya que han sido capaces de constituirse también en referentes para el desarrollo de las relaciones más recientes).

Tabla 9.6. Actores destacados (egos) por presentar relaciones tanto de larga duración (históricas) como de corta duración o recientes (jóvenes)

	ES24	I5	IE6	IE7	S29	S32	SE36	T45
Posición jerárquica ocupada en la red Histórica (tabla 9.3)	2	12	13	10	16	8	11	3
Posición jerárquica ocupada en la red Joven (tabla 9.5)	1	4	7	11	12	2	3	8

Fuente: Elaboración propia a partir de las tablas 9.3 y 9.5.

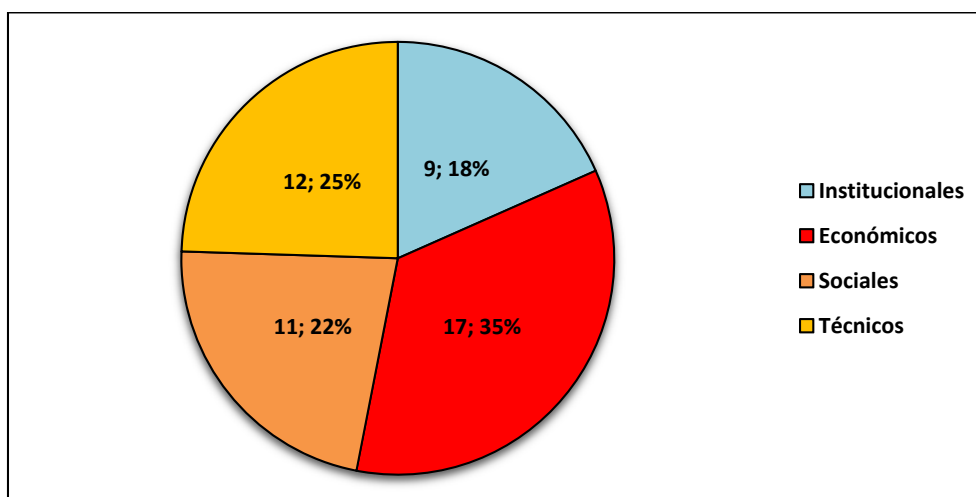
Pero a la vez, si atendemos a la posición con que cada uno de ellos es caracterizado en cada red (es decir, los puestos que ocupan por los valores que registran), el segundo resultado que podemos extraer nos permite distinguir al actor que, sin duda, puede jugar un papel

particularmente clave para el desarrollo de la CdG. No solo porque esté presente en ambas redes, sino porque además en ellas jerárquicamente se emplace entre los primeros. Y este resulta ser el actor ES24. Es decir, estamos ante un individuo no solo presente en ambas redes, sino que además es de los que más prestigio y poder alberga en las dos, gracias a las relaciones que ha sabido mantener desde hacer más de 10 años, pero también iniciar de forma reciente. Un hecho que evidencia pues un destacado reconocimiento (ya que a él acuden o toman como referencia tanto los más viejos como los más jóvenes), por un lado, y una significativa capacidad de adaptación a las nuevas dinámicas territoriales de la CdG, por otro.

10. HACIA UN PERFIL DE LAS RELACIONES EN LA RED SOCIAL DE LA COMARCA: EL CONOCIMIENTO ENTRE LOS ACTORES SOCIALES, BASE DE LAS RELACIONES SOCIALES

El total de entrevistados en la comarca de Guadix es de 49 personas. El tipo de actor con mayor representación es el económico con una presencia del 35% (17 personas) (figura 20). Los actores institucionales representan por su parte el 18% de los entrevistados y suponen el colectivo de menor peso en la muestra. Los actores sociales entrevistados alcanzan un peso específico del 22% (11 entrevistados) y los técnicos se encuentran en la medida que representa el equilibrio teórico con 12 entrevistados (un 25% del total). En consecuencia, se puede afirmar que existe un sesgo favorable a los actores económicos, y desfavorable a los de tipo institucional. Este hecho puede condicionar los resultados de las cuestiones que se tratan más adelante; es decir, el abanico de situaciones en el que estará inmerso la figura de actores institucionales será, a priori, menos extenso que para el resto de actores que detentan mayor peso en la muestra trabajada.

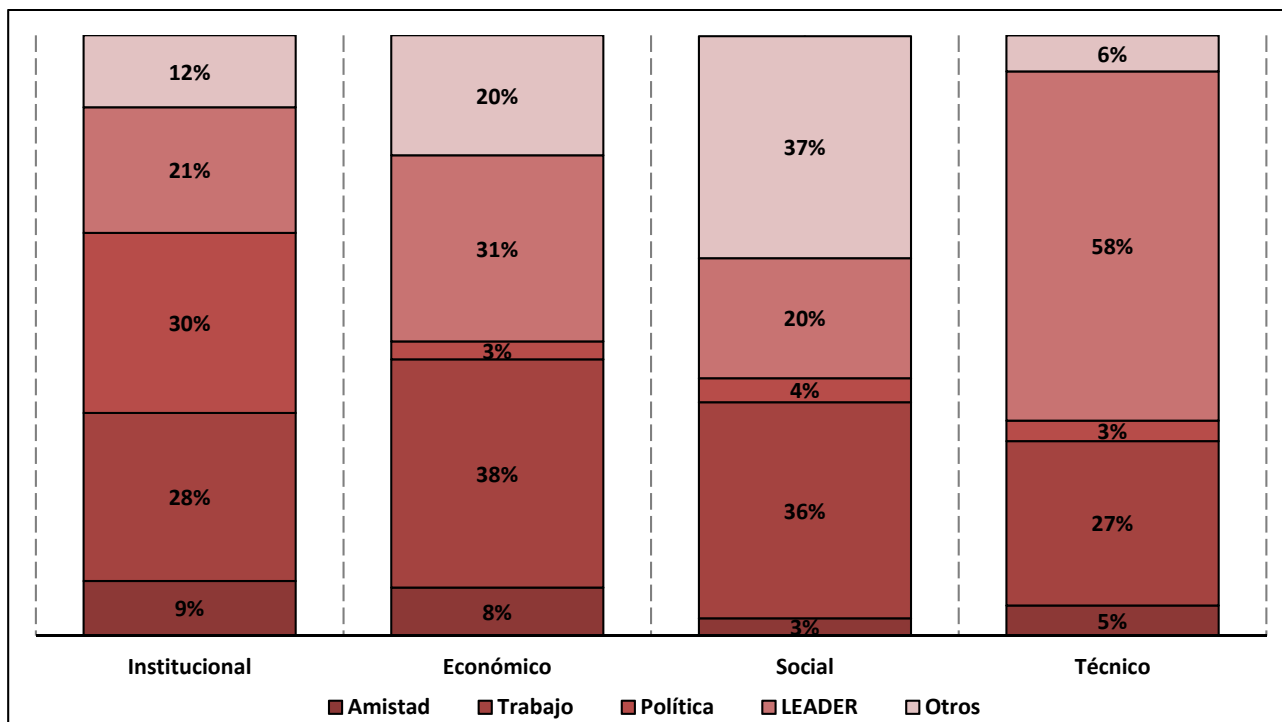
Figura 20. Distribución de entrevistados según grandes tipos de actores clave



Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

La figura 21 trata de mostrar por qué motivos es conocido cada tipo de actor a partir de las respuestas del resto de entrevistados. Desde un planteamiento teórico, se puede establecer que a mayor cantidad de motivos (y equilibrio entre estos) por los que un tipo de actor es conocido, cabe esperar un mayor nivel de integración de dicho actor en el conjunto de actores clave del territorio. Es decir, los contactos que generará ese actor no se ciñen únicamente a su ámbito concreto de actividad, sino que también se encuentran diversificados en distintas facetas de la realidad territorial de la comarca (amistad, trabajo, política, programas de desarrollo rural (LEADER) y otros aspectos).

Figura 21. Motivos por la que los cuatro tipos básicos de actores clave son conocidos entre ellos según lo que dicen los demás sobre cada uno



Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

Si analizamos actor por actor, aquellos que se encuentran en el ámbito institucional mantienen un mayor equilibrio en las motivaciones por las que son conocidos, por lo que gozan del mayor nivel de integración en el conjunto actores territoriales. Más detalladamente, el conjunto de actores mantiene que las cuestiones políticas (30%) y de trabajo (28%), en ese orden, representan las principales razones que los llevan a contactar con los actores institucionales. Este resultado se entiende coherente con la naturaleza de estos últimos.

En cuanto los actores económicos, los motivos de trabajo (38%) y LEADER (31%) son los que predominantemente les hacen atractivos para establecer contacto. Por su parte, los actores sociales son contactados por “otros” motivos, entre los cuales se integran los que les son más propios, es decir, actividades relacionadas con el asociacionismo, deportes, etc. (37%). Igualmente, los motivos laborales tienen un peso preferente por el cual el conjunto de entrevistados manifiesta establecer contacto con los actores sociales (36%). Finalmente, la figura del técnico es contactada de forma prioritaria por motivos relacionados con LEADER (58%) y, en segundo lugar, por razones de trabajo (27%). De hecho, para ningún otro tipo de actor LEADER llega a ser destacar tanto como motivo por el que se le pueda conocer.

Desde un punto de vista de conjunto, hay que destacar que las cuestiones relacionadas con los programas LEADER, en función de su peso medio, suponen el principal motivo por el que los actores de la Comarca de Guadix (CdG) son conocidos en la red por el resto de integrantes de esta. Se trata de una razón que en ninguno de los casos es inferior al 20% y, en el mejor de los casos, alcanza un peso del 58% (es decir, casi seis de cada diez personas). Por tanto, se puede decir que LEADER ha permitido incrementar el grado en que se establecen contactos entre los actores del territorio que estudiamos. Prácticamente con la misma relevancia que LEADER se sitúan los motivos laborales. Más alejadas, encontramos otras causas (vecindad,

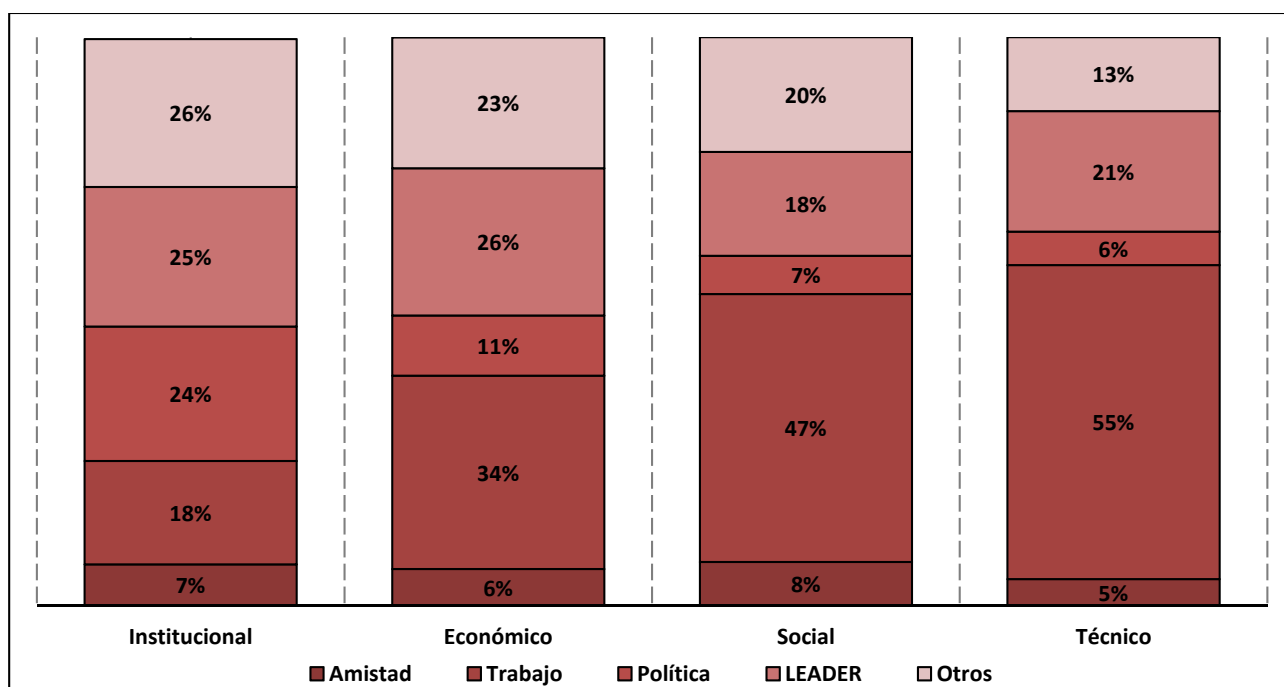
asociacionismo, deportes, etc.). Los motivos de amistad resultan estar, en términos medios, peor posicionados para explicar el contacto entre actores territoriales.

A continuación, nos proponemos analizar los contactos entre actores y sus motivaciones pero desde una óptica un tanto distinta a la anterior. Ahora, preguntamos a cada actor cuáles son los motivos por los que establece contactos con el resto de actores en su conjunto. De nuevo, mayor cantidad de motivos y de equilibrio entre estos nos indicará mejor grado de integración del actor con el resto de actores del territorio (figura 22).

En primer lugar, los actores institucionales manifiestan que los “otros” motivos son la principal razón (26%) de contacto con actores, esto es, vecindad, deportes, actividades de asociacionismo, etc. Los motivos relacionados con los programas de desarrollo rural (LEADER) representan la segunda razón por la que se dirigen a otros tipos de actor existentes en la CdG (25%). Y con un peso similar del 24%, encontramos las cuestiones propias de su actividad (política) las que les hacen interactuar con la red. Al igual que se recogía en la figura 21, los actores institucionales son los que mantienen mayor equilibrio entre las diferentes motivaciones que les llevan a establecer contactos con el resto de actores. Así pues, representan la figura de mayor integración y apertura en el seno de la sociedad de la comarca.

Por su parte, los actores económicos marcan como principal motivo de contacto cuestiones de trabajo (34%), seguidas de LEADER (26%) y “otras” razones (23%). Orden que parece coherente con los intereses principales del tejido empresarial: mejorar su negocio. Fijado este fin, también entienden LEADER como un medio para optimizar sus ventas, cuota o nicho de mercado. Respecto los actores sociales, su motivo destacado para contactar con actores es el trabajo (47%), seguido de “otras” cuestiones (20%) y el programa LEADER. Por último, los actores de ámbito técnico expresan que los motivos de trabajo representan la principal razón por la que conocen otros actores del territorio (55%), seguida de lejos de LEADER (21%).

Figura 22. Motivos por la que los cuatro tipos básicos de actores clave son conocidos entre ellos según lo que dice cada uno sobre los demás



Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

Démonos cuenta que los técnicos eran conocidos (figura 21) por motivos relacionados con los programas de desarrollo rural. Sin embargo, ellos entienden de forma muy clara que es el trabajo lo que les lleva a conocer otros actores. De esta manera, se extrae que existe una “sobrerepresentación” de los programas de desarrollo rural por parte del conjunto de actores y que los mismos técnicos marcan LEADER como una parte más de su trabajo, pero que no representa el todo.

Es evidente, pues, que el trabajo constituye el primer factor que ocasiona las relaciones entre los entrevistados de todo tipo en la CdG. Y así lo reafirma la tabla 10.1, en la que se presentan de forma agrupada para todos ellos los principales motivos de contacto. De hecho, junto a las cuestiones laborales (con un 32%) aparece muy próximo el programa LEADER (30%) como segundo aspecto que caracteriza el contenido de los contactos exclusivamente entre los ‘egos’, y que como ya comentamos antes, para ciertos entrevistados puede ser considerado igualmente un aspecto laboral.

Por su parte, si examinamos las principales causas que impulsan las relaciones entre los actores entrevistados (‘egos’) y sus redes personales fuera del propio conjunto de entrevistados (‘alters’), observamos cómo de nuevo ambas temáticas (trabajo y LEADER) constituyen los principales motivos de contacto. Así, el trabajo aparece como el primer tema responsable de las interacciones habituales, monopolizando incluso un poco más las conversaciones entre los ‘egos’ y sus ‘alters’ que solo en el caso de los ‘egos’. Los aspectos que nos permiten realizar esta afirmación son, por un lado, el elevado valor que, comparativamente, alcanzan en las relaciones ‘egos-alters’ los temas vinculados al trabajo (un 37% frente a un 32%). Y, por otro lado, porque la segunda temática más frecuente, aún siendo LEADER (23%), se presenta con menos recurrencia en este tipo de contacto que para los que mantienen exclusivamente los ‘egos’ entre sí (es decir, la diferencia entre los temas de trabajo y de LEADER registra 14 puntos porcentuales para las conversaciones establecidas entre los ‘egos’ y sus ‘alters’, mientras que en el caso de los ‘egos’ esta separación es de tan solo de dos puntos porcentuales).

Este hecho evidencia, por tanto, que aunque LEADER está muy presente en el día a día de los egos, cuando sus conversaciones se dirigen hacia fuera de la red social (entrevistada) de la CdG, aparecen otros muchos aspectos más que encauzan las relaciones (como por ejemplo, cuestiones relacionadas con la vecindad, la pertenencia a una misma asociación, desarrollo de un mismo tipo de actividades de ocio, etc.).

Tabla 10.1. Principales motivos de contacto en la CdG entre ‘egos’, ‘egos-alters’ y según género

Motivos de contacto	EGOS	EGOS-ALTERS	Hombres	Mujeres
Amistad	7%	7%	6%	11%
Trabajo	32%	37%	33%	30%
Política	12%	12%	10%	25%
LEADER	30%	23%	32%	16%
Otros	19%	21%	19%	18%

Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

Este mismo análisis desde la perspectiva de género, nos facilita una lectura equivalente a la señalada hasta ahora: el predominio del trabajo como tema principal de las conversaciones, tanto para hombres (33%) como para mujeres (30%), y en casi una proporción similar. Ahora bien, mientras que para los primeros la segunda temática vuelve a ser LEADER (con un 32%), para las mujeres la política es, tras el trabajo, el segundo aspecto que dirige las conversaciones (un 25% de las veces). Pero aparte, el resto de temas diferenciados (amistad, LEADER y ‘otros’) presenta un porcentaje similar en cuanto a recurrencia (algo que no ocurre en el caso de los hombres, en donde el tema menos habitual llega a registrar valores casi cinco veces inferiores al más importante –amistad VS trabajo).

Una posible interpretación de estos resultados, apoyándonos en las reflexiones recogidas en el capítulo específico sobre género que se incluye en este mismo informe, hace referencia al menor papel que la mujer todavía juega en el funcionamiento del programa LEADER (pese al incremento registrado en los últimos años). Sin duda, el hecho de ocuparse habitualmente de un mayor número de tareas vinculadas al cuidado del hogar y de la familia (en tanto en cuanto la sociedad rural en su conjunto sigue evidenciando aún cierta desigualdad de género), puede encontrarse detrás de esta ‘escasa’ implicación y, por tanto, explicar la notable equidad de temáticas establecidas con (o entre) ellas.

Obviamente no solo resulta de interés conocer qué temas motivan las conversaciones entre los integrantes entrevistados de la red social de la CdG, y entre estos y el resto de sus contactos. También es interesante saber con qué frecuencia lo hacen, y qué tipo de intensidad caracterizan a las relaciones que se establecen (ya que no es lo mismo oír un rumor que participar con voz y voto en una reunión). Las tablas 10.2 y 10.3 recogen, respectivamente estos datos.

Tabla 10.2. Frecuencia de contactos en la CdG entre ‘egos’, ‘egos-alternos’ y según género

Frecuencia de las relaciones	EGOS	EGOS-ALTERS	Hombres	Mujeres
Diaria	4%	4%	4%	9%
Semanal	8%	8%	8%	9%
Mensual	35%	34%	36%	34%
Semestral	31%	31%	31%	32%
Anual	21%	22%	22%	16%

Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

Básicamente los contactos entre los ‘egos’ se establecen con una frecuencia que podemos calificada de ‘media’, al variar casi en igual proporción entre un carácter mensual (35%) y otro semestral (31%)⁶. En todo caso, lo que sí resulta evidente es que los contactos muy frecuentes son relativamente escasos, ya que los de corte diario suponen tan solo un 4% de las relaciones, siendo los semanales justo el doble (8%). Si recordamos que el principal motivo de conversación es de corte laboral (tabla 10.1), podemos entender que la frecuencia más habitual sea precisamente la mensual, en la medida que sean las necesidades de consejos ante

⁶ Esta delimitación temporal no cabe interpretarla necesariamente como equivalente a una recurrencia habitual de los contactos cada seis meses. Es más, con frecuencia los entrevistados la empleaban simplemente para marcar una recurrencia algo mayor que la mensual, como por ejemplo cada dos, o cada tres meses, siendo pocos los actores que señalaron una frecuencia semestral en sentido estricto.

aspectos poco usuales (por ejemplo, una ampliación o la adquisición de nuevo material), la resolución de problemas sobrevenidos, o simplemente el acceso a la provisión de ciertos bienes y/o servicios, algunos de los sucesos normales que se alejan de la rutina diaria y requieran de una atención puntual.

Por su parte, la frecuencia de las relaciones entre los 'egos' y sus 'alters' evidencia un comportamiento prácticamente idéntico al señalado para el caso particular de los 'egos'. Sin duda, un contexto similar (en el que las cuestiones laborales acaparan la mayor parte de las conversaciones) (tabla 10.1) explica pues que la recurrencia más importante de contactos sea de carácter mensual (con un 34%). De hecho, la misma explicación puede darse si el análisis lo realizamos diferenciando el género de los destinatarios habituales. El 36% de las relaciones con un interlocutor masculino se realizan de forma mensual, siendo este el espacio temporal más importante (quedando por detrás la frecuencia semestral, con un 31%). Y lo mismo ocurre en el caso de las conversaciones mantenidas con mujeres, en las que la frecuencia mensual supone el valor más alto con un 34% de las ocasiones.

Tabla 10.3. Intensidad de las relaciones en la CdG entre 'egos', 'egos-alters' y según género

Intensidad de las relaciones	EGOS	EGOS-ALTERS	Hombres	Mujeres
Solo oído	11%	12%	12%	11%
Contacto mínimo	21%	21%	20%	29%
Algunos contactos	27%	27%	27%	26%
Contactos intensos	41%	40%	42%	35%

Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

La última variable que podemos analizar es la intensidad de los contactos (tabla 10.3), es decir, desde situaciones en las que se produce un sencillo comentario sobre un tema particular, sin constituir este el tema principal de la conversación, a otras situaciones en las que los interlocutores tratan regularmente y de múltiples formas (por escrito, telefónicamente, por correo, en persona, etc.) una temática de interés para ellos. Obviamente, entre medias podemos encontrar situaciones de 'contacto mínimo', en las que existen comunicaciones puntuales, de carácter general, que no guían la conversación; hasta casos en los que los contactos por dicha temática van aumentando, convirtiéndose en tema recurrente y capaz de constituir el motivo de reunión en sí mismo.

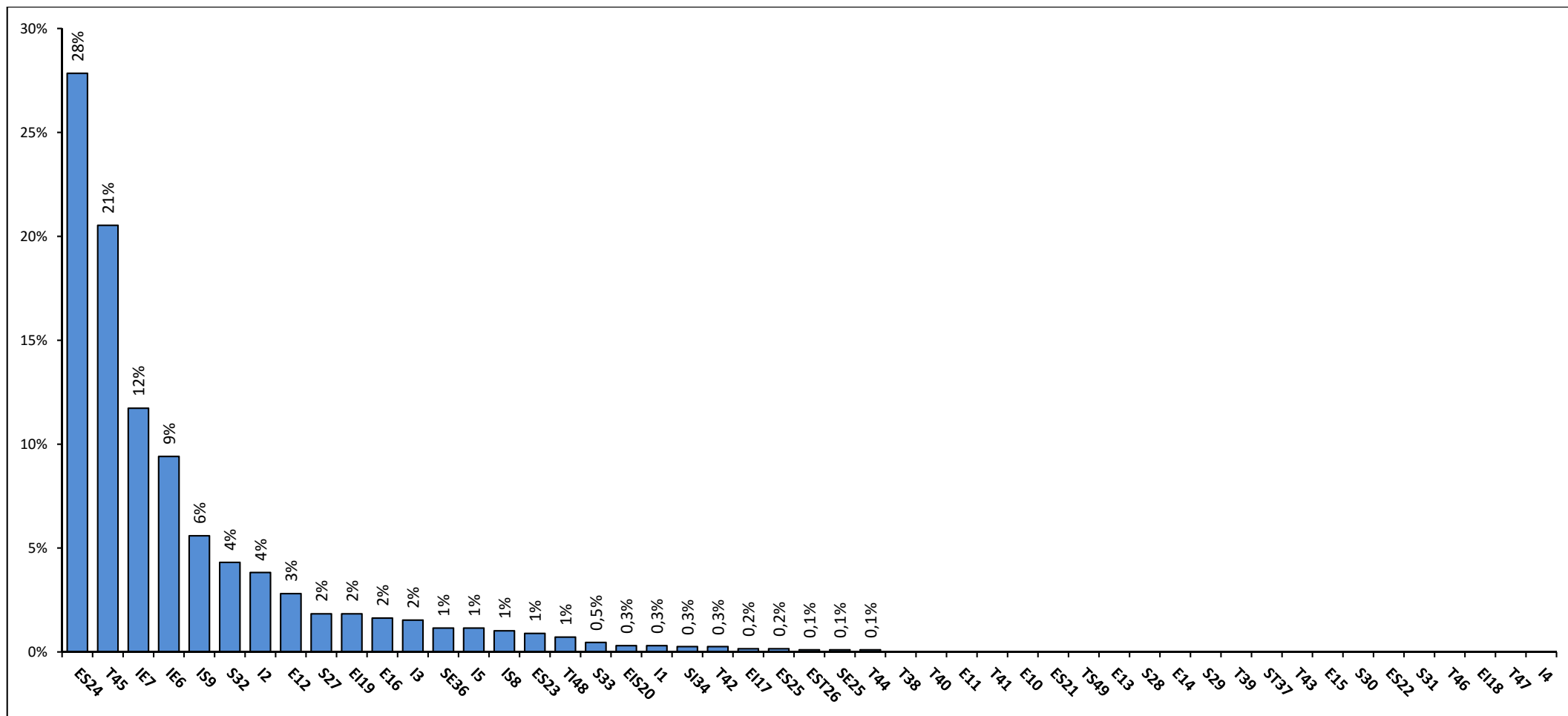
Desde este punto de vista, los resultados obtenidos tras las entrevistas realizadas a los actores clave de la CdG, evidencian en todos los casos un panorama similar. Es decir, ya atendamos solo a las relaciones entre los 'egos', entre estos y sus 'alters', o incluyamos una perspectiva de género, la intensidad de las relaciones es caracterizada siempre por ser muy elevada. De hecho, la única diferencia posible de establecer viene en el porcentaje que dicha opción ('contactos intensos') registra en las relaciones con las mujeres, pues baja del umbral del 40% (porcentaje constante en el resto de los casos) para indicar que los contactos son así de intensos únicamente en un 35% de las ocasiones.

De todos modos, la lectura que podemos extraer (y que contribuye a explicar el porqué de este tipo de intensidad generalizada) es que estamos ante una red social en donde al ser el trabajo la principal temática, y situarnos en un contexto general de crisis económica, cualquier cuestión relacionado con este es tratado con la máxima atención. Más aún si, al no ser habitual un contacto diario (recordemos que estos se caracterizan por su frecuencia mensual), cabe avanzar eficientemente en su obtención y/o consolidación.

11.EL STOCK DE CAPITAL SOCIAL NO SON SOLO RELACIONES: CAPACIDADES DE LOS ACTORES SOCIALES

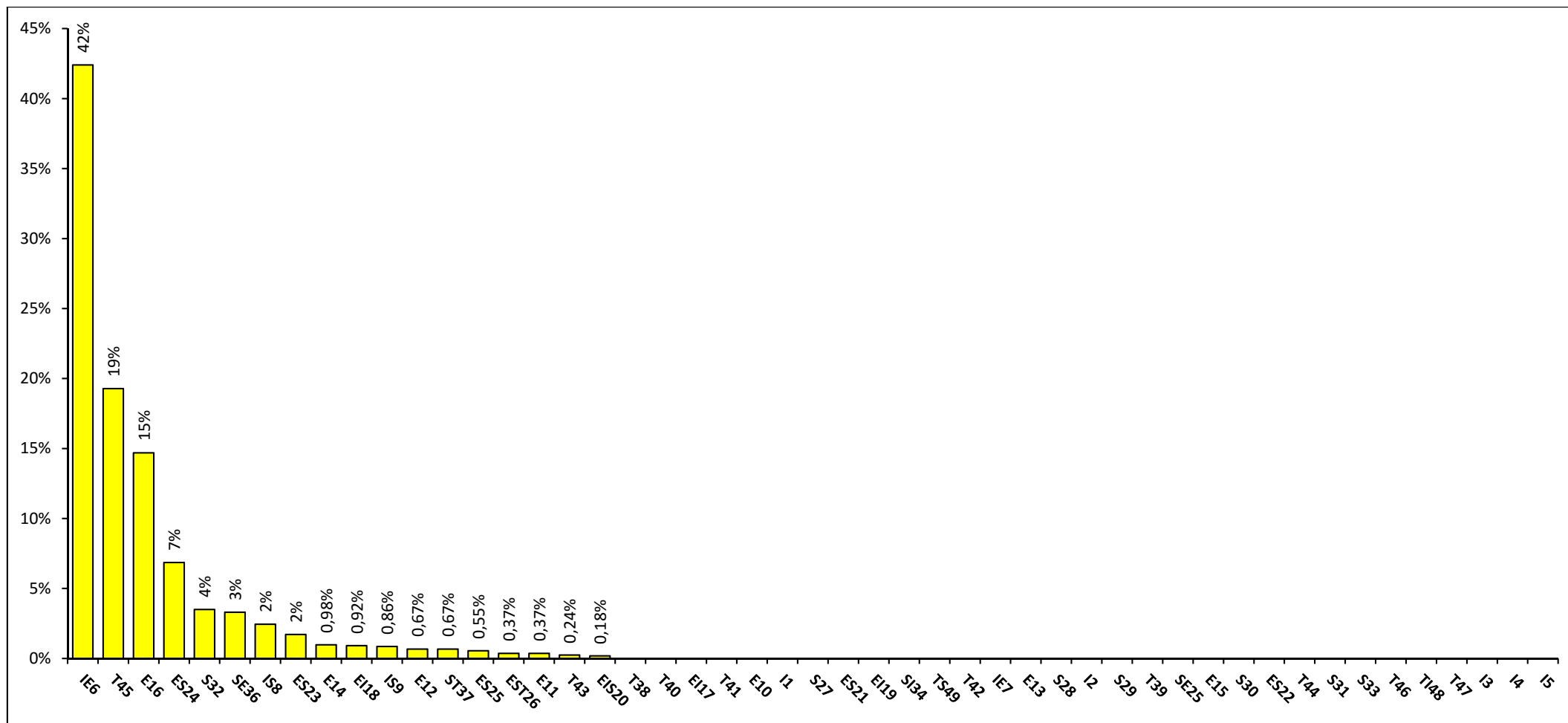
A continuación, se presentan los resultados en cuanto a las habilidades relacionadas con el capital social (no relacional), que son especialmente significativas desde el punto de vista de los procesos de desarrollo. Se presentan resultados referidos a la capacidad de liderazgo, de innovación, de comunicación, de ofrecer consejos (en el entorno personal o profesional), así como el atributo de ocupar puestos que se consideran relevantes (y, por tanto, serían actores importantes a tener en cuenta en los procesos de desarrollo).

Figura 23. Capacidad de liderazgo de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)



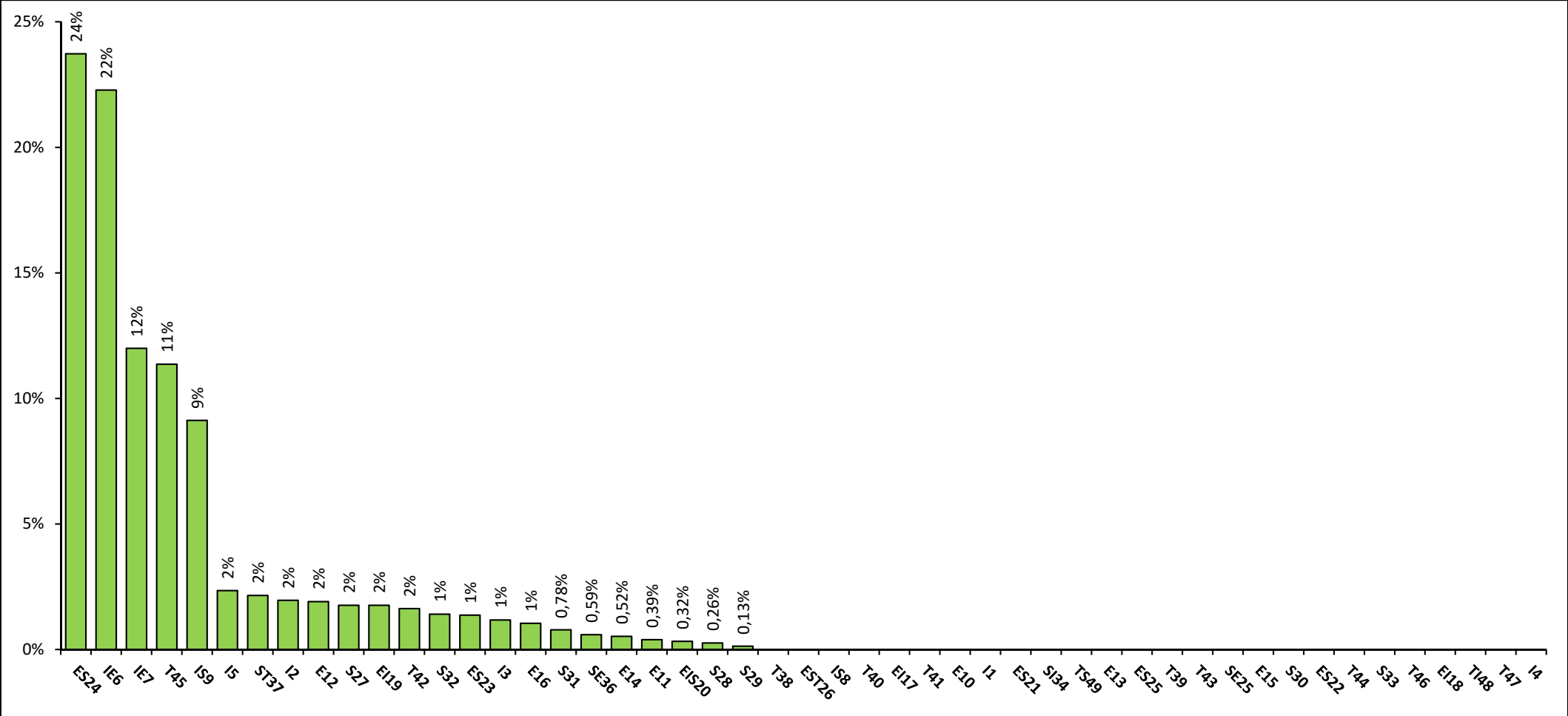
Fuente: Elaboración propia a partir de trabajo de campo

Figura 24. Capacidad de innovación de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)



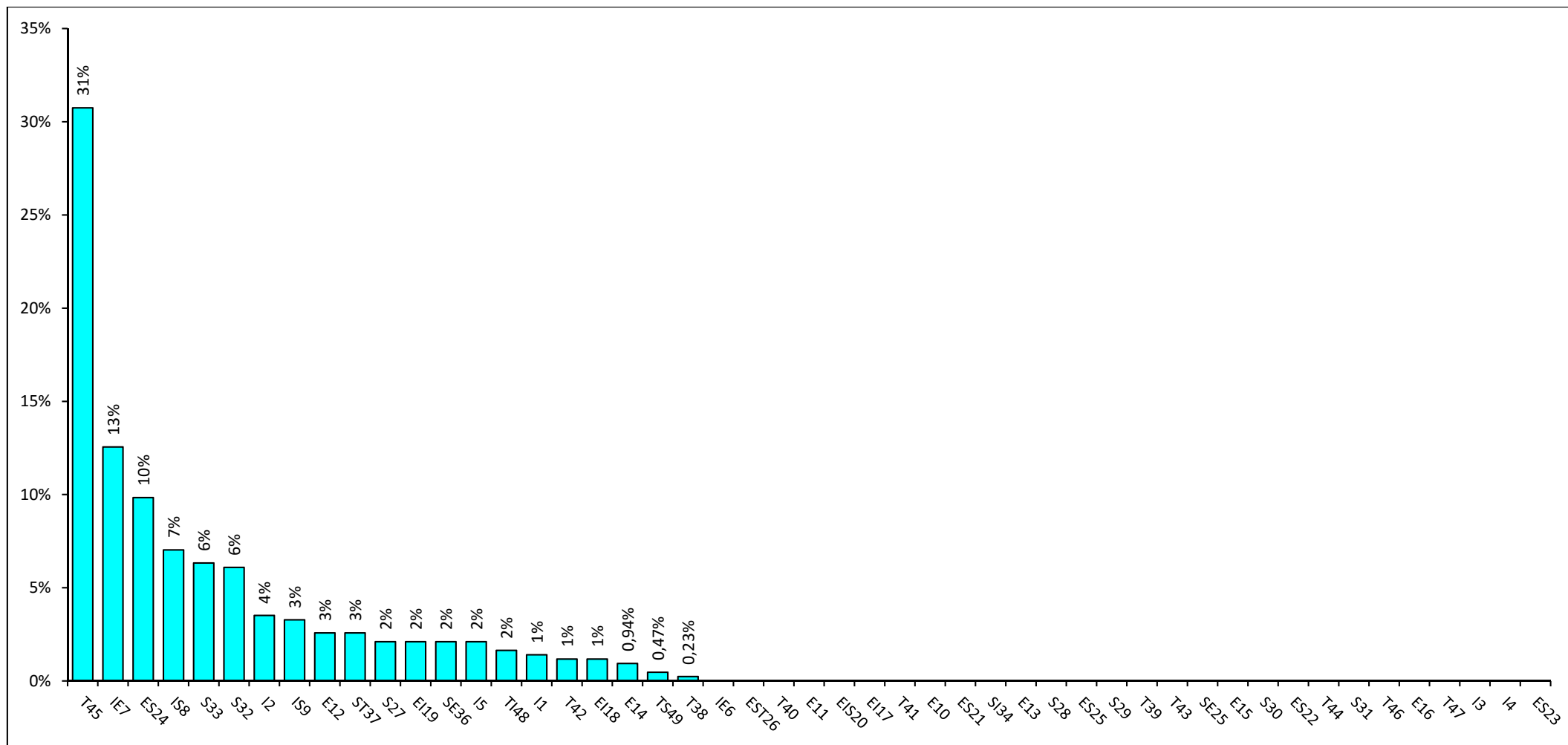
Fuente: Elaboración propia a partir de trabajo de campo.

Figura 25. Capacidad de comunicación de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)



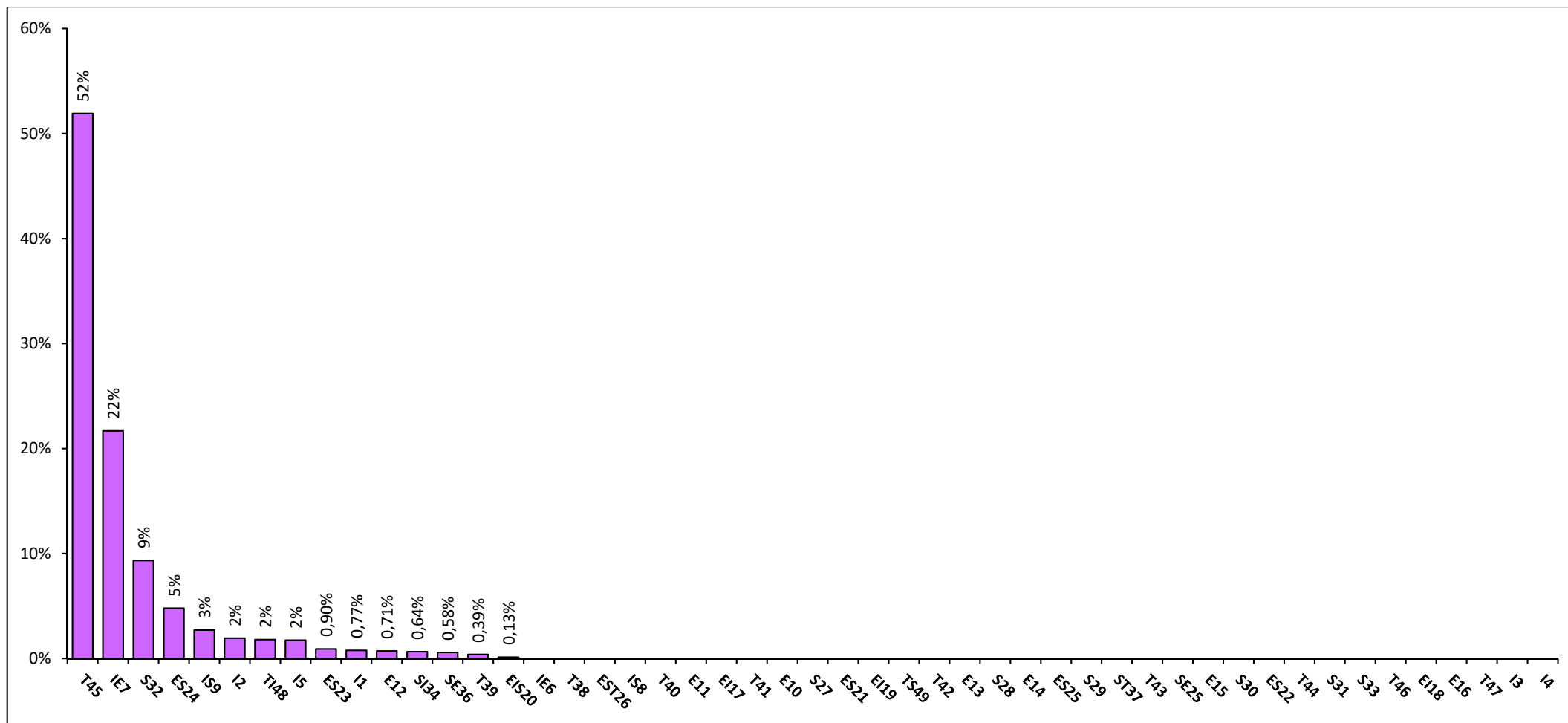
Fuente: Elaboración propia a partir de trabajo de campo.

Figura 26. Capacidad de “aconsejar” de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)



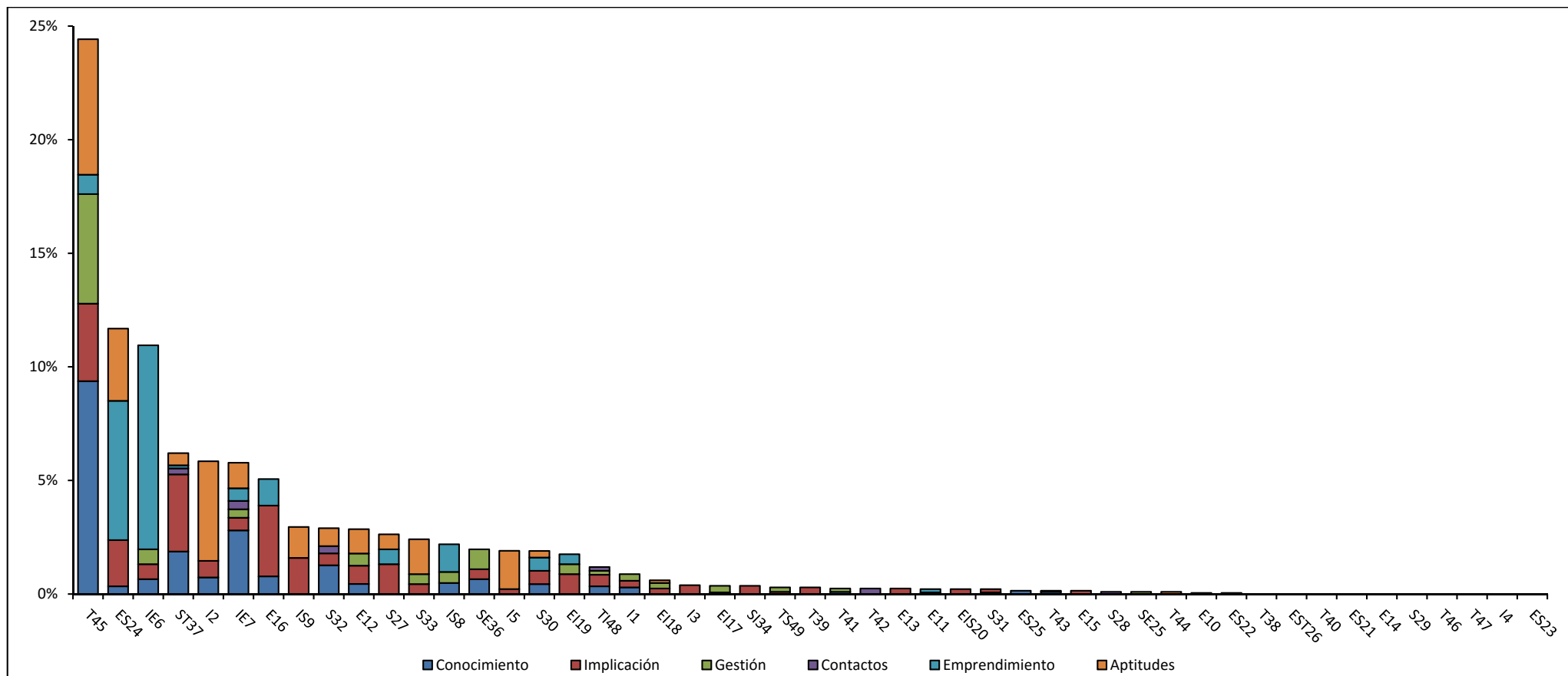
Fuente: Elaboración propia a partir de trabajo de campo.

Figura 27. Capacidad de actuar desde puesto relevantes para el desarrollo socioeconómico (según la percepción del resto de actores sociales)



Fuente: Elaboración propia a partir de trabajo de campo

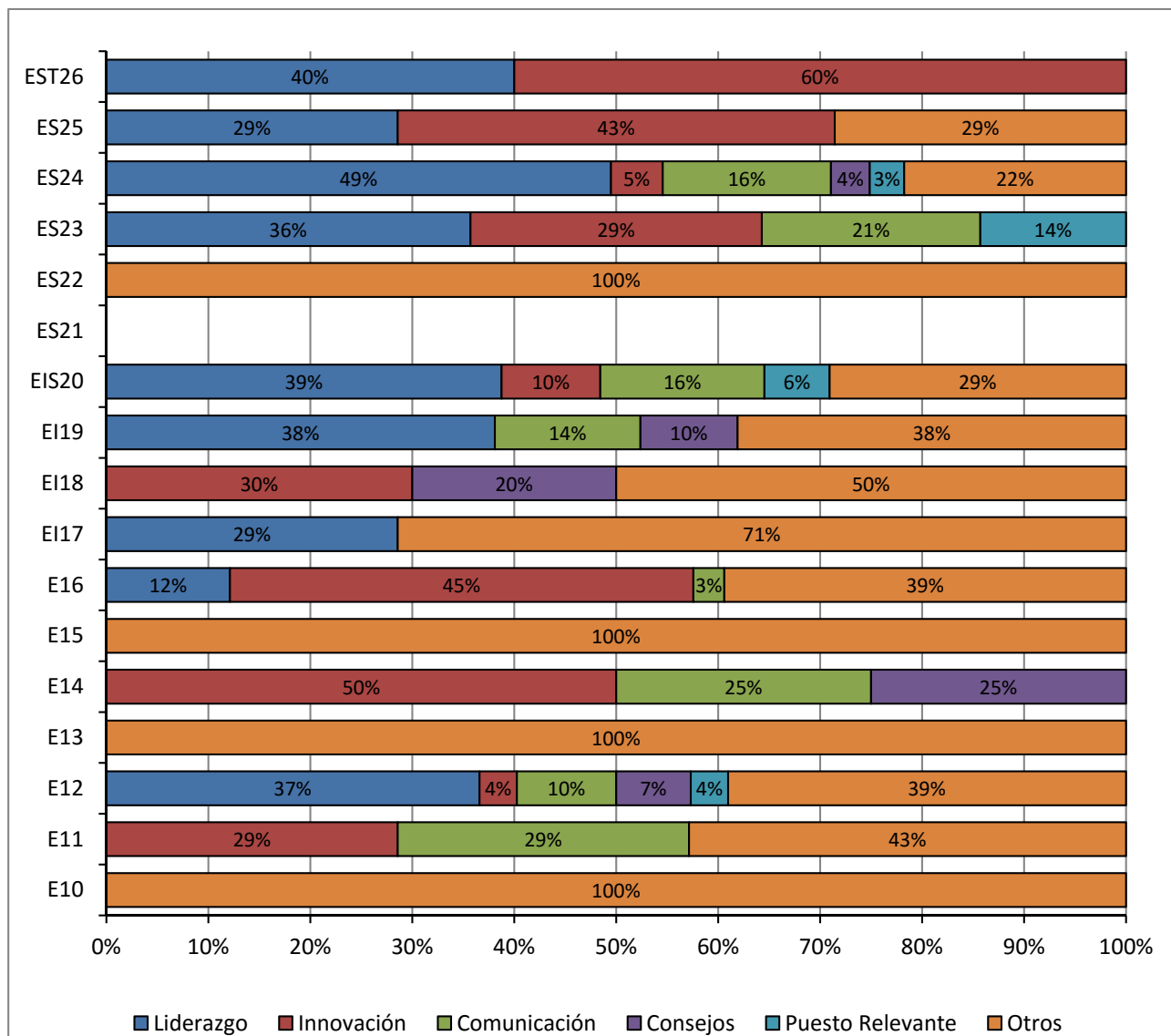
Figura 28. Otras habilidades o capacidades reconocidas en los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)⁷



Fuente: Elaboración propia a partir de trabajo de campo.

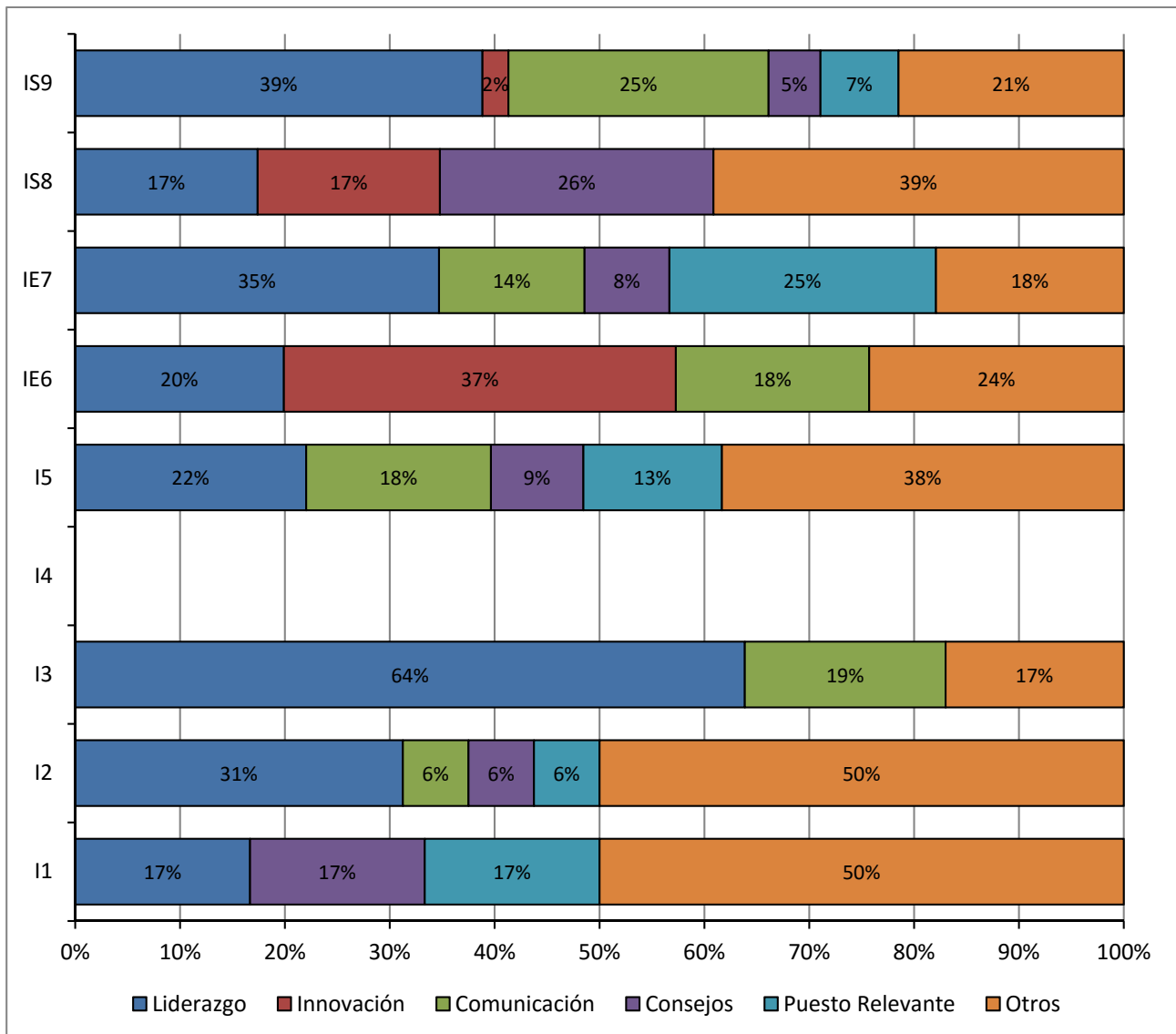
⁷ Se incluyen conocimientos sobre cuestiones generadas del desarrollo del territorio, implicación en los procesos de desarrollo, capacidad de gestión, disponibilidad de contactos cercanos relevantes y capacidad de emprendimiento individual

Figura 29. Distribución de las capacidades o habilidades percibidas por cada actor social (100% para cada actor). Actores económicos



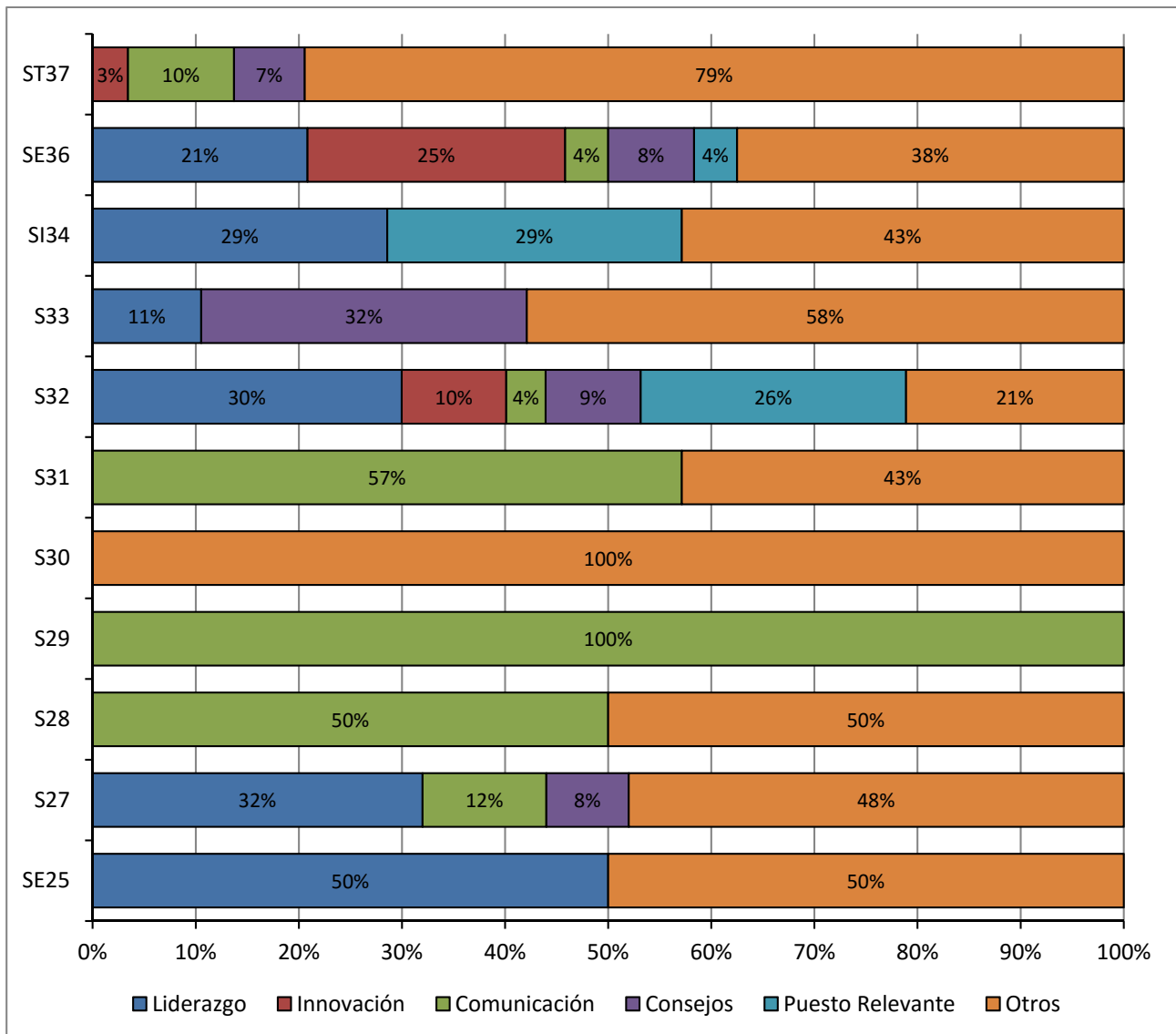
Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Figura 30. Distribución de las capacidades o habilidades percibidas por cada actor social (100% para cada actor). Actores institucionales



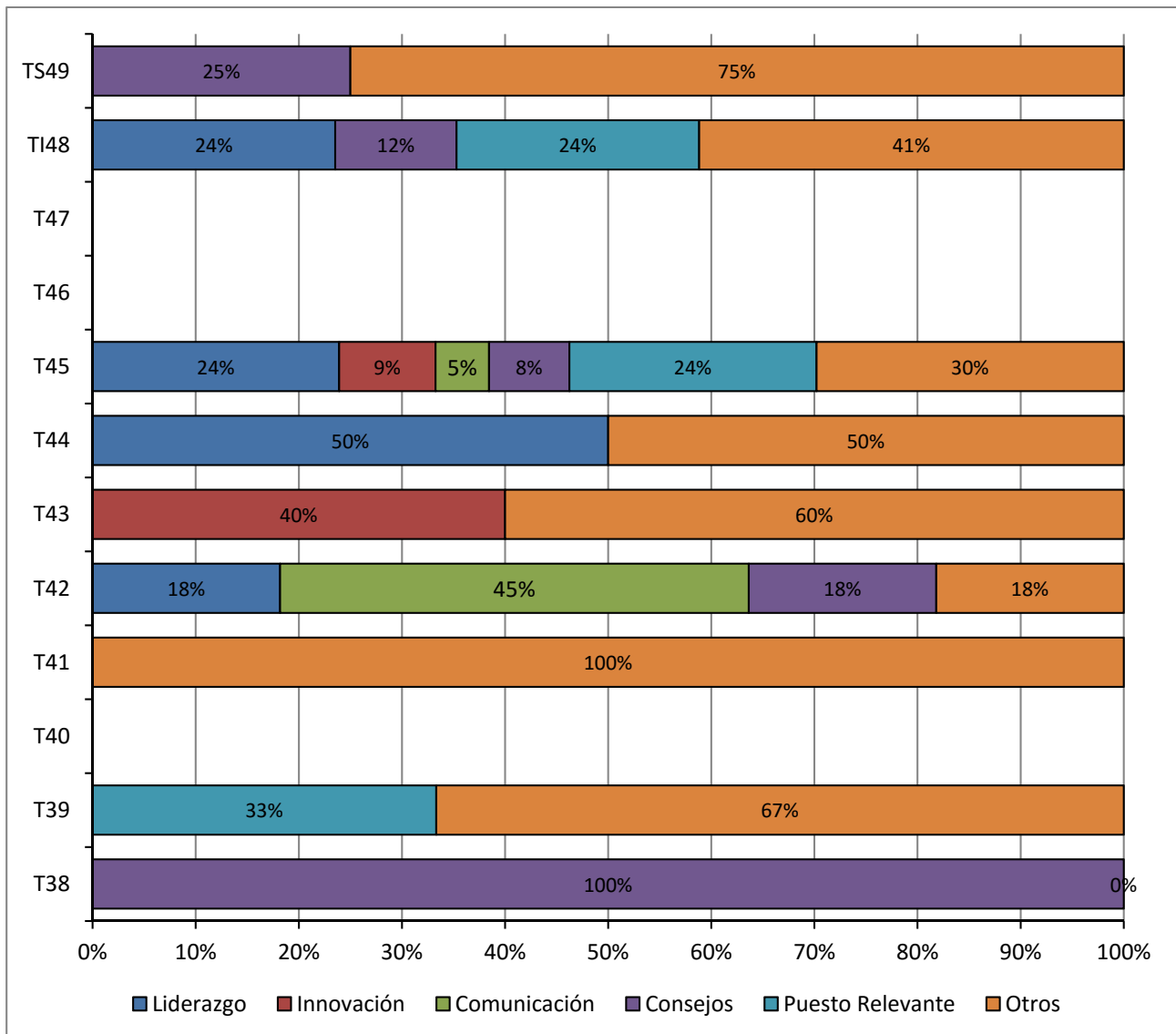
Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Figura 31. Distribución de las capacidades o habilidades percibidas por cada actor social (100% para cada actor). Actores Sociales



Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Figura 32. Distribución de las capacidades o habilidades percibidas por cada actor social (100% para cada actor). Actores Técnicos

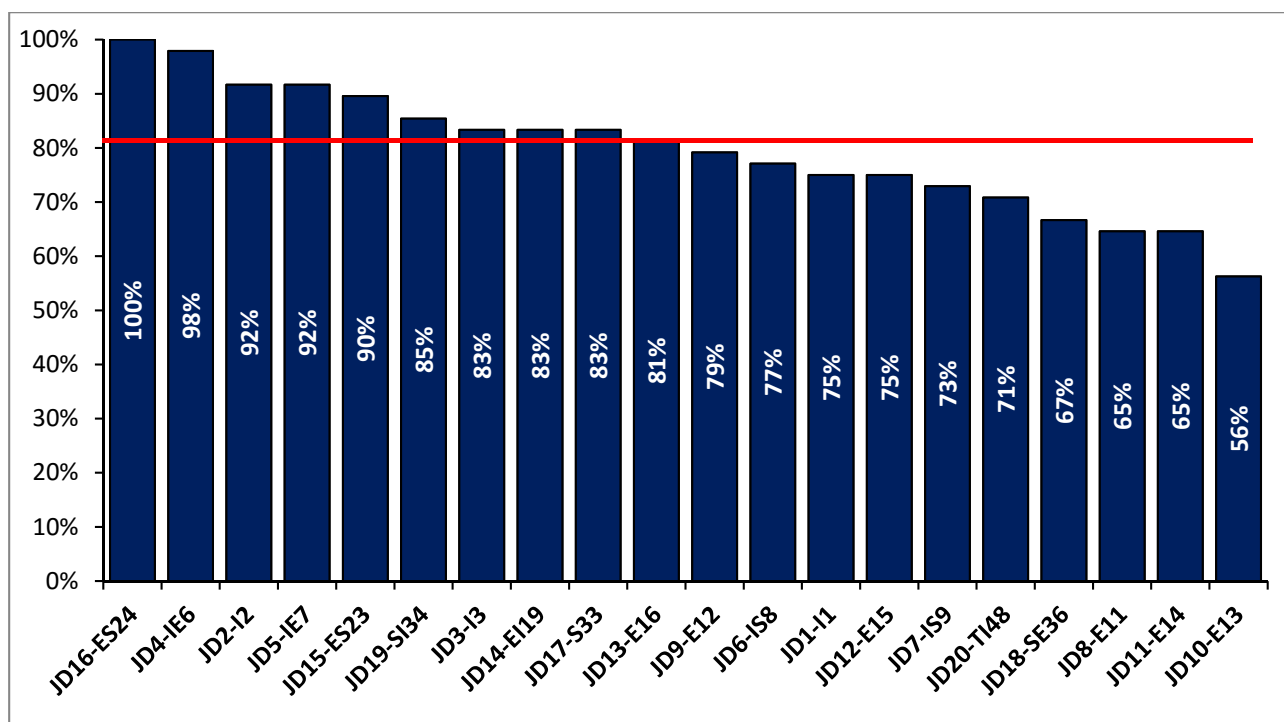


Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

12. LOS MIEMBROS DEL GDR: ¿ACTORES SOCIALES RELEVANTES?

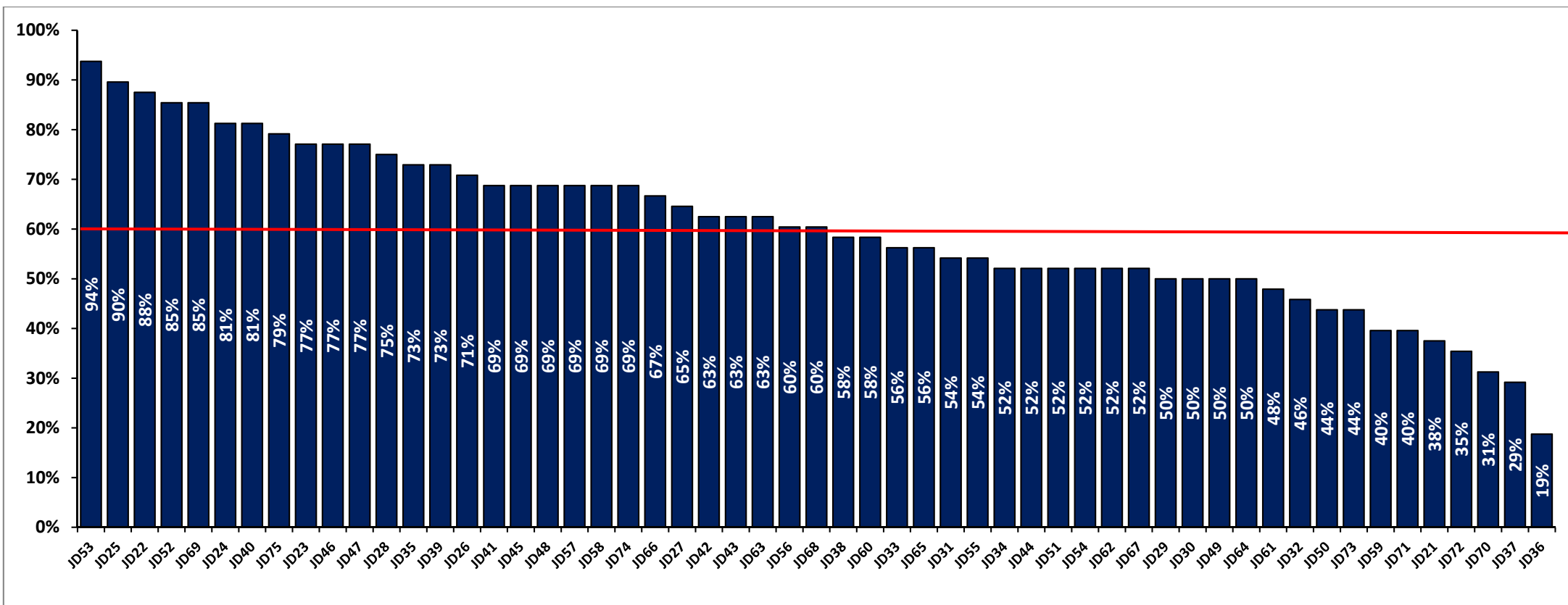
A continuación, se presentan los resultados obtenidos sobre el grado de conocimiento de los miembros del GDR, en particular los que forman parte de la Junta Directiva (algunos de los cuales ya habían sido definidos como actores relevantes, pero no todos). El objetivo es definir en qué medida estos actores sociales que cuentan con una posición, en teoría de cierta relevancia, son reconocidos como tales. Los resultados se expresan por frecuencia de citas (es decir, actores sociales entrevistados que los reconocen como personas relevantes).

Figura 33. Grado de conocimiento de los miembros de la Junta Directiva y EGOS de LEADER-PRODER, que han sido entrevistados como actores relevantes (Media = 81%)



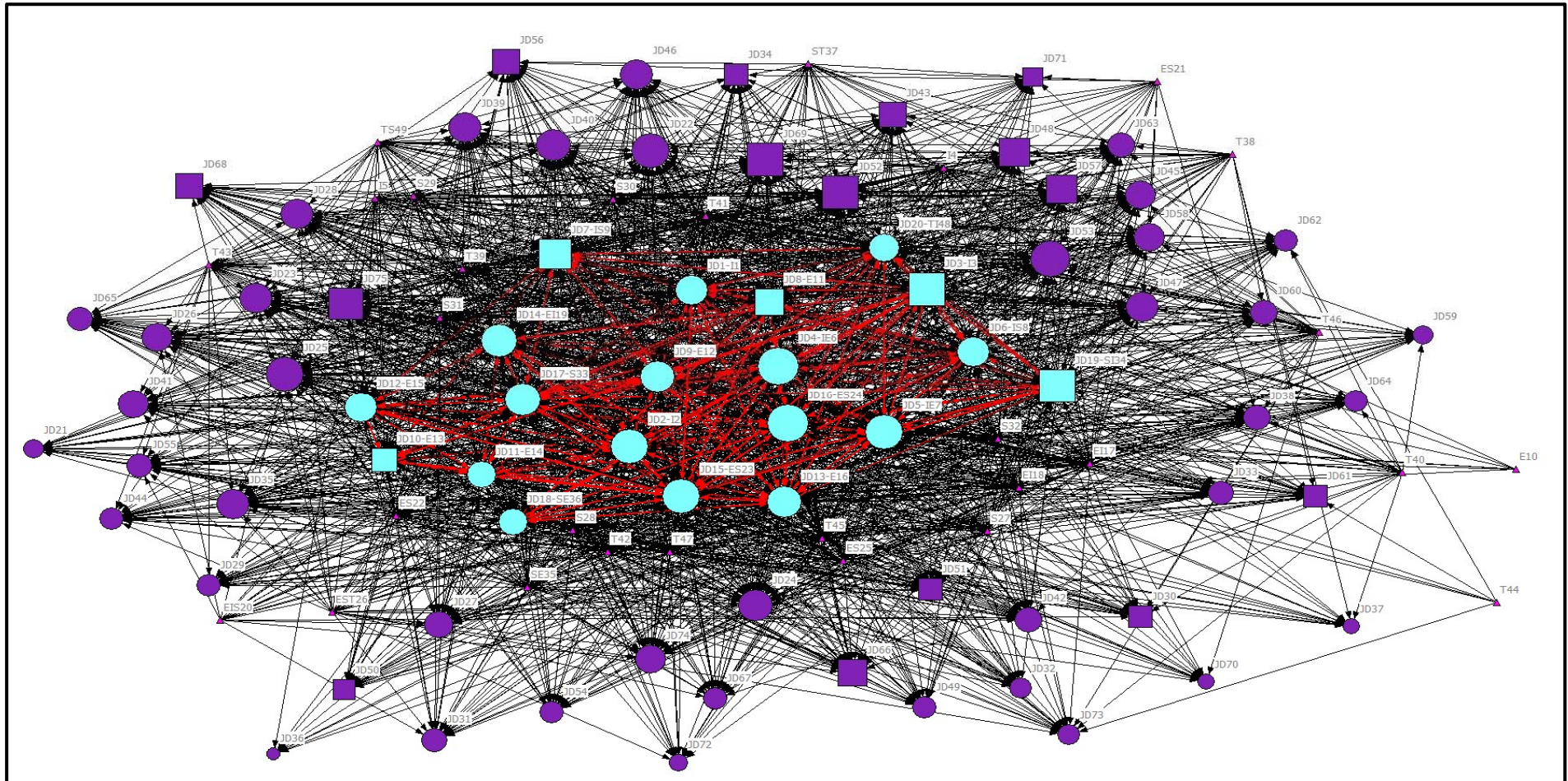
Fuente: Elaboración propia

Figura 34. Grado de conocimiento de los miembros de la Junta Directiva y no-EGOS de LEADER-PRODER, entrevistados como actores relevantes (Media = 60%)



Fuente: Elaboración propia

Figura 35. Representación del conocimiento de los entrevistados de la Junta Directiva (cuanto conocen a sus miembros)



Fuente: Elaboración propia. Círculos son hombres, y cuadrados son mujeres. Los triángulos son EGOS (no pertenecen a la Junta Directiva). Colores: Azul-celeste: Junta Directiva y Egos; Morado: Junta Directiva pero no-Egos. Líneas rojas: Bidireccionalidad de las relaciones

13. CAPITAL SOCIAL Y GÉNERO

En general en el desarrollo rural en España las mujeres han tenido una presencia creciente, tanto en el ámbito de las iniciativas productivas y asociativas, como emprendedoras (Pallarès, 2015), como en el ámbito de la propia gestión y toma de decisiones, participando en los diferentes órganos en el marco de los programas con enfoque LEADER (Esparcia et al., 2015). No obstante, en ambos ámbitos se ha detectado que esta implicación queda por debajo de lo que sería de esperar. Así por ejemplo en el ámbito de las iniciativas productivas se detectan muchos casos en los que las mujeres gestionan pequeños negocios (ligados, por ejemplo al turismo rural), pero su participación e implicación en otros de mayor envergadura es sensiblemente menor. Con frecuencia también esta participación padece de una gran invisibilidad en la medida en la que oficialmente son los varones los responsables de algunas iniciativas, pese a que son las mujeres las que incluso llevan la gestión y la toma de decisiones. Por su parte, en el ámbito de la gestión y la toma de decisiones el estudio mencionado ponía de relieve que las mujeres tenían una presencia creciente formal en las asambleas de los Grupos de Acción Local o Grupos de Desarrollo Rural, pero sin embargo en los órganos de toma de decisiones (Juntas Directivas) esta era comparativamente mucho menor.

La experiencia, recogida en numerosos análisis, pone de relieve que la mujer es un activo fundamental en el desarrollo de los territorios rurales, pero también que su potencial está ampliamente subutilizado. En este breve apartado analizamos los resultados obtenidos a partir del análisis del capital social en la comarca de Guadix. Se aborda en primer lugar una descripción de cómo ha evolucionado la implicación de la mujer en los diferentes programas de desarrollo y cuál es la situación actual. En segundo lugar, se presentan los resultados sobre la participación de las mujeres en los órganos de gestión, para contrastar en qué medida las tendencias generales descritas anteriormente se cumplen en la comarca de Guadix. En tercer lugar, se analiza brevemente la intensidad de implicación como fuente de capital social, es decir, el reconocimiento percibido por las propias mujeres respecto de su implicación en la sociedad local. En cuarto lugar, a partir de las entrevistas sobre capital social, se lleva a cabo un breve análisis comparado respecto de algunas de las habilidades que ponen de relieve ese potencial social de los diferentes actores en los territorios rurales. Continuando con las mujeres en tanto que stock de capital social relacional, en quinto lugar, se lleva a cabo un análisis comparado de los principales resultados sobre la posición de las mujeres, con relación a los varones, en los principales indicadores del análisis de redes sociales, que permitirán contrastar, por ejemplo, el prestigio de las mujeres, su grado de centralidad, su capacidad de intermediación, o la fortaleza de sus redes sociales de confianza (las más próximas), entre otros.

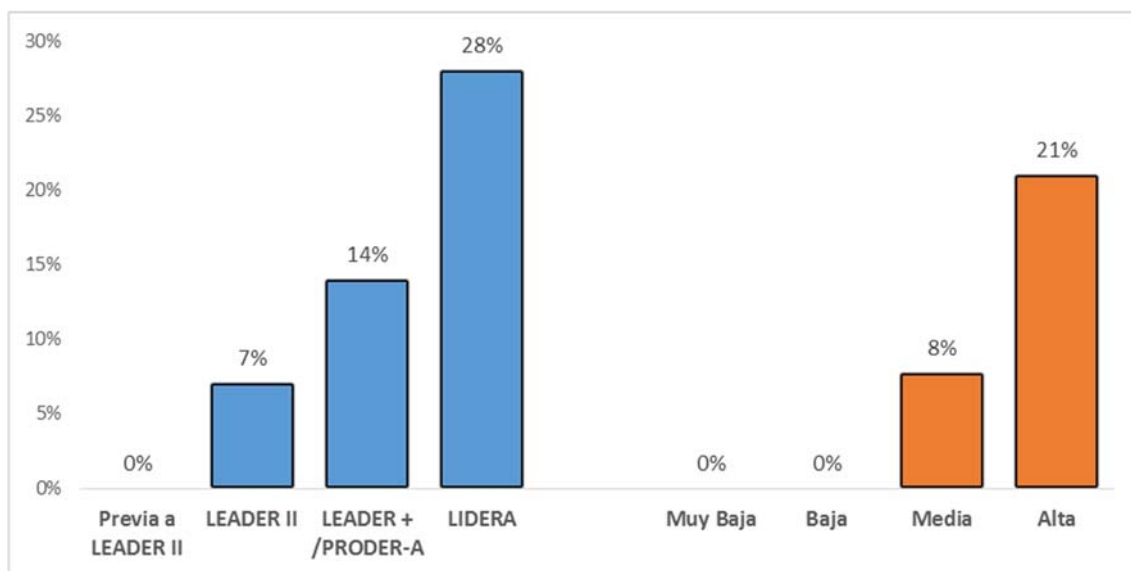
13.1. La implicación de la mujer en la gestión y toma de decisiones en los programas de desarrollo rural

La comarca de Guadix tiene programas de desarrollo rural territorial desde LEADER II. Sin embargo, en fechas anteriores algunos actores locales estaban ya implicados en tareas diversas, por ejemplo tareas preparatorias del que había de ser el primer programa de desarrollo territorial en la comarca. Efectivamente LEADER I había tenido un importante efecto demostrativo, y muchos otros territorios pronto empezaron plantearse la necesidad de que sus territorios pudiesen acoger el programa en la siguiente edición. Una mínima representación de los actores entrevistados estuvo ya presentes en aquellos momentos (mediados de los años 90). Sin embargo el papel de las mujeres fue bastante reducido, y de

hecho de entre las 10 mujeres consideradas como relevantes y entrevistadas (2015) ninguna de ellas estuvo implicada o participó en aquella etapa. En el primer programa, LEADER II, una mujer está ya presente y desde entonces la línea ha sido ascendente, aumentando a tres mujeres durante el periodo 2000-2006, y a cinco durante el último periodo, 2007-2013, es decir, la mitad de las mujeres relevantes han estado implicadas significativamente en tareas de gestión y/o toma de decisiones, mientras la otra mitad, pudiendo haber sido, por ejemplo, beneficiarias de alguna acción, no han llegado a implicarse en ese tipo de tareas. Aunque esta es una evolución positiva, las diferencias de género siguen siendo muy importantes, situándose en el último periodo en un 28 % respecto de los varones. Es cierto no obstante que el fuerte desequilibrio inicial se ha ido reduciendo con los años, aunque globalmente el resultado es que las mujeres consideradas relevantes solo han tenido una presencia global del 16 % en todos los programas (Figura 36).

Pero casi más significativo que valorar globalmente todos los tipos de implicación, lo es diferenciar el grado de implicación de las mujeres respecto de los varones. Y en este sentido es de destacar que las mujeres que han participado, aunque han sido pocas, han mostrado una tendencia muy clara a una fuerte implicación en los diferentes programas (a diferencia de los varones, cuyo nivel de implicación es más variable o disperso). Así, las mujeres en ningún momento tienen implicación baja o muy baja, sino solo media y, sobre todo, alta, suponiendo en el primer caso (implicación media) un 8 % de los varones en todos los periodos, pero alcanzan la cifra de dos de cada 10 actores cuando se trata de implicación alta. Por tanto, las mujeres “relevantes”, aunque han sido pocas respecto de los varones, destacan porque han tenido una participación o implicación especialmente importante.

Figura 36. Género y programas de desarrollo rural: presencia de actores relevantes mujeres respecto de varones (en % de mujeres sobre varones) (1)



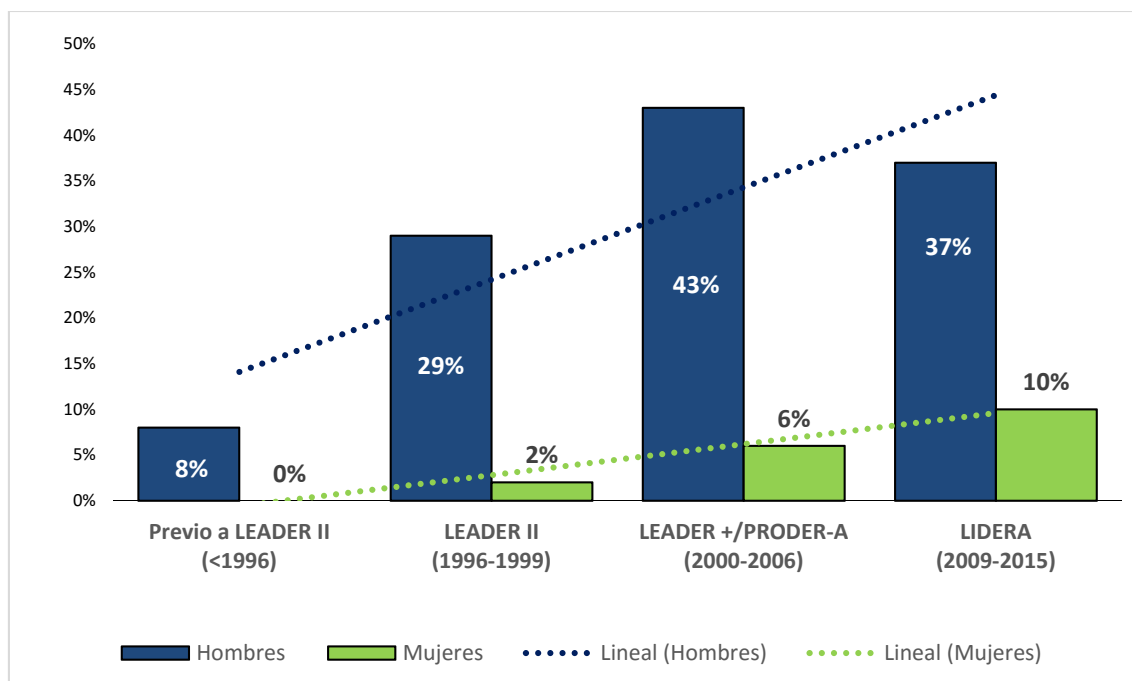
(1): la intensidad de implicación está referida a todos los periodos.

Se ha señalado que los resultados se han obtenido a partir de la muestra de actores relevantes. Completando los datos anteriores, en la Figura 37 se representan las diferencias en la implicación de varones y mujeres, observando cómo crecen de manera muy significativa durante el periodo 2000 – 2006; sin embargo, durante el último periodo, 2007-2013 éstas se han reducido, al estar presentes la mitad de las mujeres consideradas como relevantes en las

tareas de gestión y/o toma de decisiones. Aunque estamos ante cifras muy reducidas, es de esperar que esta tendencia hacia una mayor presencia de la mujer como actores clave en la vida comarcal no sea solo testimonial y aumente de manera significativa y se consolide durante el periodo 2014-2020.

Por su parte, en la Tabla 13.2 tenemos la distribución porcentual del diferente grado de implicación, tanto de varones como de mujeres. Los cálculos están referidos al total de actores relevantes entrevistados. El primer dato importante a destacar es que globalmente los actores entrevistados, varones y mujeres, responden a la tendencia de creciente implicación que se ha señalado anteriormente. Es decir, se trata de actores que se han ido incorporando a estas tareas, y muchos de ellos continúan vinculados al Grupo de Desarrollo Rural. Eran ya un tercio en LEADER II, casi la mitad en LEADER + / PRODER A, y se mantienen en una cifra muy similar en el último periodo. Sin embargo, y este es el segundo dato importante, como se deduce de lo señalado en los párrafos anteriores para las mujeres, su participación es creciente, suponiendo un 2 %, un 6 % y un 10 % en cada uno de los tres periodos. Y el tercer dato destacable es que en el último periodo, como puede verse tanto en la Figura 37 como en la Tabla 13.2, mientras que la implicación de las mujeres sigue mejorando, la de los varones sufre un retroceso significativo. Más allá de la mayor participación global de los actores relevantes en tareas de gestión y/o toma de decisiones del Grupo de Desarrollo Rural, esta debería ser al menos una tendencia en la línea de la reducción de los desequilibrios entre hombres y mujeres; y en esta línea cabe situar también los planteamientos paritarios que desde el GDR se han planteado para el próximo periodo, lo cual, de llevarse a efecto, significaría sin duda un avance tremendamente relevante.

Figura 37. Presencia de actores relevantes en los programas de desarrollo rural territorial. Diferencias de género (1)



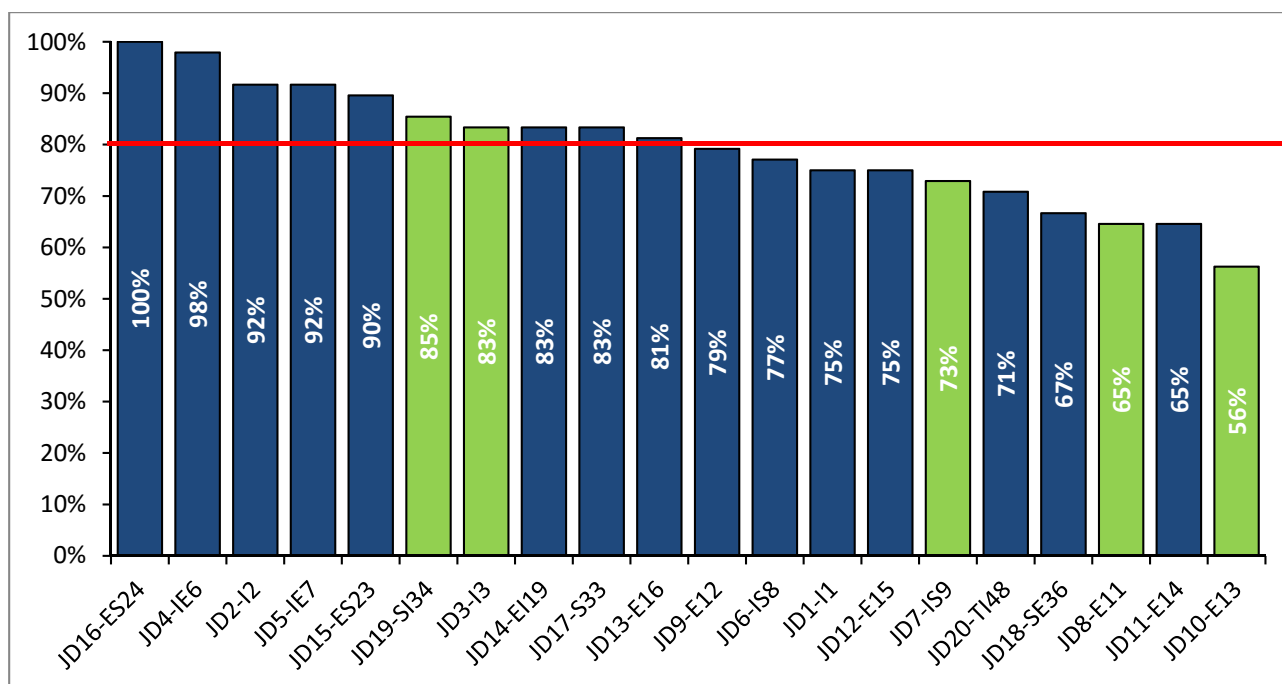
(1): Cada valor representa el % de actores relevantes (varones o mujeres) que han tenido cualquier tipo de implicación (haya sido esta baja, media o alta).

Tabla 13.2: Participación de los actores sociales entrevistados en la gestión y/o toma de decisiones en los programas de desarrollo rural territorial. Diferencias de género y grado de implicación (1).

		Muy Baja	Baja	Media	Alta	Total implicación	Sin implicación	Total
Previa a LEADER II	Hombres	0%	0%	2%	6%	8%	71%	100%
	Mujeres	0%	0%	0%	0%	0%	20%	
LEADER II	Hombres	0%	4%	10%	14%	29%	51%	100%
	Mujeres	0%	0%	0%	2%	2%	18%	
LEADER +/ PRODER-A	Hombres	0%	2%	6%	35%	43%	37%	100%
	Mujeres	0%	0%	0%	6%	6%	14%	
LIDERA	Hombres	4%	2%	8%	22%	37%	43%	100%
	Mujeres	0%	0%	2%	8%	10%	10%	
TOTAL	Hombres	2	4	13	38	57	99	156
	Mujeres	0	0	1	8	9	31	
	Mujeres / Hombres	0%	0%	8%	21%	16%	31%	

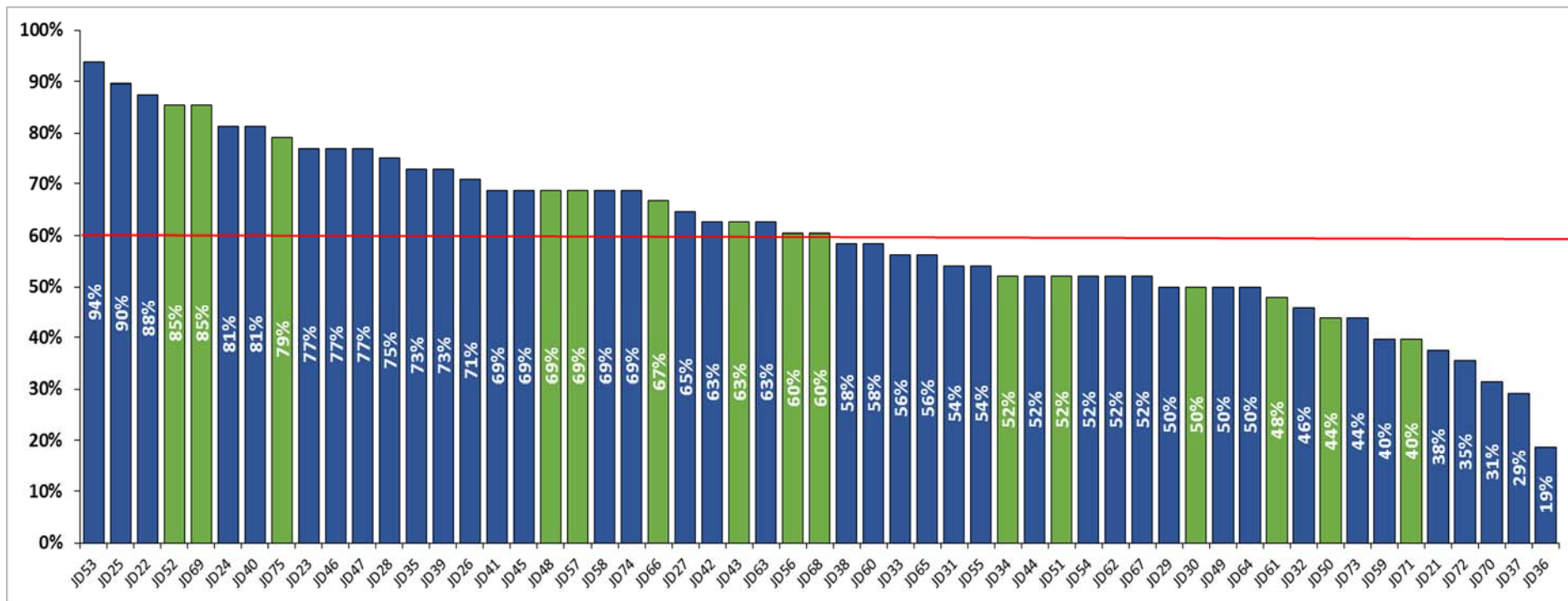
(1): Todos los % para cada periodo están calculados sobre el total de actores relevantes entrevistados (49). Los totales incluyen las frecuencias de varios periodos (de ahí que la suma sea superior a 49).

Figura 38. Grado de conocimiento que los actores sociales relevantes (red social) tienen de otros miembros de la red social y que forman parte de la Junta Directiva del Grupo de Desarrollo Rural (1)



(1): En color verde los actores sociales mujer. (Valor medio = 81 % para el conjunto de los actores entrevistados).

Figura 39. Grado de conocimiento que los actores sociales relevantes (red social) tienen de miembros de la Junta Directiva que no forman parte de la red social (1)



(1): En color verde los actores sociales mujer. (Valor medio = 60 % para el conjunto de los actores entrevistados).

13.2. Las mujeres como fuente de capital social en la comunidad local

Una de las dimensiones importantes del capital social gira en torno a la confianza entre los actores sociales miembros de una comunidad. La confianza interpersonal, que tiene lugar en el contexto de las interacciones sociales complejas, tiene la virtualidad de facilitar la cooperación entre los diferentes actores de cara a abordar problemas u objetivos comunes. Los especialistas han identificado tres grandes tipos de confianza, la de tipo estratégico, la personal y la basada en el prestigio.

La interacción social contempla, al menos y casi siempre una combinación de los dos últimos tipos de confianza. La confianza es por tanto un recurso como un proceso, presente implícita o explícitamente en la conformación del capital social de una comunidad. Una primera aproximación a la confianza, aunque probablemente la más “grosera”, deriva de la percepción que tienen los propios miembros de un colectivo a la hora de valorar en qué medida son fuente de consejos para el resto de los miembros del colectivo, o para parte de éste. En las entrevistas que se han realizado a actores relevantes en la comarca de Guadix una pregunta específica ha estado dirigida a valorar en qué medida cada uno de los entrevistados aportaba consejos a otros miembros de la comunidad. De esta forma, el ser fuente de “consejos” para otros los convierte en fuente de capital social en el conjunto de la red social. Por tanto, antes de pasar a analizar las posiciones de los actores a partir de la información relacional, se presentan aquí los principales resultados, con una perspectiva comparada de género, en cuanto a los actores relevantes como fuente de capital social, a partir del indicador “consejos”.

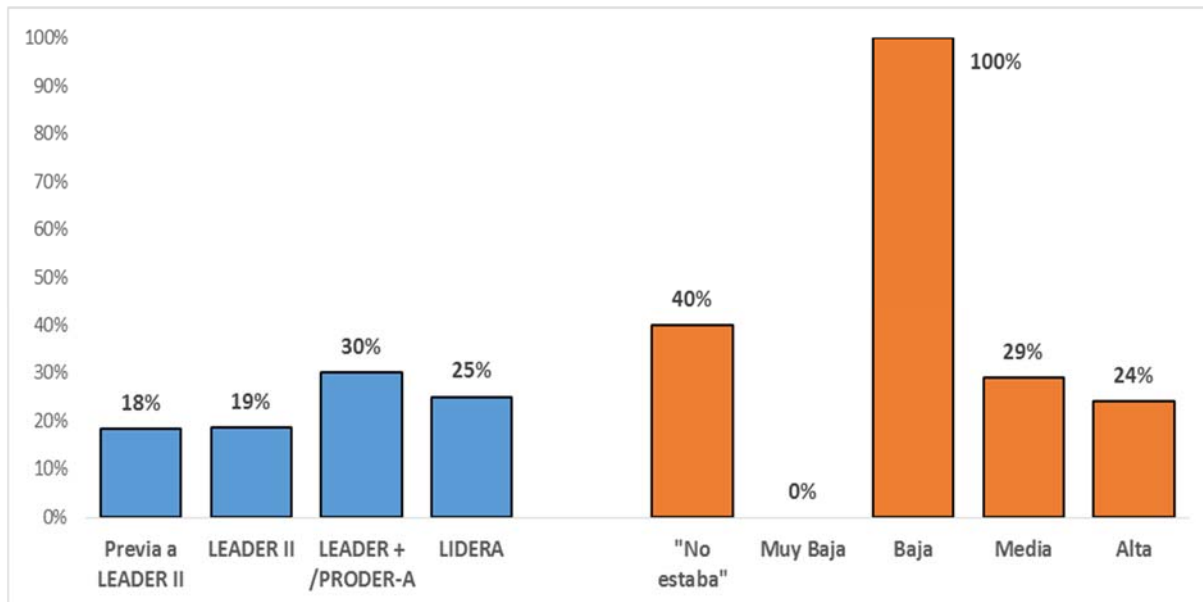
La idea inicial de los actores sociales como fuente de capital social a partir de este indicador se basa en que, dado que son actores relevantes (al menos en teoría), es posible un primer contraste de esa función en cada uno de los entrevistados, a partir de su percepción respecto de en qué medida otros actores acuden a ellos pidiendo consejos para la toma de decisiones. Es decir, el que otros actores acudan a los entrevistados implica una relación de confianza, y esta es la base del capital social. Los actores sobre los que se confía son, por tanto, una importante fuente de capital social.

Los datos a partir de la percepción de cada uno de los actores tienen una doble limitación. En primer lugar, que cada entrevistado opina sobre un aspecto en el que está implícito su prestigio, y por lo tanto podría darse una tendencia a “sobrevalorarse”. Sin embargo, en las entrevistas cuando se ha detectado este hecho se ha introducido un corrector respecto de la imagen que el entrevistado ha querido proyectar. Por lo general los resultados expresan, en este aspecto concreto, con suficiente fiabilidad lo que se pretende analizar. La segunda limitación está referida al “efecto recuerdo”. A los entrevistados se les pregunta por su percepción respecto del momento actual, pero se les pide igualmente un ejercicio de recuerdo de en qué medida esa función como fuente de “consejo” la ha desarrollado en el pasado. Aunque podrían darse fallos de memoria al tener que retrotraerse a periodos de más de 15 años, la técnica de comparación con la situación actual suele aportar un buen elemento corrector. No se ha pedido por tanto que el entrevistado midiera con precisión esa función, sino que solo estableciese la comparación; de esta forma la información obtenida es más fiable.

En la Figura 41 y en la Tabla 13.3 se recogen los principales resultados sobre esta cuestión para la comarca de Guadix. La primera conclusión es que las mujeres no han permanecido ajenas a esta función como fuente de capital social, a través de los consejos (basados en la confianza) hacia los convecinos. Este es un reconocimiento de su papel como personas relevantes desde la perspectiva de aquellos que acuden a ellas con este propósito. En segundo lugar (y en parte

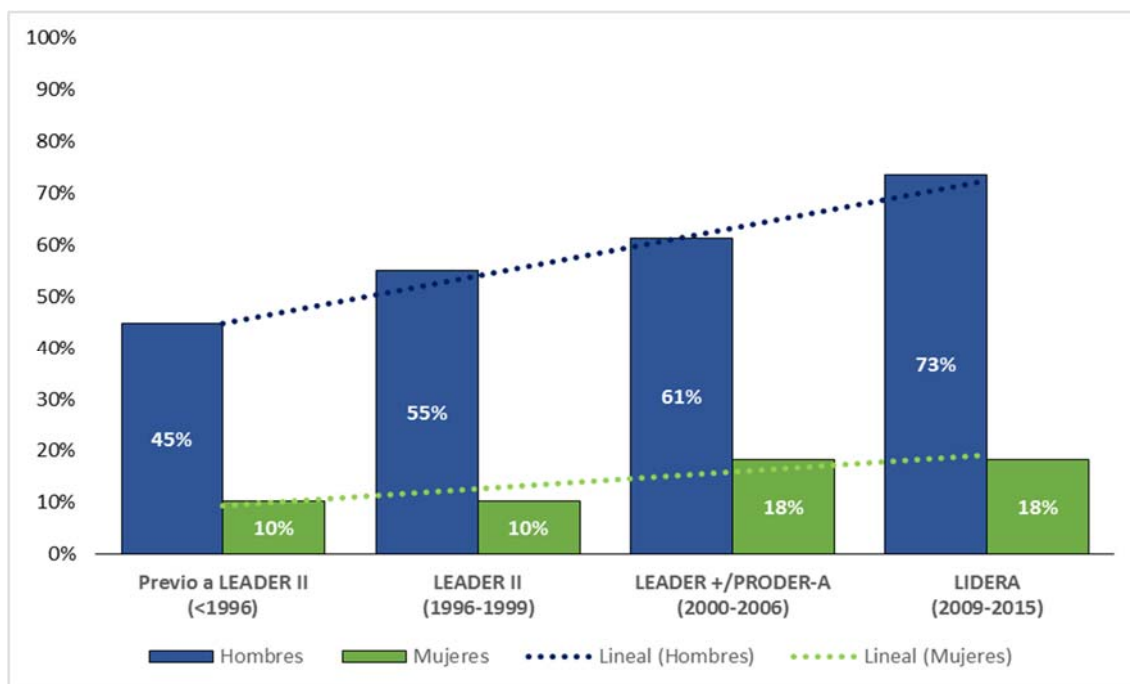
por el efecto tamaño del colectivo de mujeres) se han mantenido en unas posiciones discretas a lo largo de los años, con un máximo (respecto de los varones) en el periodo 2000-2006.

Figura 40. Las mujeres como fuente de capital social (“consejos”): actores relevantes mujeres respecto de varones (en % de mujeres sobre varones), por periodo y frecuencia de “consejos” (1)



(1): la frecuencia está referida a todos los periodos.

Figura 41. Percepción que los actores tienen respecto de su función como fuente de “consejos” para sus convecinos

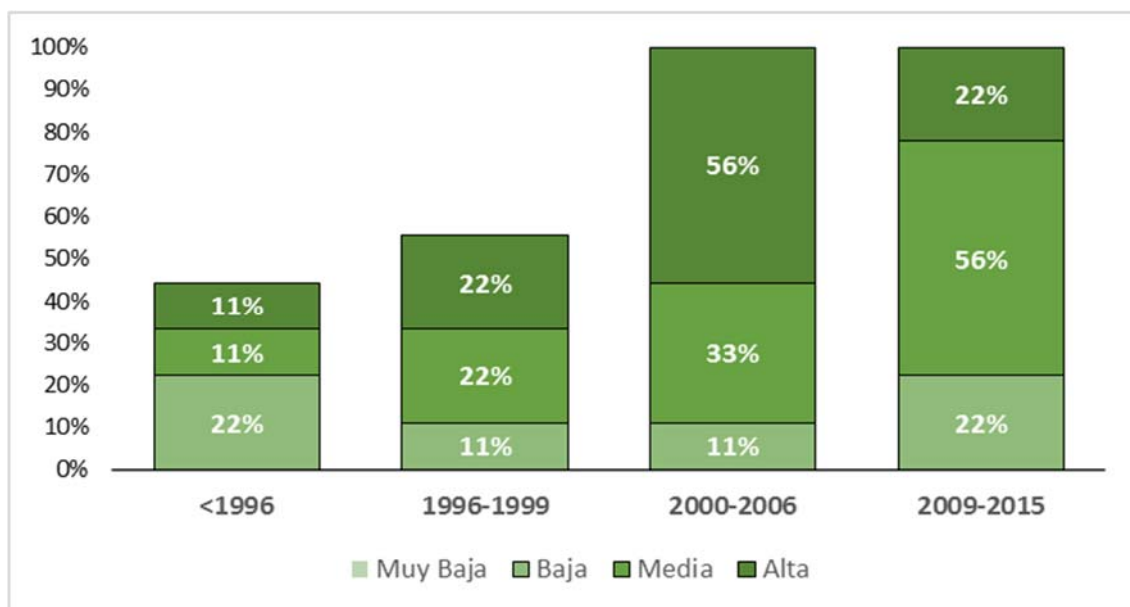


Fuente: elaboración propia a partir del trabajo de campo

En tercer lugar, se mantiene en una proporción similar las mujeres que no reconocen haber sido consultadas como fuente de consejos en cualquiera de los periodos analizados (30 % respecto de los varones, si se incluyen también los NS/NC). Lo positivo en este caso es que esa proporción se concentra en los primeros periodos, mientras que en los más recientes su protagonismo ha sido creciente. En cuarto lugar, este protagonismo tiende a concentrarse en posiciones de frecuencia media y alta: 78 % de todas las frecuencias frente al 69 % de los varones. Es decir, también aquí hay que concluir que comparativamente la cantidad de mujeres que reconocen ser fuente de consejos está por debajo de los varones, pero es igualmente cierto que aquellas que lo son, tienden a tener un protagonismo ligeramente superior como media que los varones. Todo lo anterior nos lleva a la cuarta y última conclusión, y es que estos resultados forman parte de un proceso en el que progresivamente las mujeres han sido cada vez más importantes como referencia social, mejorando especialmente desde los primeros años 2000, como puede verse en las Figuras 41 y 42.

En la Figura 41 este hecho queda claramente reflejado, y puede verse que en los dos últimos periodos, aunque obviamente con frecuencia variable, la totalidad de las mujeres han sido fuente de consejos. Debe destacarse que en ningún periodo ninguna mujer reconoce haber tenido una frecuencia "muy baja" (mientras que esto sí ocurre en los varones), y que es en el periodo 2000-2006 en el que más de la mitad de las mujeres han tenido un protagonismo más significativo, con frecuencia de consejos alta. El último periodo ha supuesto un pequeño retroceso, lo cual apuntaría hacia una menor frecuencia (y por tanto el que se haya recurrido a estas mujeres en menor medida, lo cual a su vez podría suponer, en su caso, un menor protagonismo durante el periodo de LIDERA). Sin embargo, el reducido tamaño de la muestra no permite extraer conclusiones definitivas sobre esta cuestión.

Figura 42. Percepción de las mujeres como fuente de "consejos", según periodo y frecuencia



Fuente: elaboración propia a partir del trabajo de campo

13.3. Las mujeres como capital social relacional: integración y participación satisfactoria pero menor reconocimiento y capacidad de intermediación.

En el apartado anterior se ha analizado brevemente los resultados comparados con relación a la función de los actores sociales tienen como fuente de capital social, pero a partir de la percepción que los propios actores sociales tienen de ellos mismos. Los resultados son útiles y han permitido contrastar la posición diferencial que las mujeres tienen respecto de los varones, pero también cómo esas diferencias se vienen reduciendo en los dos últimos periodos, y por otro lado cómo las mujeres cuando se reconocen con un papel activo lo es comparativamente incluso más activo que el de los varones.

Tabla 13.3: Los actores sociales como fuente de capital social (“consejos”). Diferencias de género por periodo y frecuencia (1).

		nula	NS/NC	No estaba	Muy Baja	Baja	Media	Alta	Total
Previa a LEADER II	Hombres	24%	4%	6%	22%	4%	12%	6%	100%
	Mujeres	10%	0%	2%	0%	4%	2%	2%	
LEADER II	Hombres	14%	4%	6%	10%	0%	29%	16%	100%
	Mujeres	8%	0%	2%	0%	2%	4%	4%	
LEADER +/- PRODER-A	Hombres	8%	4%	6%	6%	0%	22%	33%	100%
	Mujeres	0%	0%	2%	0%	2%	6%	10%	
LIDERA	Hombres	0%	4%	2%	22%	8%	14%	29%	100%
	Mujeres	0%	0%	2%	0%	4%	10%	4%	
TOTAL	Hombres	23	8	10	30	6	38	41	115
	Mujeres	9	0	4	0	6	11	10	27
	Mujeres / hombres	39%	0%	40%	0%	100%	29%	24%	23%

(1): Todos los % para cada periodo están calculados sobre el total de actores relevantes entrevistados (49). Los totales incluyen las frecuencias de varios periodos (de ahí que la suma sea superior a 49).

El complemento necesario y base fundamental del análisis del stock de capital social radica no obstante en una perspectiva diferente, la que se deriva de la posición de los actores en la red social, en función de las interacciones que se producen en el seno de la red social. Los resultados más importantes se resumen en la Tabla 13.3. Las principales conclusiones que pueden extraerse son las siguientes.

- En principio si se comparan los niveles de proximidad entre los diferentes actores sociales, como elemento de centralidad y cohesión en la red social, no hay grandes diferencias entre varones y mujeres. No puede decirse que las mujeres constituyan un colectivo más o menos aislado que el de los varones, con lo que en principio no hay diferencias significativas en cuanto al “coste” o la “facilidad” para acceder a las mujeres o a los varones (más allá de la diferencia en cuanto a la cantidad de mujeres en la red social).
- Esta apreciación general es válida cuando se analizan los niveles medios de proximidad en general entre uno y otro colectivo en la red social. Sin embargo, si se comparan ambos tipos de proximidad, la que se deriva de la que perciben los propios actores entrevistados (cercanía out) y la que perciben los demás respecto de cada actor entrevistado (cercanía in), aparecen diferencias significativas, pero no debidas al género sino a la propia

naturaleza del indicador. Efectivamente la percepción de los entrevistados es de elevada proximidad a otros actores en la red social, mientras que la percepción que tienen los demás es significativamente más baja. La principal razón explicativa es que las relaciones son escasamente bidireccionales, es decir, aquellas personas que un entrevistado considera como relevantes, y con las cuáles mantiene relación, coinciden muy poco con las que consideran e incluyen a ese entrevistado entre sus contactos relevantes. Esta diferencia entre los indicadores In (relaciones de entrada, es decir, nominaciones recibidas por parte de otros actores sociales) y out (relaciones de salida, o nominaciones que cada actor hace de otros actores sociales), explica buena parte de las diferencias en la dinámica de la red social, pero en este caso no introduce diferencias significativas en el comportamiento (proximidad entre actores) entre hombres y mujeres (si bien puede señalarse que el valor medio es ligeramente inferior en las mujeres -22,06 frente a 22,43-, es decir, una proximidad media algo mayor entre todos aquellos que forman parte de las redes sociales de las mujeres que de los hombres).

- Los resultados son más significativos cuando nos referimos a la actividad de mujeres y varones en la red social y al prestigio que unas y otros tienen en la misma. Así, mientras las mujeres tienen un nivel de actividad en la red social comparativamente muy similar a la de los varones (es decir, reconocen y tienen acceso a otros actores relevantes a un nivel muy similar), no ocurre lo mismo cuando se analizan las relaciones de entrada, es decir, el reconocimiento que los demás tienen de cada actor y, con ello, el prestigio que este actor o grupo de actores tienen en la red social.
- En este sentido los resultados ponen de relieve que las mujeres tienen un nivel medio de prestigio y reconocimiento en la red social inferior al de los varones. Es decir, las mujeres tienden a ser mucho menos reconocidas como actores relevantes que los varones. El que la homogeneidad sea mayor (es decir, menores diferencias entre unas y otras mujeres, respecto de los varones, entre los que hay muchas más diferencias), no compensa este desequilibrio en uno de los indicadores fundamentales de la red social, el prestigio del que gozan los actores sociales y el reconocimiento por parte de todos los demás como personas relevantes en el marco de esta red social.
- Las tendencias en lo que podríamos definir como red social más cercana, la de mayor confianza y con relaciones más intensas (indicadores Grado – Confianza), no difieren mucho de las que se han visto anteriormente. Hay diferencias por la propia naturaleza de la red en cuestión, que difiere sensiblemente de la red global, con más de 40 actores sociales, muchos de ellos desconocidos para otros actores. Las redes de confianza constituyen núcleos con un importante potencial en cuanto al capital social, y aquí también, en lo que respecta al prestigio y reconocimiento que cada actor tiene por parte del resto de los miembros de la red, las mujeres están en clara desventaja respecto de los varones. Y ello se produce, al igual que se podía ver en el indicador de grado para el conjunto de la red, pese a una actividad social (participación en la red social a través del reconocimiento y trato con otros actores) muy próxima a la de los varones.
- Una de las funciones fundamentales en la red social, y que constituyen un ingrediente básico del stock de capital social, es la intermediación. Se dispone de dos indicadores referidas a la capacidad de intermediación en la red social. De nuevo aquí se constata que las mujeres están en posiciones significativamente más desfavorables que los varones. Por un lado, con relación a la capacidad de intermediación directa, es decir, de establecer puentes entre un par de actores entre los que no hay comunicación directa, la mujer que tiene mayor capacidad de intermediación (en este caso el actor IS9), está por debajo del varón con el valor máximo (actor ES24). Los valores medios confirman igualmente esta

situación comparativamente más desfavorable en el caso de las mujeres. Por su parte, cuando se analiza la intermediación indirecta (indicador “centralidad de flujo”) estas tendencias siguen presentes, aunque las diferencias no son tan significativas. En ambos casos es igualmente importante destacar que los desequilibrios internos dentro del colectivo de mujeres tienden a ser superiores, es decir, un reducido número con valores relativamente aceptables frente al resto de mujeres que tienen valores bastante más negativos. Por lo tanto, de facto, hay una parte del colectivo de mujeres cuyo grado de integración y articulación en la red parece que es comparativa y significativamente peor, con menores niveles de prestigio y con menor capacidad de intermediación global.

De todo lo anterior cabe concluir que las mujeres, pese a una comparativamente similar integración y proximidad al resto de actores en la red social, presentan dos déficits muy claros, por un lado, son menos reconocidas que los varones como actores sociales relevantes, y por lo tanto gozan de menor prestigio en la red social. Y por otra parte, de ahí se deriva una también menor capacidad de intermediación en el conjunto de la red social. La conclusión final es que como consecuencia de todo ello el potencial de las mujeres como stock de capital social relacional es comparativamente menor que el de los varones, todo ello en un contexto en el que los diferentes indicadores no son excepcionalmente favorables para el conjunto de la red. Precisamente por ello lo aconsejable para esta red social sería una estrategia de mayor valorización del stock de capital social que suponen las mujeres en la comarca de Guadix.

13.4. La posición individual de las mujeres con relación a diferentes capacidades y habilidades en la red social

Hasta aquí se ha hablado de las mujeres y de los varones como un colectivo. Sin embargo, como también se ha señalado, en algunos de los indicadores las diferencias entre las mujeres o entre los varones son también significativas. A continuación, se expone de manera gráfica (Figuras 43 – 48) la posición de los diferentes actores sociales con relación a varios indicadores, de manera que pueda visualizarse la posición de las mujeres que forman parte de la red social de actores relevantes en cada uno de esos indicadores. Como se observa la situación se resume en que, en esencia, de entre las nueve mujeres entrevistadas y que forman parte de esta red de actores relevantes, es básicamente una mujer (IS9) la que concentra la mayor parte del reconocimiento por parte del resto de actores. Este reconocimiento va desde el prestigio que se deriva de su posición en la red social, hasta el reconocimiento directo de una serie de capacidades individuales. A una cierta distancia las mujeres I3 e I5 tienen también un cierto nivel de prestigio en la red social, pero su el reconocimiento directo de sus capacidades es ya significativamente menor, a distancia significativa de I9.

De las figuras cabe destacar igualmente que los actores sociales apenas si reconocen capacidad de innovación en alguna de las mujeres que forman parte de la red social. Dos razones pueden contribuir a ello. Por un lado, la fuerte concentración del reconocimiento de esta capacidad en un reducido número de actores; y relacionado con lo anterior, el que en la interpretación del concepto de “innovación” pueda haber algún sesgo (por ejemplo identificación con “innovación tecnológica”, pese a que durante la entrevista se ha aclarado que el concepto incluye también la innovación social o de cualquier otro tipo).

El actor IS9 es sin embargo reconocido, muy claramente, como persona con una elevada capacidad de comunicación, a mucha distancia de otros muchos varones y también del resto de las mujeres. Aun así el actor I5 también está en una buena posición en el conjunto de la red social, al menos con relación a esta capacidad. Ambas mujeres (IS9 e I5) destacan también, aunque en posiciones modestas, en cuanto a su capacidad para dar consejos, en un contexto

en el que el reconocimiento de esta capacidad se concentra en 6 actores (que concentran $\frac{3}{4}$ partes de ese reconocimiento global).

Una tendencia muy similar se produce a la hora de valorar el que un actor ocupe puestos relevantes en la comarca. En este caso la concentración es mucho mayor en torno a dos actores varones, con perfiles no obstante diferentes (técnico uno –T45-, e institucional y económico otro –IE7-). El reconocimiento a la relevancia de los puestos que ocupan las mujeres es en este caso muy modesto, aunque aparecen igualmente los dos actores sociales más relevantes (IS9 e I5).

Y finalmente, a la hora de valorar otras habilidades, en el cómputo global la mujer con mayor prestigio ocupa un octavo lugar en el conjunto de la red social (que no desmerece en absoluto, dado que estamos ante una red de tamaño grande), y de ella se valoran especialmente su grado de implicación así como aptitudes personales que la hacen ser relevante de cara a las diferentes iniciativas en su respectivos ámbitos, principalmente el institucional.

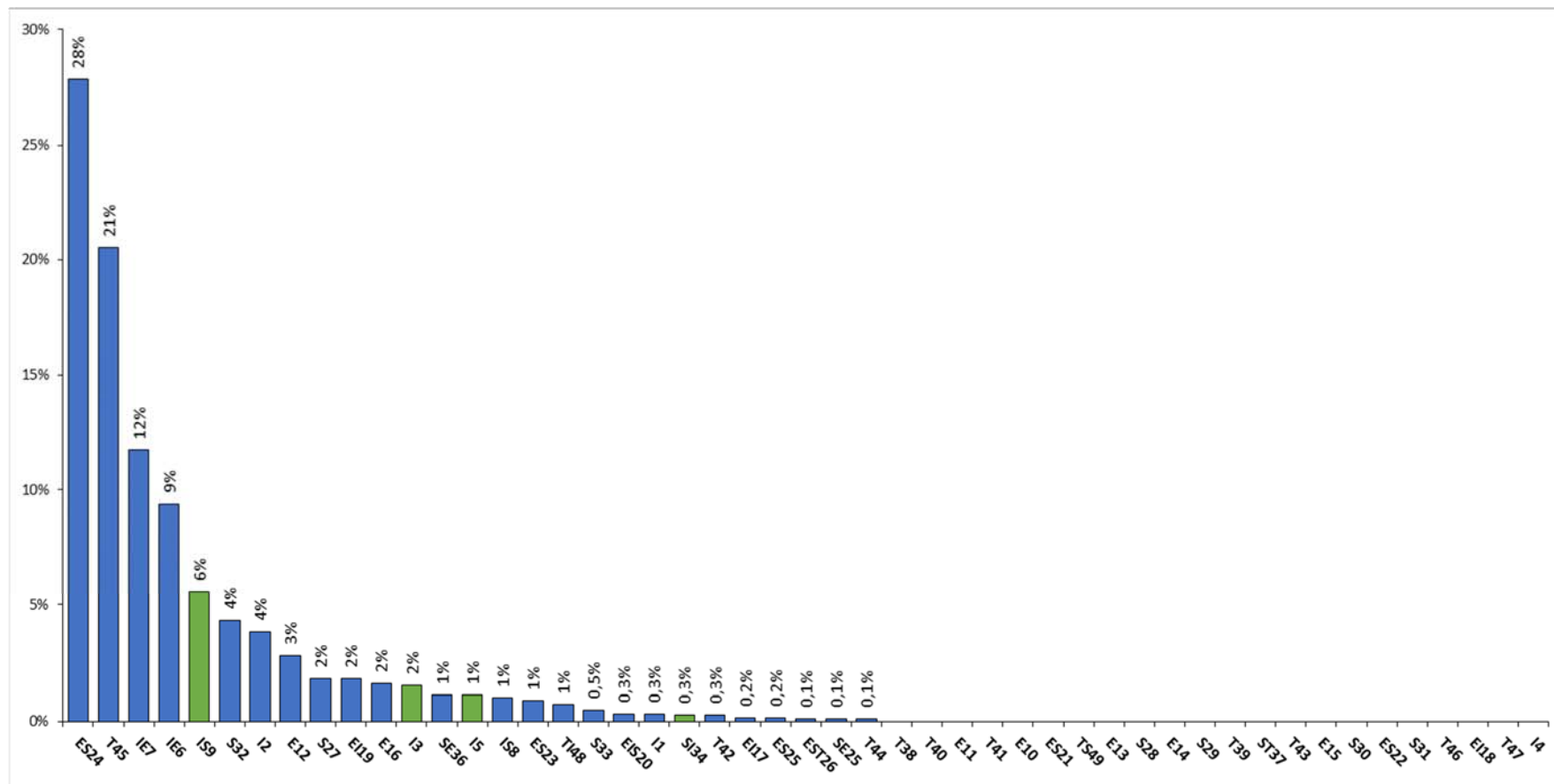
Por lo tanto, de esta información se puede extraer que el papel de las mujeres en la red social es significativo en básicamente dos casos, que son los que concentran el mayor prestigio y el mayor reconocimiento por parte del resto de actores. En particular se trata de actores con una proyección institucional. Sin embargo, las mujeres con perfil de actor económico, social o técnico ocupan posiciones menos centrales y, en definitiva, menos relevantes, en el conjunto de la red social de los actores más relevantes desde el punto de vista de los procesos de desarrollo socioeconómico en el territorio.

Tabla 13.4: Indicadores de centralidad y prestigio. Diferencias de género (1).

	Grado (IN)		Grado (OUT)		Cercanía (IN)		Cercanía (OUT)		Intermediación		Centralidad de Flujo		Grado (IN_Confianza)		Grado (Out_Confianza)	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Valor Máximo	72,92%	29,17%	47,92%	45,83%	30,97	33,57	16,16	16,05	21,01%	15,36%	13,13%	11,41%	34,38%	1,56%	6,25%	4,69%
Valor Mínimo	2,08 - 0	2,08 - 0	2,08 - 0	2,08 - 0	2,04	2,04	2,04	2,04	0,03 - 0	0,06 - 0	0,03 - 0	0,19 - 0	0	0	0	0
Media global	14,41		14,41		22,36		13,38		2,16		2,01		2,33		2,87	
Media por género	15,76	9,17	14,64	13,54	22,43	22,06	14,05	13,21	2,24	1,82	2,1	1,67	2,76	0,63	3,01	2,34
Desviac. Estand.	16,21		10,6		7,44		2,57		4,55		3,07		5,63		1,73	
Desviac. Estand. Por género	17,51	9,01	9,89	13,83	7,44	8,2	2,12	4,01	4,6	4,8	3,03	3,48	6,3	0,81	1,64	1,84
Coefficiente de Variación	112%		74%		33%		19%		211%		153%		242%		60%	
Coefficiente Variación por género	111%	98%	68%	102%	33%	37%	15%	30%	205%	264%	144%	208%	228%	129%	54%	79%

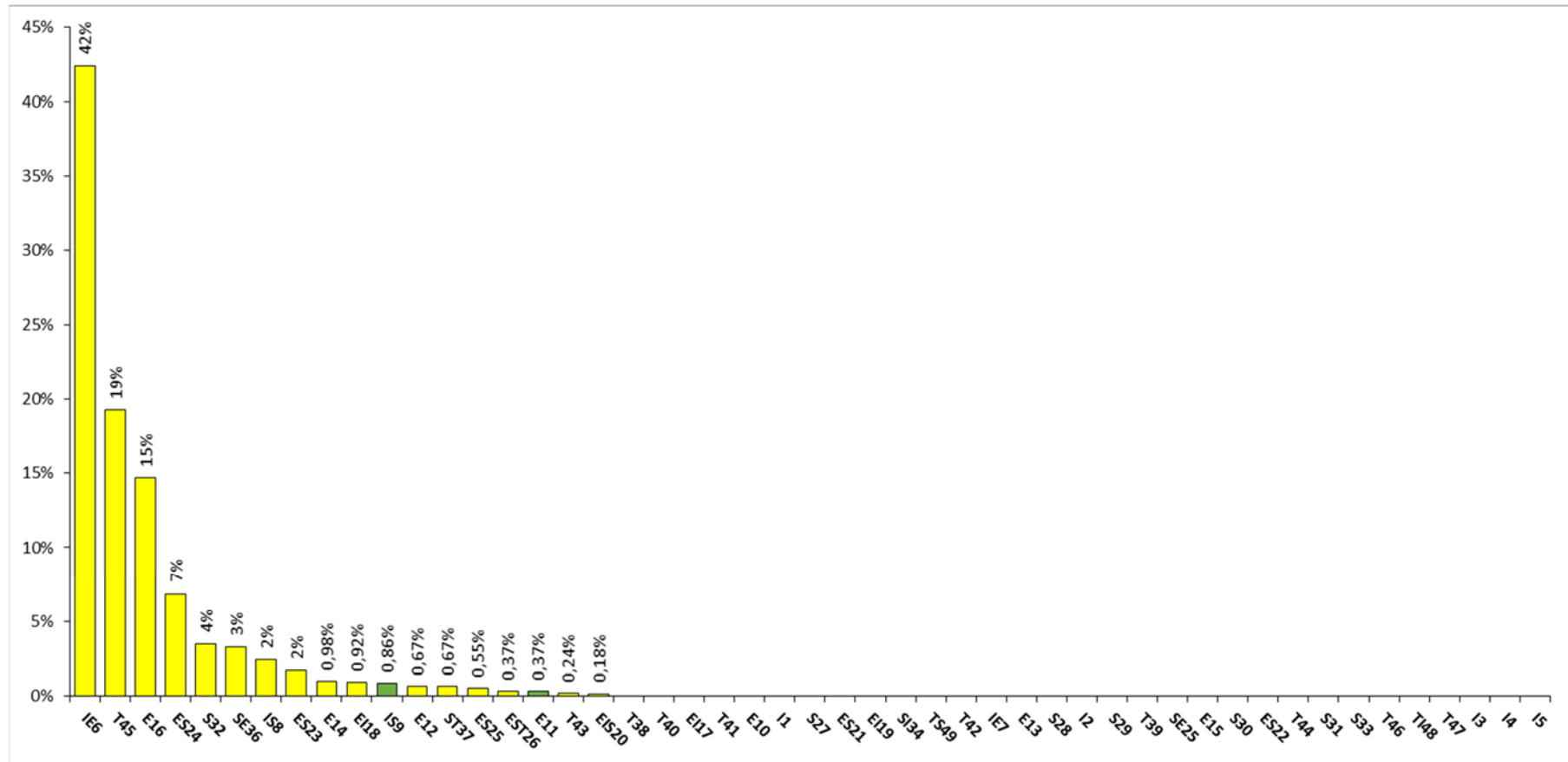
(1): La centralidad de grado – confianza se refiere a la red de relaciones más próximas y estrechas de los diferentes actores sociales.

Figura 43. Nivel de prestigio (liderazgo) en la red social (1)



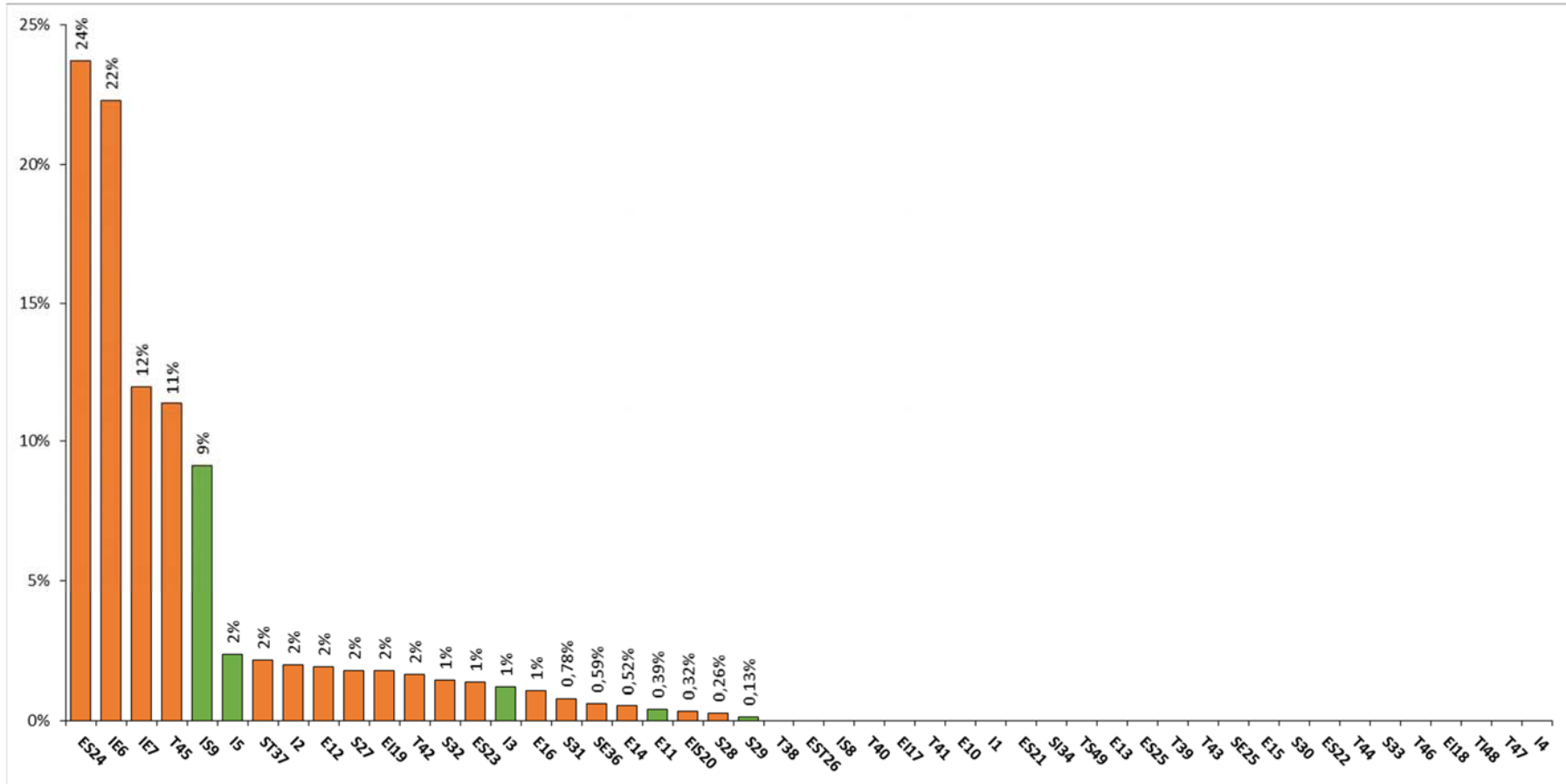
(1): a partir del indicador grado de entrada, que mide el reconocimiento de contacto y relaciones desde el resto de actores. Los actores más prestigiosos suelen coincidir también con aquellos con mayor capacidad de liderazgo. En color verde los actores sociales mujeres.

Figura 44. Capacidad de innovación (según el resto de actores de la red social) (1)



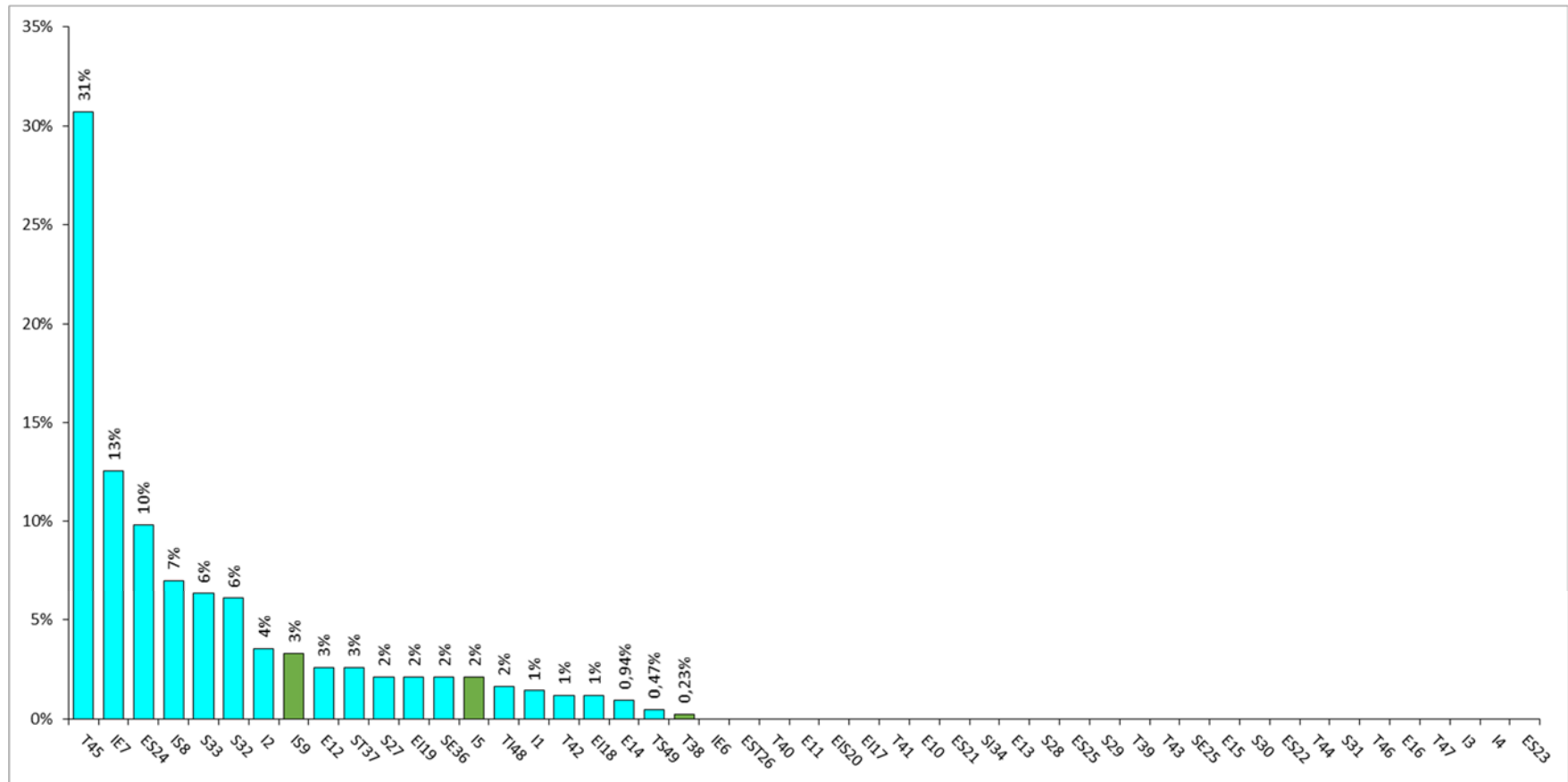
(1): Proporción de actores entrevistados que reconocen que el actor X_1 , X_2 , X_n tiene capacidad de innovación. En color verde los actores sociales mujeres.

Figura 45. Capacidad de comunicación (según el resto de actores de la red social) (1)



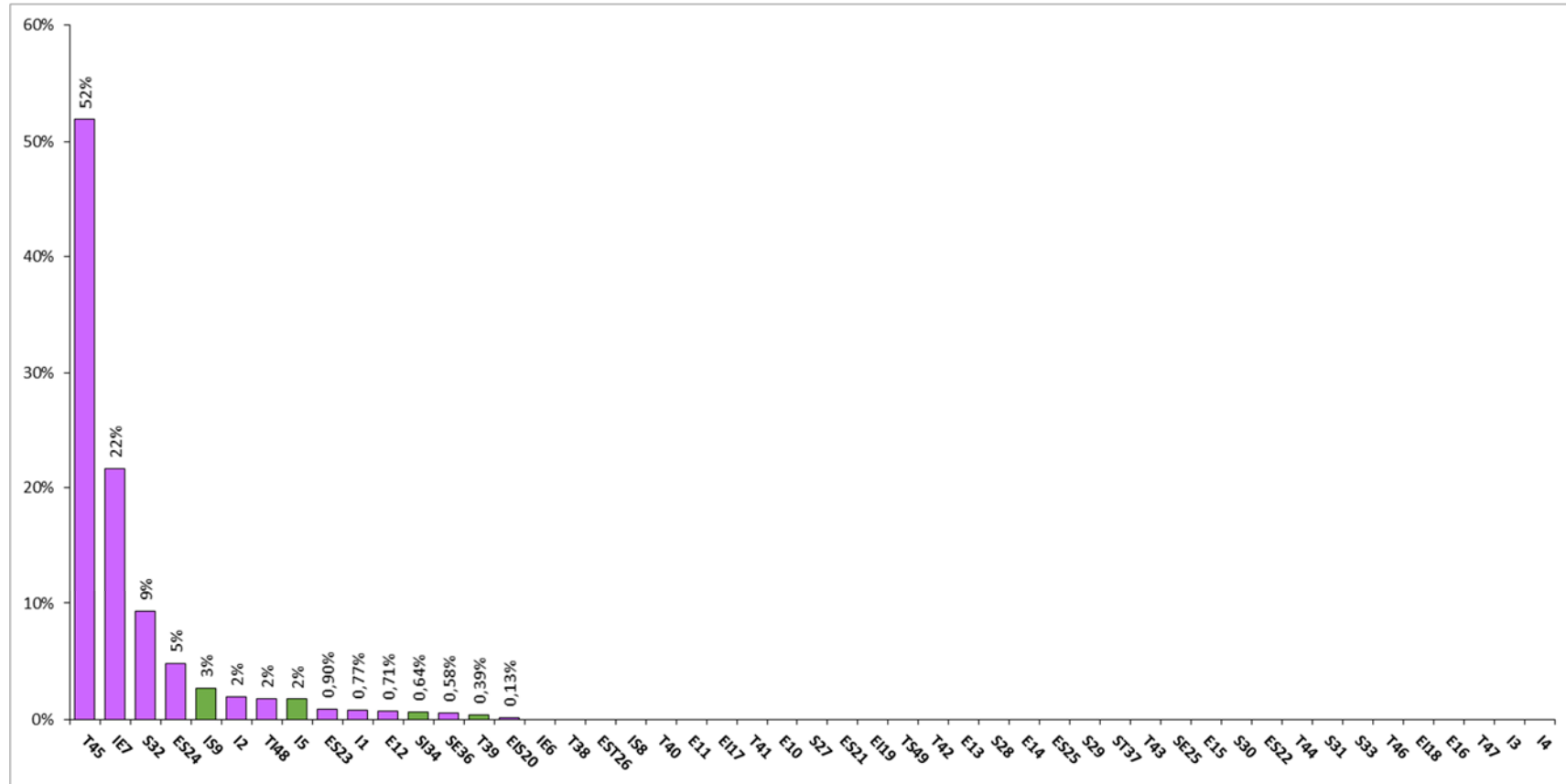
(1): Proporción de actores entrevistados que reconocen que el actor X_1 , X_2 , X_n tiene capacidad o habilidad de comunicación. En color verde los actores sociales mujeres.

Figura 46. Capacidad de dar consejos a los convecinos (según el resto de actores de la red social) (1)



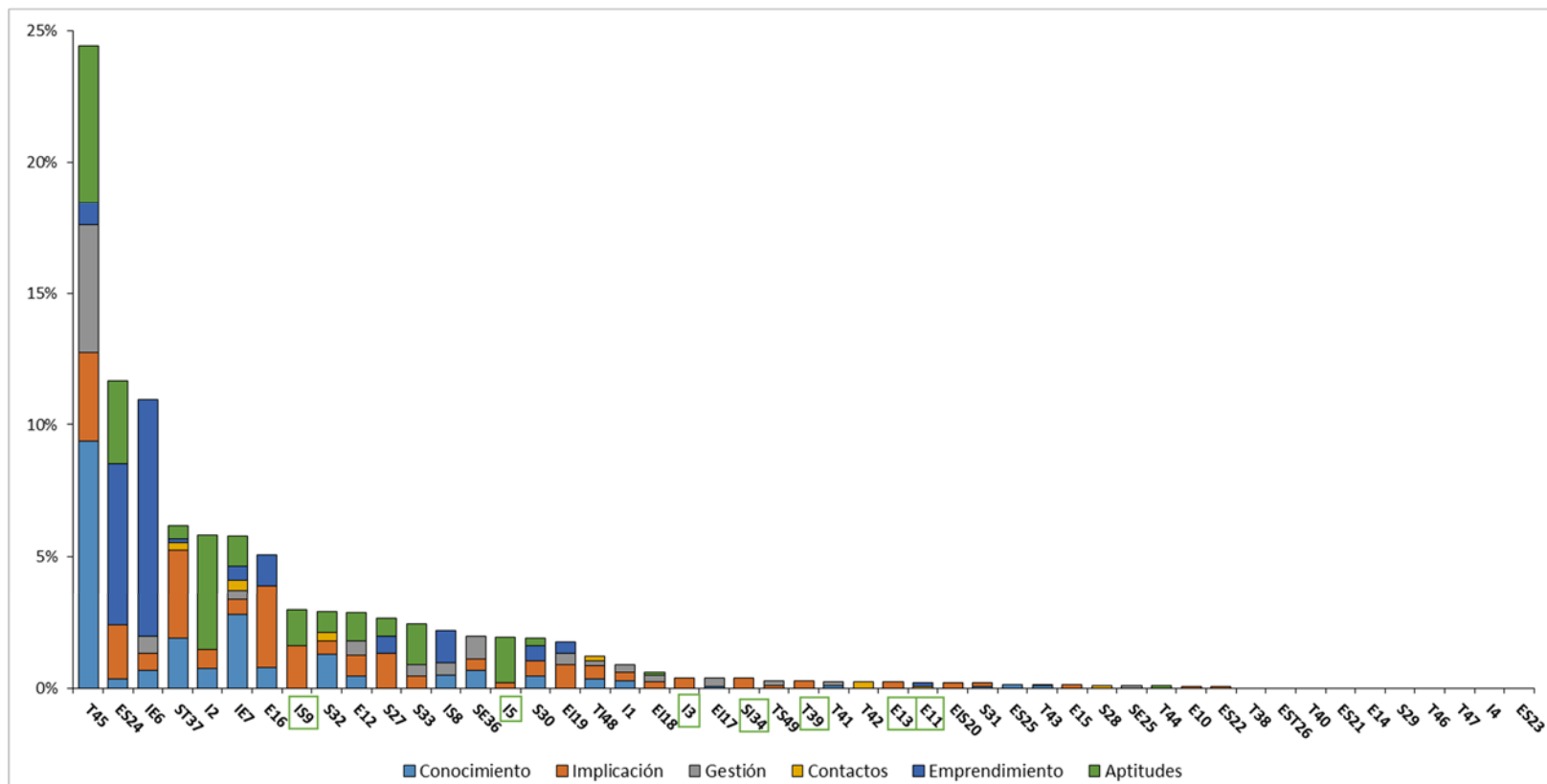
(1): Proporción de actores entrevistados que reconocen que el actor X_1 , X_2 , X_n tiene capacidad o habilidad de comunicación. En color verde los actores sociales mujeres.

Figura 47. Percepción que tienen los actores sobre estar posicionado en "puestos relevantes" (1)



(1): Proporción de actores entrevistados que reconocen que el actor X_1 , X_2 , X_n ocupa un puesto de relevancia social, económica, técnica o institucional. En color verde los actores sociales mujeres.

Figura 48. Percepción que tienen los actores otras habilidades (1)



(1): Los actores sociales mujeres se indican por el recuadro verde en su identificador. Proporción de actores entrevistados que reconocen que el actor X_1 , X_2 , X_n tiene cada una de las capacidades o habilidades señaladas. “Conocimiento”: que el actor social en cuestión es una persona con conocimientos amplios sobre su ámbito de trabajo; “implicación”: que el actor social muestra una implicación destacada en los procesos de desarrollo, tanto en su sector como, en su caso, en la estrategia de desarrollo territorial; “gestión”: que el actor social destaca por su demostrada capacidad de gestión, en cualquiera de los ámbitos en los que participe; “contactos”: que el actor social está bien relacionado y tiene una buena red de contactos; “emprendimiento”: que el actor social tiene una destacada capacidad de toma de decisiones y emprendimiento con relación a iniciativas diversas; “aptitudes”: que el actor social tiene aptitudes personales relevantes de cara a los procesos de desarrollo.

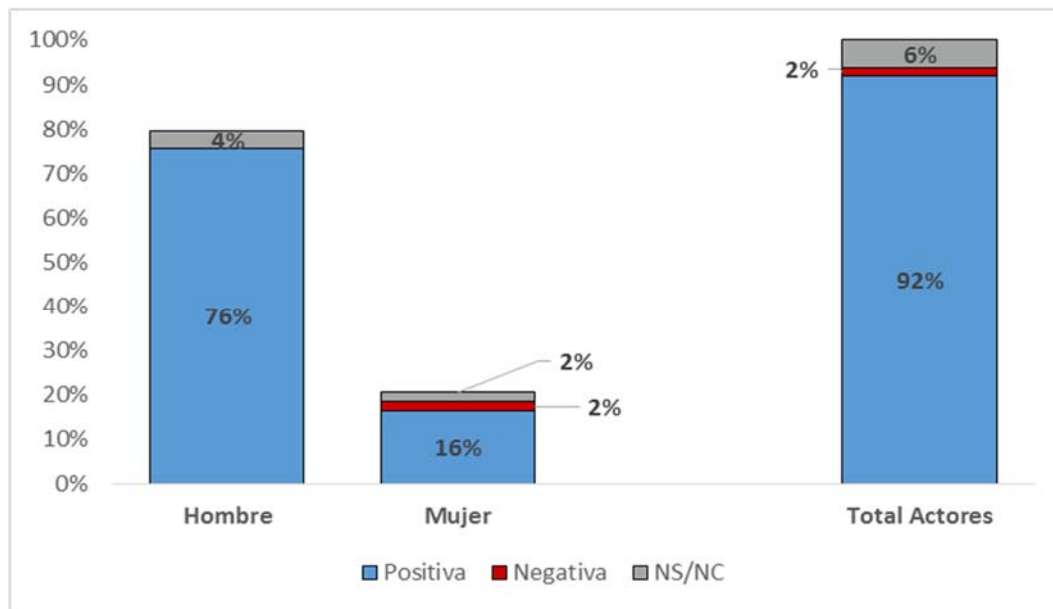
14. VALORACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO RURAL POR LOS ACTORES RELEVANTES DE LA COMARCA

Hace 22 años que la Comarca de Guadix puso en marcha los programas de desarrollo rural en el territorio, tanto de ámbito europeo (LEADER) como nacional (PRODER). Actualmente nos encontramos a las puertas de un nuevo horizonte de programación (2016-2020), por ello resulta interesante conocer cómo valoran los distintos tipos de actores relevantes de la comarca, desde su experiencia y con el paso del tiempo, el trabajo que han desempeñado los programas en su territorio. El conocimiento de las valoraciones es útil para localizar cuáles son los problemas tanto desde el punto de vista del género como desde el punto de vista municipal y de la tipología de actores del territorio, con la finalidad de buscar posibles soluciones.

14.1 La perspectiva de género en la valoración de los PDR

Si analizamos la valoración que realizan los actores relevantes de la comarca de forma general a lo largo de estos años, esta es prácticamente inmejorable (Figura 49). El 92% de los actores piensa que los programas de desarrollo rural han sido una herramienta muy positiva para la comarca, ya que han supuesto una vía de entrada de financiación/inversión al ámbito local, han permitido la creación de Pymes y han supuesto una fuente de apoyo para las asociaciones.

Figura 49. Valoración del conjunto de programas de desarrollo rural según género (%)



Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas (Guadix, Junio 2015)

La valoración negativa a los programas es casi inapreciable en los actores. Solo el 2%, que equivale a un actor, piensa que estos programas no han sido una herramienta positiva para el territorio, ya sea por los proyectos o sectores financiados, la falta de difusión de información desde los GAL, la mayor burocratización de los programas, el aumento del tiempo de espera

para la concesión de las ayudas, etc. lo cierto que es que algunos de estos problemas exceden la capacidad de gestión y decisión del propio GAL Comarca de Guadix. Dentro de este análisis general es destacable que el 6% de los entrevistados no tenían una valoración clara de los programas de desarrollo, por lo que se abstuvieron y no dieron ningún tipo de valoración a los mismos.

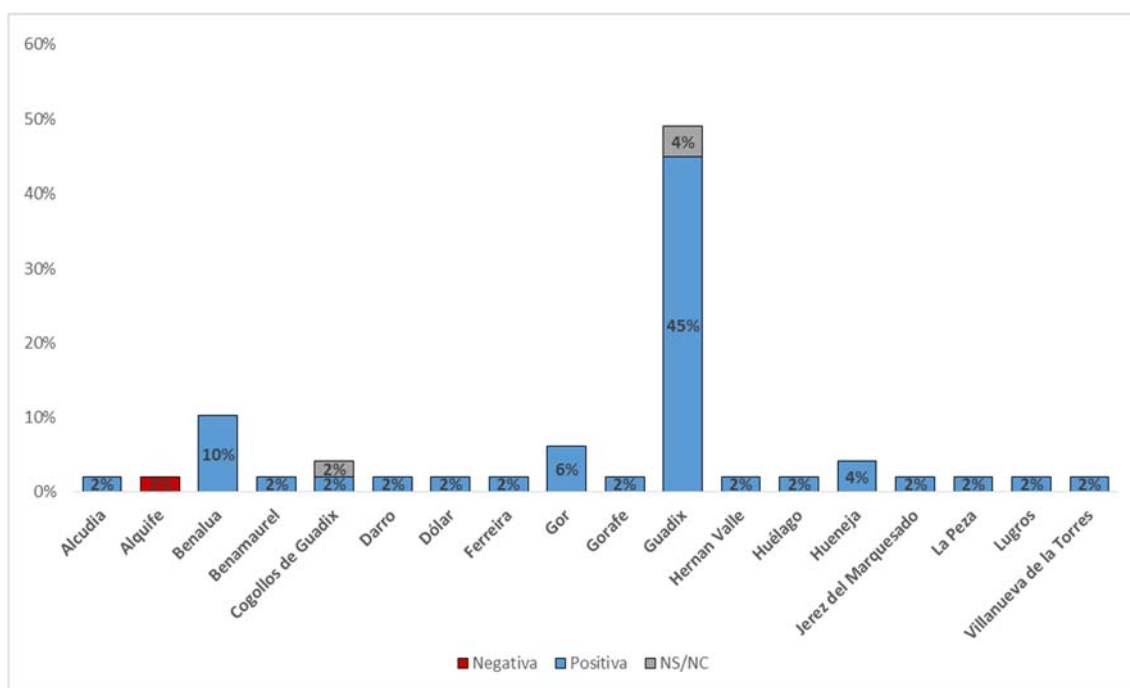
La valoración negativa a los programas resulta inapreciable en los actores relevantes. Tan solo un 2% de los mismos, lo que equivale a un único actor, opina que estos programas no han sido una herramienta positiva para el territorio. Entre los motivos para esa valoración se encuentran la mayor burocratización de los programas, el aumento del tiempo de espera para la concesión de las ayudas, el tipo de proyectos o sectores financiados etc. Lo cierto es que algunos de estos problemas exceden la capacidad de gestión y decisión del propio GAL Comarca de Guadix.

Si se analiza la valoración de los programas de desarrollo desde una perspectiva de género (Figura 14) podemos observar que tanto la mayoría de hombres como de mujeres tienen una visión positiva de los mismos (76% y 16% respectivamente) y, por tanto, no encontramos diferencias significativas en la valoración de los programas de desarrollo rural desde el punto de vista del género. Sin embargo, es el género femenino donde encontramos la valoración negativa del programa, mientras que en los hombres no hay ninguna valoración negativa. Por último, con respecto al porcentaje de actores que no tienen una opinión clara sobre los programas de desarrollo es ligeramente superior en los hombres (4%) que en las mujeres (2%), pero no sigue un patrón claro.

14.2 La perspectiva territorial en la valoración de los PDR

Si el análisis se centra en el municipio de origen de cada uno de los entrevistados (perspectiva territorial) (Figura 50), se puede observar que las valoraciones negativas provienen de un municipio en particular (Alquife). Se ha detectado que el número de entrevistas en la zona Sur de la comarca, especialmente en la subcomarca del marquesado (municipios próximos a Alquife como Albuñan, Aldeire, La Calahorra o Lanteira) ha sido muy reducido, por lo pensamos que se deberían analizar las causas de este hecho e intentar llevar a cabo en esta subcomarca acciones que cambien esta falta de presencia y valoración de los programas de desarrollo rural. A pesar de esta pequeña discordancia, lo predominante en el resto de municipios de la comarca de Guadix es la valoración positiva de los programas de desarrollo rural, destacable es el caso del municipio de Guadix que por sí solo acumula casi la mitad de las valoraciones positivas (45%). Este gran número de valoraciones en Guadix guarda relación a que el mayor número de entrevistados fueron de este municipio. No obstante, no encontramos diferencias significativas destacables en la valoración de los programas de desarrollo rural desde el punto de vista territorial.

Figura 50. Valoración del conjunto de programas de desarrollo rural según municipios (%)



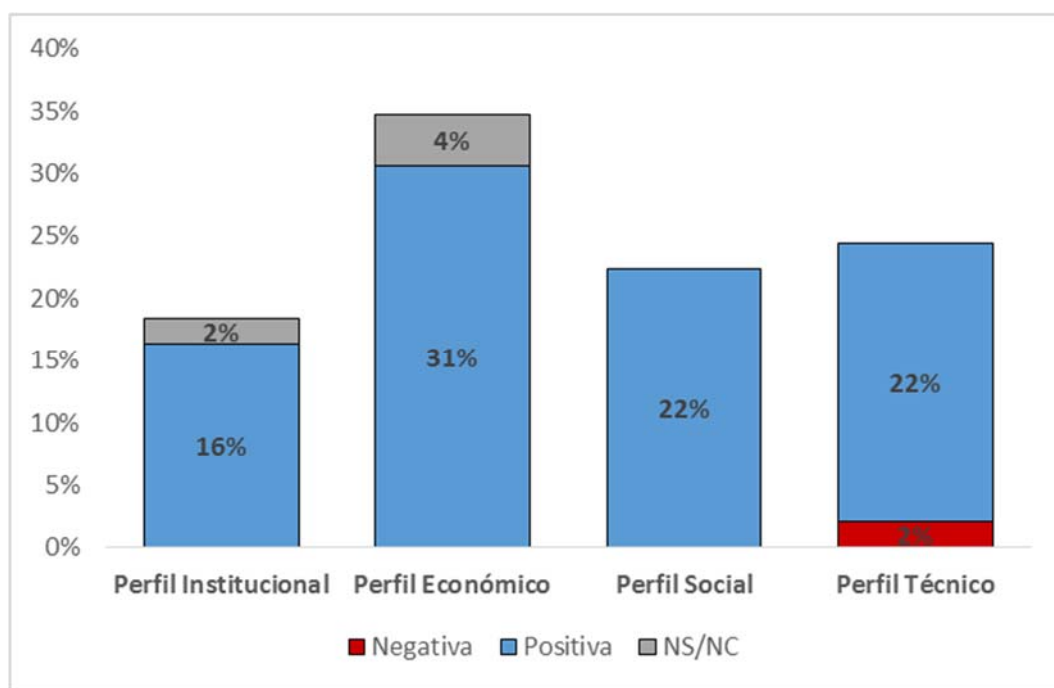
Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas (Guadix, Junio 2015)

14.3 La tipología de actores y la valoración de los PDR

Relacionar la valoración de los programas con otros factores nos permite encontrar pequeños matices muy interesantes. Por este motivo, en la Figura 51 se ha interrelacionado la valoración con la tipología de sectores a los que pertenecían los entrevistados. El perfil económico es el que concentra un mayor número de valoraciones positivas con respecto al resto de sectores pero está relacionado con el número de entrevistados, es decir, el número de actores económicos entrevistados fue mayor que el resto de sectores (resulta pertinente recordar que para entender el prestigio y/o confianza de las redes sociales o el capital social no es necesaria una delimitación equilibrada de actores por sectores de actividad, sino que se escogen los actores realmente relevantes para la zona de estudio).

En los otros tres perfiles (institucional, social y técnico) la totalidad de los mismos valoran positivamente los programas. Aunque la única valoración negativa proviene del perfil técnico, no obstante, como se ha ido destacando anteriormente, es un hecho puntual, asilado y que no rompe la tendencia. Con respecto a los actores que no tenía una opinión clara al respecto o se abstuvieron de contestar si los programas habían sido positivos o negativos, estos se concentran en dos sectores principalmente, perfil económico e institucional (4% y 2% respectivamente), lo que llama la atención, ya que estos dos sectores concentran un alto grado de prestigio y la confianza.

Figura 51. Valoración del conjunto de programas de desarrollo rural según tipología de actores (%)



Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas (Guadix, Junio 2015)

En conclusión, más del 90% de los entrevistados valoran muy positivamente la implantación de los programas de desarrollo rural y la gestión de estos en la comarca de Guadix. Sin embargo, hay un porcentaje no muy alto pero significativo de “indecisos” que no tienen claro cómo valorar los programas de desarrollo rural. Dentro de esta valoración positiva, casi unánime, encontramos un caso puntual y aislado dentro del territorio que valora negativamente los programas de desarrollo rural. Esta misma tendencia se comprueba en la vertiente territorial del análisis. Casi la totalidad de los municipios que conforman la comarca tienen una visión positiva, pero es la subcomarca del Marquesado donde se encuentra la valoración negativa, por lo que habría que prestar atención a esta área e intentar identificar el problema para poder plantear posibles soluciones para mejorar en este aspecto. Por último, en el análisis de los perfiles sectoriales de los entrevistados se ha podido comprobar que la mayoría tienen una consideración positiva de los programas, aunque es en los técnicos donde encontramos la nota negativa.

15. LA INTERMEDIACIÓN EN LAS REDES PERSONALES

15.1. El concepto de brokerage: intermediación en las redes personales

15.1.1. Idea básica de la intermediación en la red personal

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.

Si la presencia de relaciones entre actores es fundamental, también lo es la capacidad de establecer esas relaciones entre actores que no mantienen relación entre ellos. Surge así la figura, absolutamente fundamental, de los intermediarios en las relaciones, es decir, aquellos actores sociales que son capaces de poner en contacto a otros. Este apartado está destinado al análisis de la capacidad de relación de los actores en la red social, hecho que puede condicionar y/o guiar acciones o actuaciones de cara a mejorar la eficacia de la red social. Es decir, responde al reto, y necesidad, de poner en relación aquellos actores (en nuestro caso van a ser colectivos) que NO están relacionados de manera directa en la red social.

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. Una de las dudas que surge en el análisis de redes sociales es cómo se relacionan esos colectivos, aspecto que también es fundamente en las estrategias de desarrollo territorial, en las que uno de los elementos básicos es la integración entre actividades y colectivos, así como la articulación entre los actores sociales de los diferentes territorios. En las redes sociales habitualmente tales relaciones se establecen a partir de una serie de actores clave, que por razones diferentes tienen conexiones con actores de diferentes colectivos. Son actores privilegiados y a la vez estratégicos en el desarrollo.

Es evidente que es estratégico detectar a esos actores que son capaces de intermediar y constituirse en puentes en las relaciones entre diferentes grupos o subgrupos. 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 hace 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. Obviamente 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 a analizar la capacidad de intermediación de los actores en la red social, diferenciando varios colectivos en función de dos grandes criterios, el tipo de actividad principal del actor y la posición del actor en la red social en cuanto a su nivel de prestigio. Detalles sobre estas cuestiones se explican en el apartado siguiente.

15.1.2. Intermediación en función de criterios: tipo de actividad principal - actor vs nivel de prestigio

En este análisis de la red social se trabaja con dos tipos de criterios, cada uno de ellos con su propia fundamentación. En primer lugar, se 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 en representación de su municipio o 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 asignar cada actor a uno de los cuatro grandes grupos de actividades, institucionales, económicos, sociales y técnicos.

El primero de los colectivos está relativamente bien identificado, e incluye aquellos actores con dedicación importante a las cuestiones públicas, principalmente alcaldes y concejales. El segundo de los colectivos incluye principalmente empresarios, agricultores y, en su caso, pescadores, es decir, aquellos actores que son considerados relevantes por su actividad

empresarial (de lo cual puede incluso derivarse su participación en órganos de representación empresarial o agraria, pero siendo manteniendo su actividad privada como la principal). El tercero de los colectivos incluye principalmente actores vinculados a organizaciones de tipo social, entendiendo por tal unos ámbitos muy variados que van desde las asociaciones de amas de casa, hasta las asociaciones culturales, musicales, así como, en su caso, cualquier tipo de organización de tipo ambientalista. Es frecuente que estas organizaciones tengan un carácter formal, pero como es habitual en el 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). Por último, el cuarto de los colectivos está también relativamente bien definido, por cuanto en él se incluyen aquellos actores que desarrollan funciones técnicas en su actividad diaria. A la hora de definir a los actores relevantes en la red social ya hay implícitos una cierta restricción, de manera que en este caso los técnicos que aquí están presentes 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 rural 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 lo tanto, un primer criterio a aplicar es la diferenciación entre estos cuatro grandes colectivos, y en esta sección se analiza la intermediación existente entre ellos y el papel que pueden tener determinados actores individuales.

Pero es sabido que los actores sociales no se organizan y funcionan 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 (que algunos autores identifican con el grado de poder que ese actor tiene en la red social).

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 definido cuatro grandes colectivos. En primer lugar, los actores que constituyen la élite, constituida por aquellos actores 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 reducidos o 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, incluso marginales, en la red social. Por último, el cuarto colectivo

de actores incluye aquellos que, pese a haber sido definidos previamente como relevantes (preselección a partir de los informadores clave, en este caso el grupo de desarrollo rural), el resto de actores entrevistados o bien los consideran poco relevantes, o mantienen con ellos pocas o nulas relaciones. Con frecuencia aquí se incluyen actores que ocupan posiciones totalmente marginales en la red social, e incluso algunos pueden aparecer completamente aislados.

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.

Aunque estaba implícito en lo señalado anteriormente, el 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.

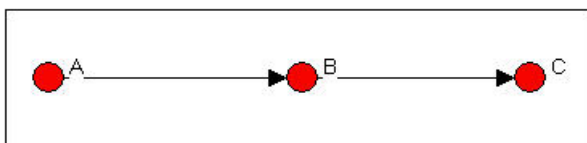
En las siguientes secciones se analizan los resultados, por un lado con relación a la organización de los colectivos de actores en función de su actividad predominante, y por otro con relación a su posición en la red social entendiendo por tal, a estos efectos, el nivel de prestigio de los actores. No obstante, previo al análisis de resultados ha de introducirse una consideración adicional, fundamental para entender el papel que los actores juegan en las relaciones entre colectivos en la red social.

15.2. Las cinco funciones de intermediación en las redes sociales personales

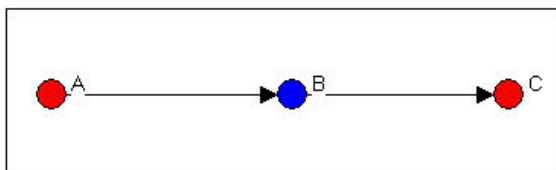
Hasta aquí se ha comentado que los actores sociales se organizan de manera informal en colectivos en función de criterios diversos (tipo de actividad predominante o nivel de prestigio en la red social, a los que puede añadirse, aunque no se ha incluido en esta fase del análisis, la

pertenencia a municipios). Por lo tanto, una cuestión clave, también de cara a los procesos de desarrollo, es qué colectivos pone en relación el actor en cuestión.

Hay cinco grandes posibilidades, que se entenderán mejor a partir del siguiente ejemplo. A, B y C son actores que pertenecen al mismo colectivo (color rojo), como podrían ser actores institucionales. El actor B pone en relación a A con C; por lo tanto, el actor B es el que actúa como intermediario, como podemos ver en la siguiente figura. A esta función se le denomina **coordinador**, en la medida en la que pone en relación actores de su mismo colectivo (ej. un alcalde, B, que pone en relación al alcalde de otro municipio (A), con el alcalde o concejal de un tercer municipio (B)).

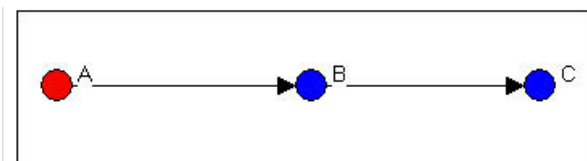


Otra posibilidad es que el actor B pertenezca a un colectivo diferente (ej. técnico), como podemos ver en la siguiente figura.



En este caso a la función que desarrolla el actor intermediario (B), por ejemplo un gerente, se le denomina **consultor**. Su función aquí es poner en contacto o facilitar las relaciones entre actores que, pese a pertenecer al mismo colectivo (alcalde A y alcalde B), no están en contacto.

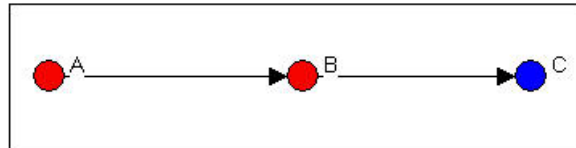
Una tercera posibilidad es la de un actor, por ejemplo el técnico (B) pone en contacto a un actor de un colectivo diferente (alcalde A), con un compañero, de su mismo colectivo (técnico C).



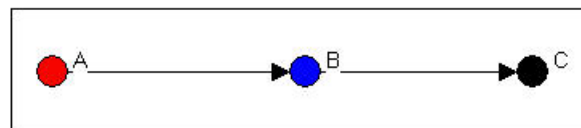
A esta función se le denomina **gatekeeper**, porque el actor en cuestión está aportando relaciones hacia su propio colectivo, el de los técnicos en este ejemplo, desde otro colectivo diferente, el de los actores institucionales.

Una cuarta posibilidad es la del actor que pone en conexión a personas de su propio colectivo con un tercer actor perteneciente a un colectivo diferente. Si en el ejemplo anterior el actor B

aportaba relaciones al colectivo, ahora está tendiendo puentes con un colectivo diferente. Por ejemplo si B es un actor institucional, lo que está haciendo este alcalde es poner en relación a otro alcalde (A) con, por ejemplo, el técnico del grupo de desarrollo (C). A esta función de intermediación entre el colectivo del actor con otro diferente se le denomina **representante**, es decir, el actor B está “representando” a un compañero (de su mismo colectivo) ante un tercer actor.



La última opción posible es que los tres actores pertenezcan a colectivos diferentes. En este caso, por ejemplo, el actor B (que puede ser un alcalde), pone en relación a un empresario (A) con un técnico (C). A esta función de intermediación entre colectivos diferentes se le denomina **conector**.



En todos los casos es evidente que los actores A y C, pertenezcan o no a colectivos diferentes, pueden llevar a cabo el esfuerzo de establecer relaciones directas, si el actor A precisa contactar con el actor C. Pero es evidente, y así lo pone de relieve toda la teoría sobre capital social, que el establecimiento de relaciones tiene no solo unos costes (fricción) que pueden hacer incluso complicado que el actor C atienda el intento de A de establecer relación. En estos casos la presencia del actor B es fundamental, de manera que no solo el esfuerzo de establecer la relación se minimiza de manera muy significativa, sino que las “nuevas relaciones” entre A y C tienden a ser más rápidas, fluidas y consistentes cuando un tercer actor (B) actúa como puente, como es 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 el reto a abordar es, por ejemplo, un colectivo de empresarios y/o agricultores muy desorganizado o poco relacionado entre sí, es fundamental detectar aquellos actores con mayor capacidad de coordinación (primer tipo de intermediación). Si, por el contrario, estamos ante una situación en la que hay dos o más colectivos, de empresarios (A), agricultores o pescadores (C), muy organizados, relacionados y cohesionados internamente, pero con muy escasas relaciones entre ellos, interesará detectar actores capaces de actuar como *gatekeepers*, representantes o conectores. Si en el ejemplo pretendemos que mejoren las relaciones y la unidad de acción (por ejemplo de cara a la estrategia de desarrollo) entre empresarios y agricultores, el gatekeeper será un agricultor bien posicionado en la red (tal vez vinculado a algún sindicato agrario, lo que le permitirá a su vez ser un buen coordinador

interno); el representante sería un empresario igualmente bien posicionado en la red (tal vez también vinculado a alguna asociación de empresarios o comerciantes); y por último el conector sería el gerente del grupo de desarrollo (B), que es capaz de sentar juntos al colectivo de empresarios (A) y al de agricultores (C).

Teniendo en cuenta estas observaciones, y a un nivel muy general, puede ser válida la idea de que el tipo de intermediación que, en principio puede resultar de mayor relevancia, es aquella que se establece entre actores de colectivos diferentes, y que a su vez es llevada a cabo por un tercer tipo de actor, como en el caso anterior (conector). La idea subyacente es que el operar con actores de colectivos diferentes, relaciones que en principio son más complejas, supone un cierto entrenamiento y capacidad para establecer relaciones entre colectivos alguno de los cuales coincide con el de origen del actor en cuestión.

Todo lo que en este apartado se ha señalado como colectivo por tipo de actividad (empresarios, alcaldes, técnicos, actores sociales) es trasladable directamente a los colectivos en función del nivel de prestigio. En este caso, por ejemplo, la función de coordinación se establecería 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: de hecho se verá que frecuentemente en las posiciones de prestigio 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 hablamos de colectivos en función del nivel de prestigio hay funciones especialmente importantes. Es el caso de la función de consultor, es decir, un tercer actor (B, con prestigio elevado) que tenga la capacidad de fomentar y articular al colectivo de actores con bajo prestigio (A y C), los que están en posiciones más marginales. LA función de gatekeeper es igualmente importante, y consistiría por ejemplo en un técnico bien posicionado en la red social (B) que pone en relación a un empresario de su municipio con posición marginal (A) con el técnico apropiado de fuera del municipio, en la mancomunidad o en el grupo de desarrollo (C).

La función de representante podría tener un papel relevante. Sería el ejemplo de un actor (B) que, pese a tener posiciones marginales en la red, inicia un trabajo de articulación de su sector o municipio (A), poco insertos en las redes sociales relevantes del territorio, y pone en contacto a sus vecinos o compañeros con un técnico cualificado (C). Suele ser una labor bastante compleja, pero puede tener un papel crucial en las fases iniciales de los procesos de articulación de colectivos en posiciones marginales.

Por su parte, la función de conector también sería muy importante en las fases iniciales de los procesos de desarrollo. Ateniéndonos a los niveles de prestigio, por ejemplo se correspondería con el caso de un actor institucional de prestigio medio (alcalde, B), que pone en conexión a los ganaderos de su municipio, poco o nada articulados en el conjunto de las redes sociales del territorio (A), con el gerente del grupo de desarrollo (C), que goza de una posición mucho más prestigiosa en la red social.

Por lo tanto, la casuística puede ser muy variada, y cualquiera que sean los criterios, hay que ver cuál es la situación en los diferentes colectivos, 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.

15.3. La capacidad de intermediación entre grandes sectores.

15.3.1. Intermediación según grandes tipos de actores en la red social. Resultados generales

Se exponen a continuación de manera gráfica los resultados para la capacidad de intermediación según grandes tipos de actores y funciones en la red social.

Figura 52. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social

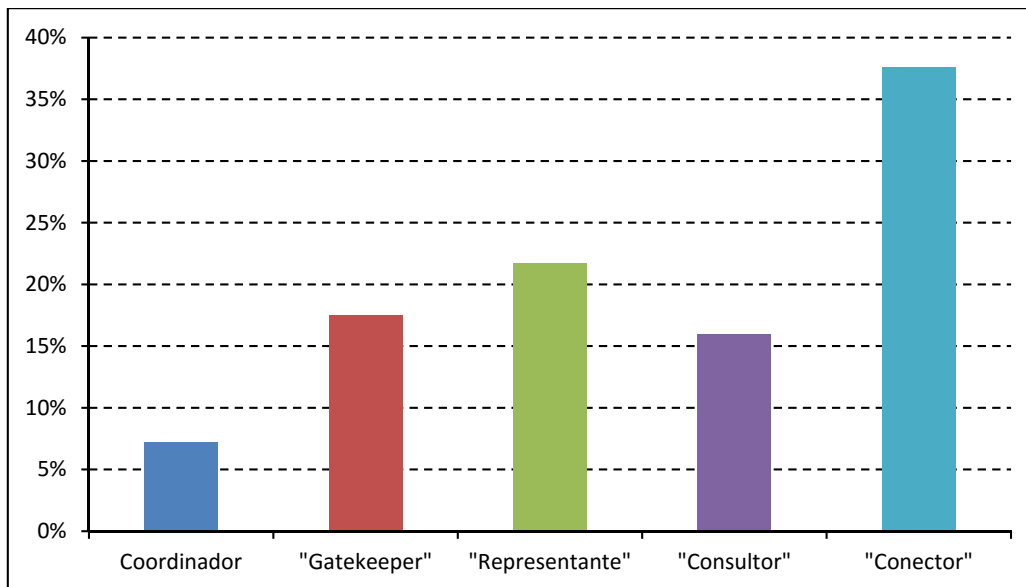
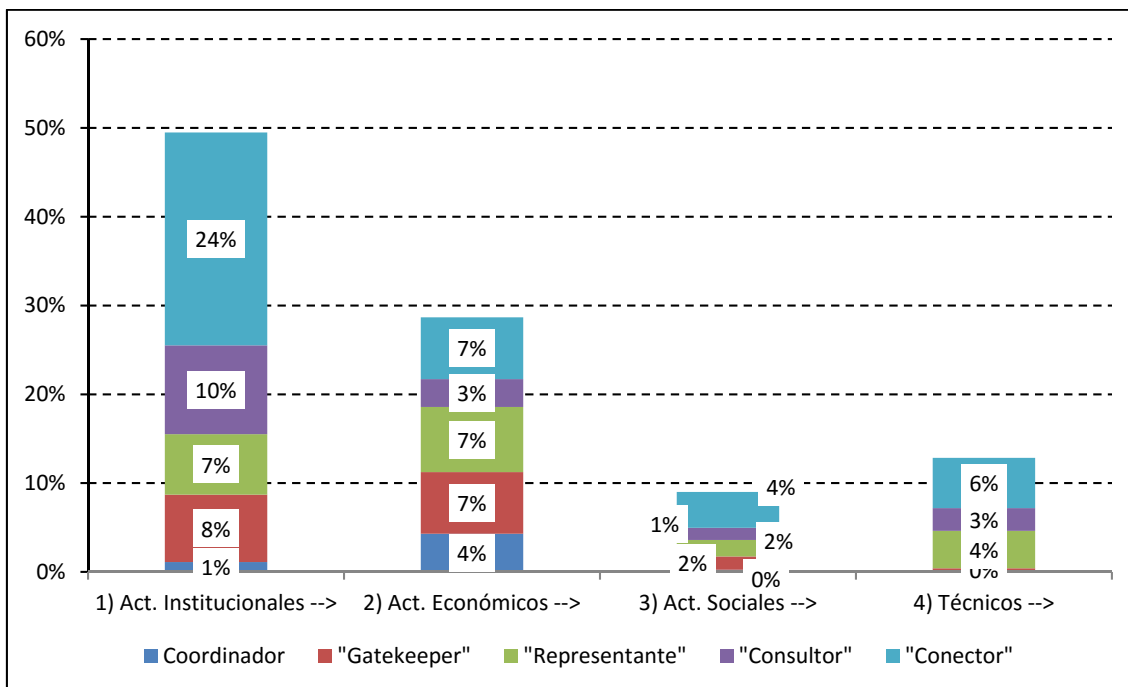


Figura 53. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social de cada grupo de actores



(Ej. barra primera izda: Act. Institucionales → desarrollan funciones de Coordinación, Gatekeeper, Representante, Consultor y Conector, y así sucesivamente para Actores Económicos, Sociales y Técnicos).

Figura 55. Capacidad individual de intermediación: la coordinación de actores del mismo colectivo (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)

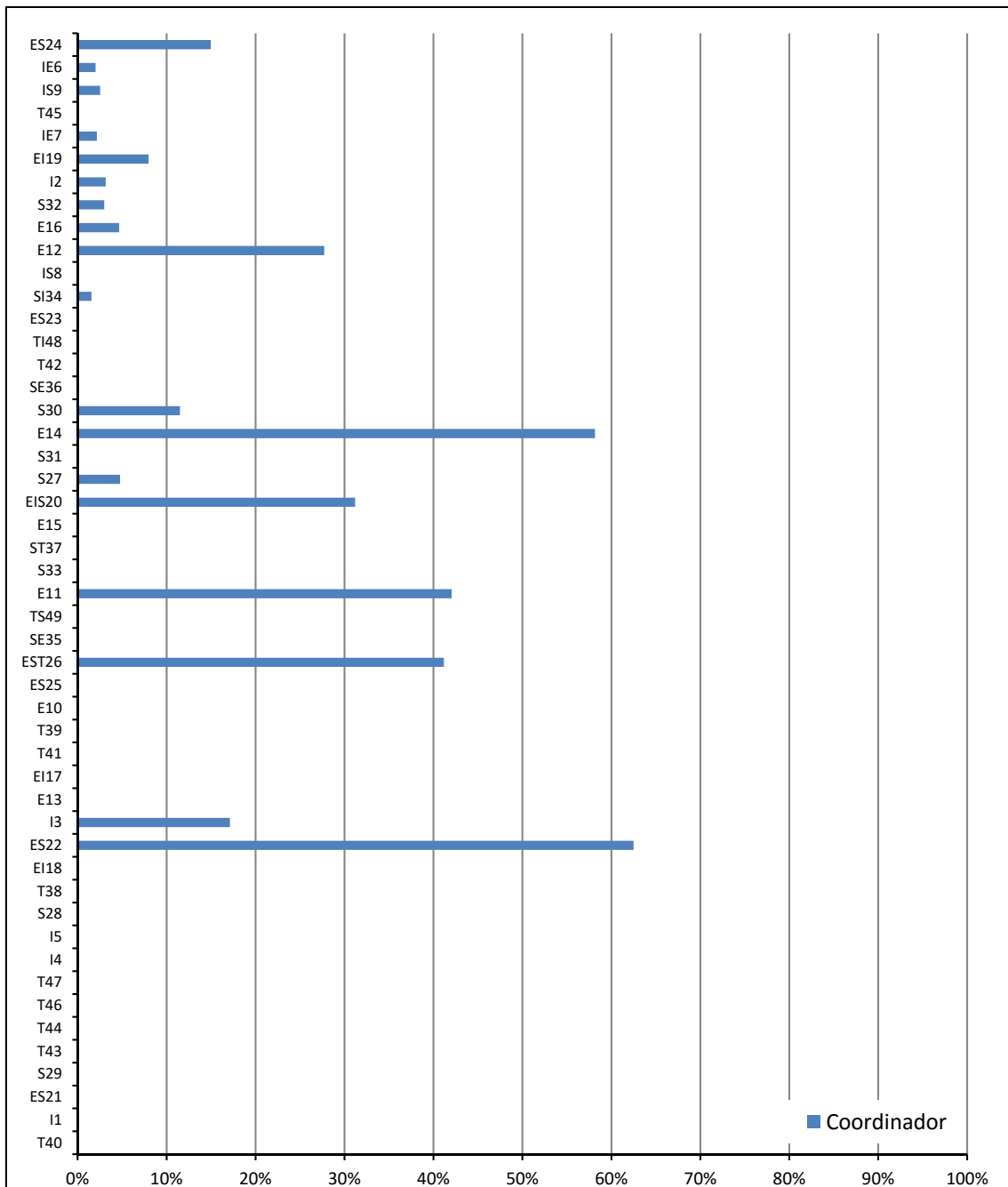


Figura 56. Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores con nuestros compañeros del mismo colectivo (gatekeeper) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)

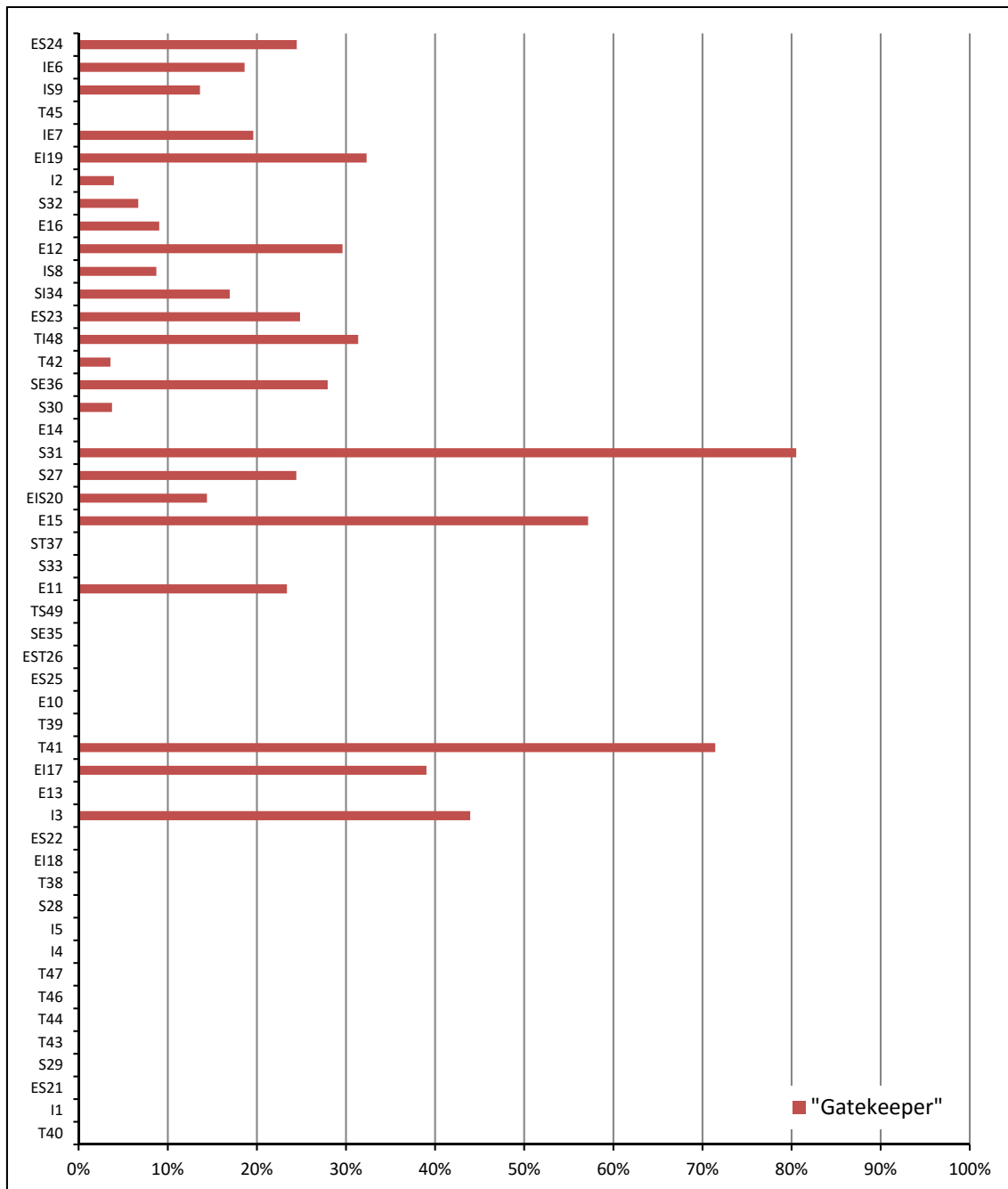


Figura 57. Capacidad individual de intermediación: conectando a nuestros compañeros con otros actores (representación) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)

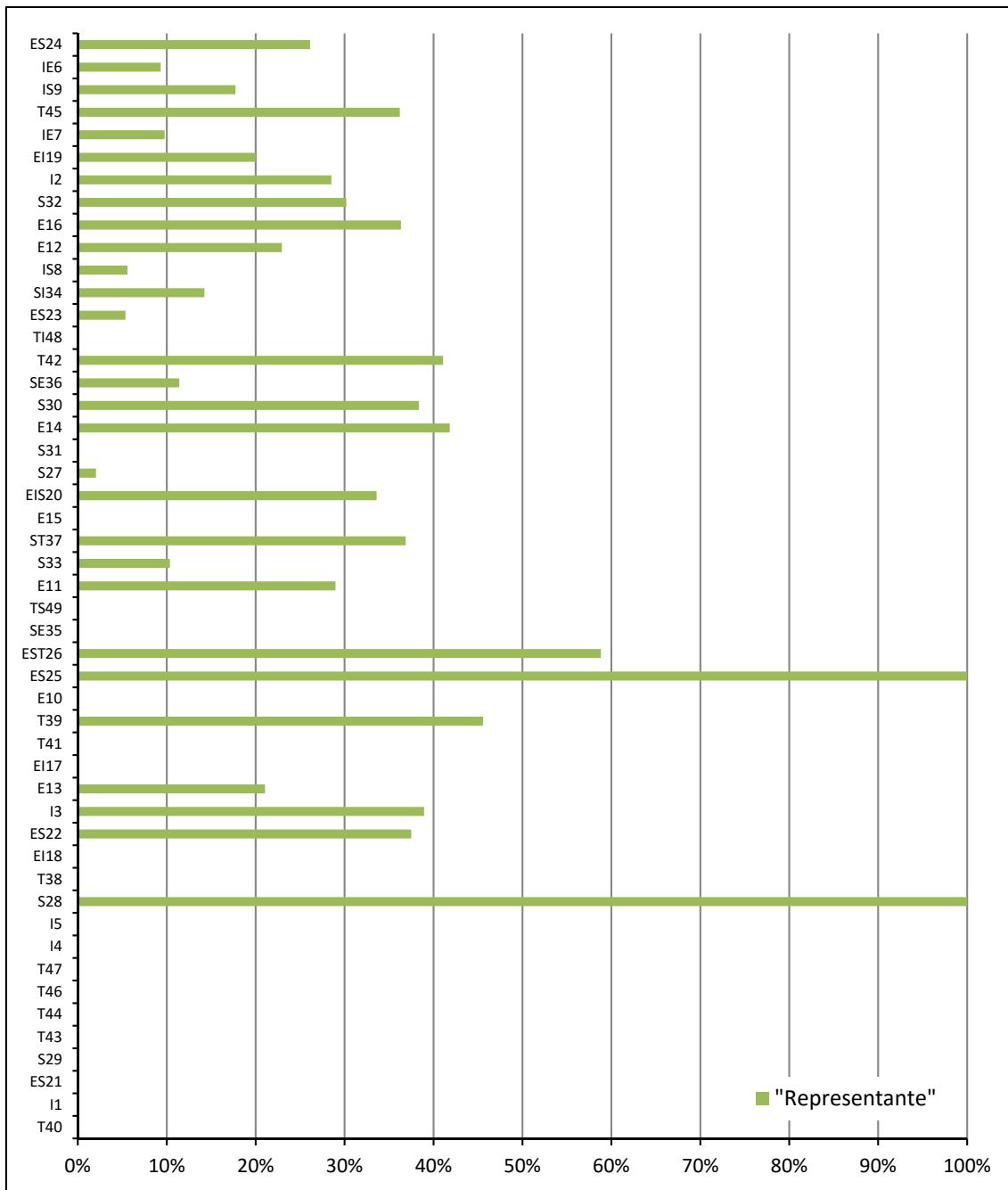


Figura 58. Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores del mismo colectivo (consultor) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)

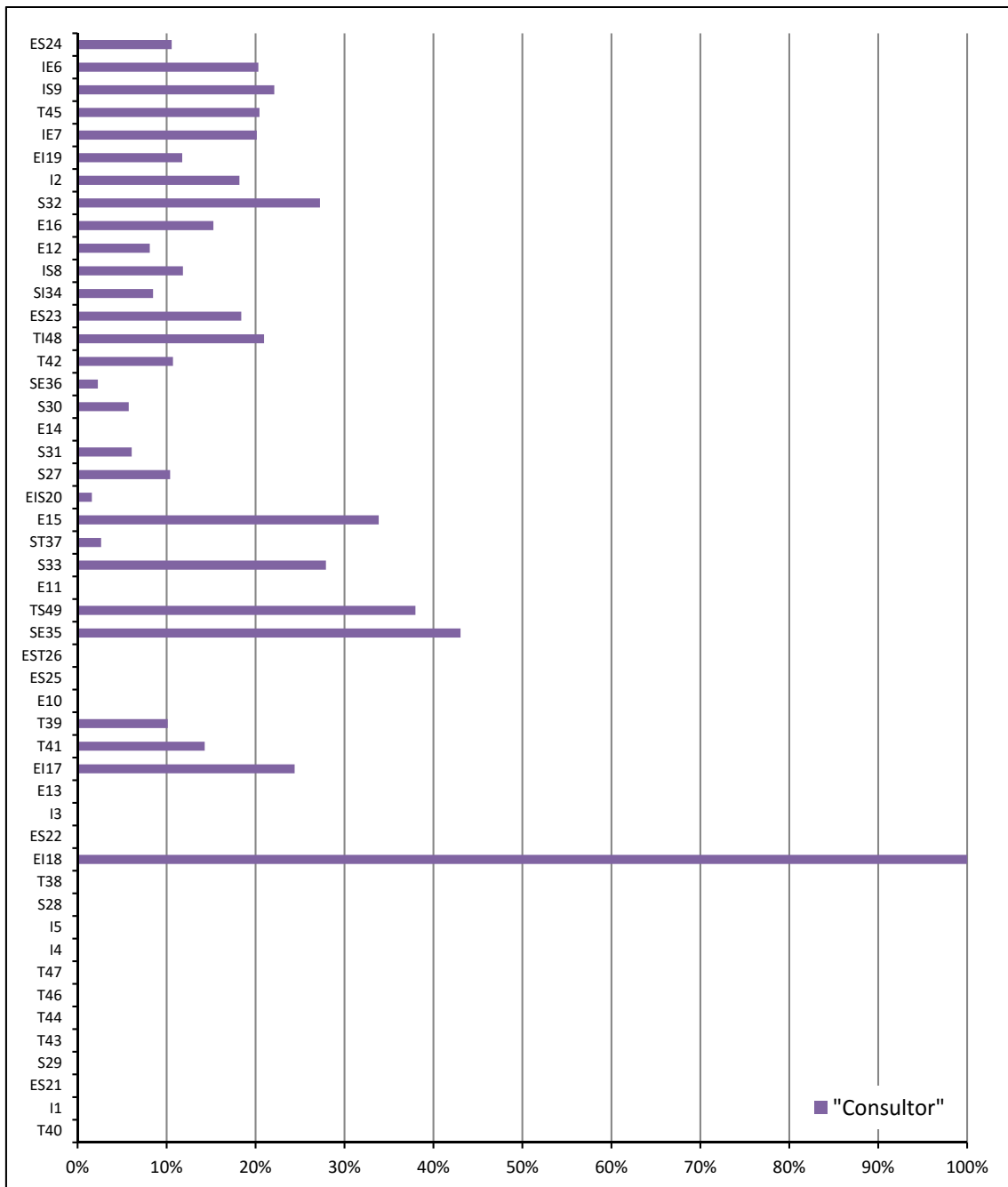
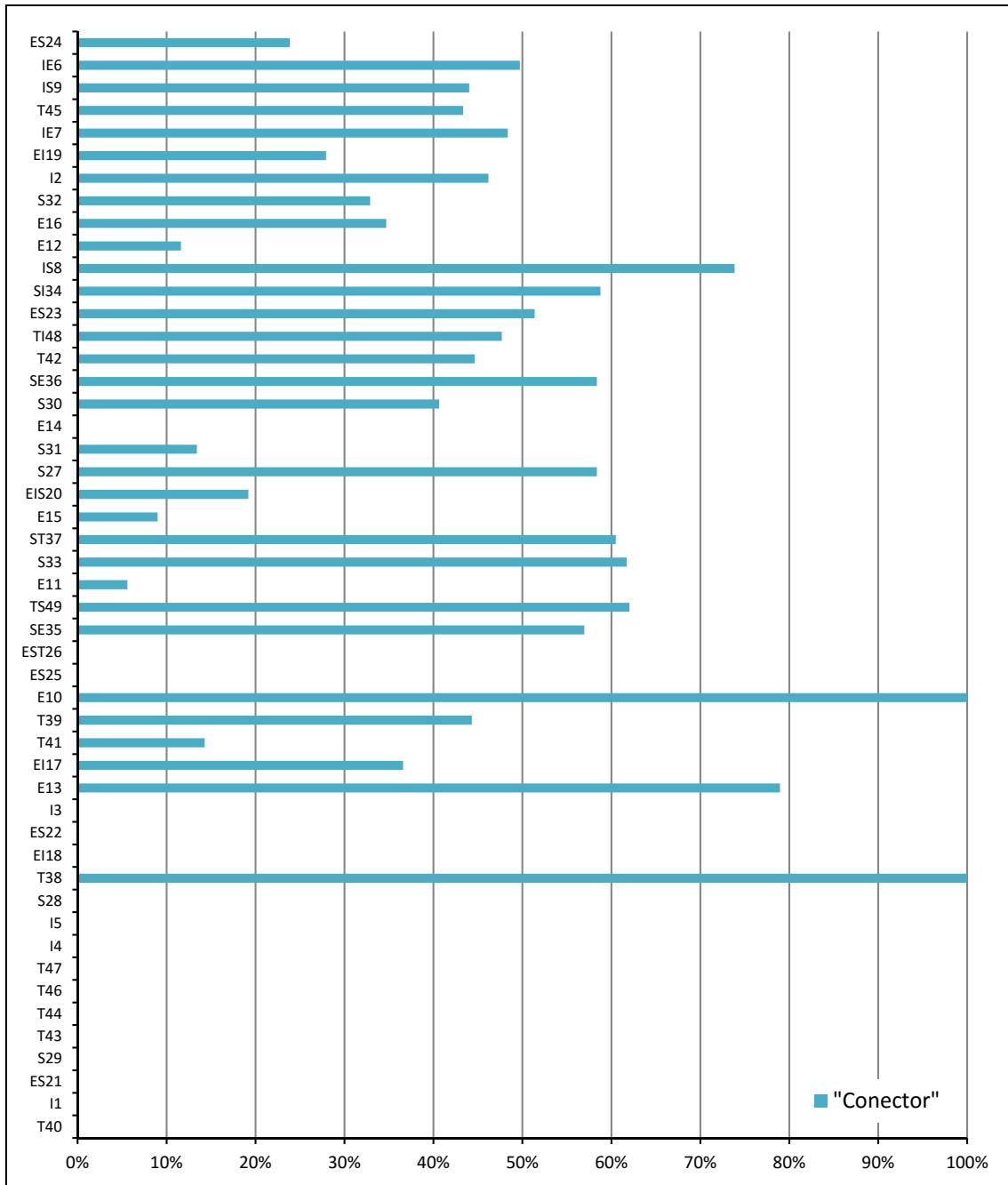


Figura 59. Capacidad individual de intermediación: conectando actores de diferentes colectivos (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)



15.3.3. Actores clave en la red social por su capacidad de intermediación (por tipo de actor)

Figura 60. Importancia de las diferentes funciones de intermediación de actores clave

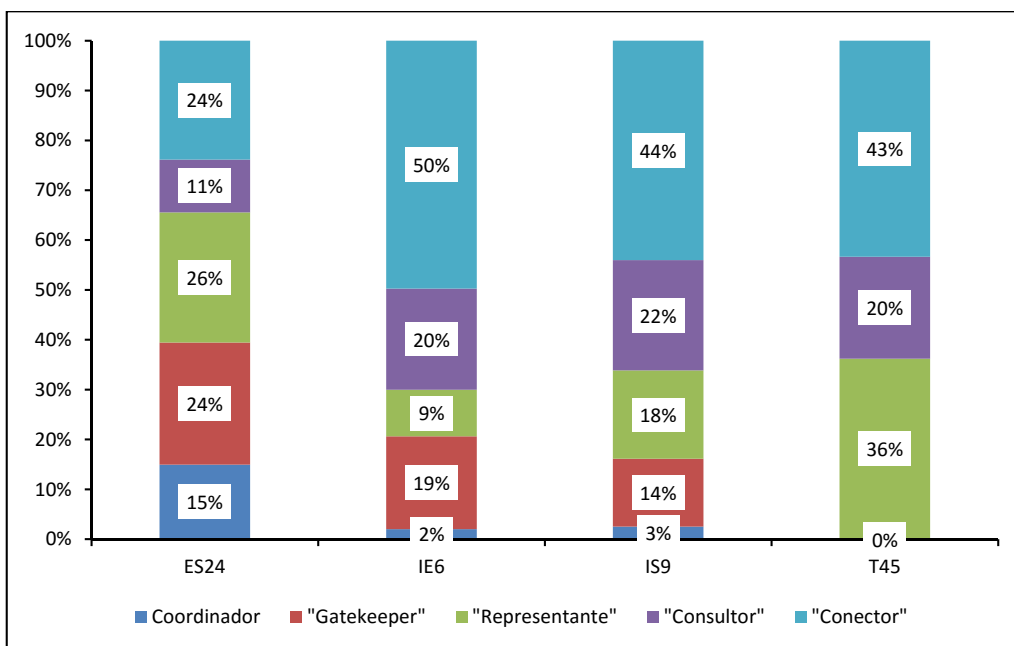
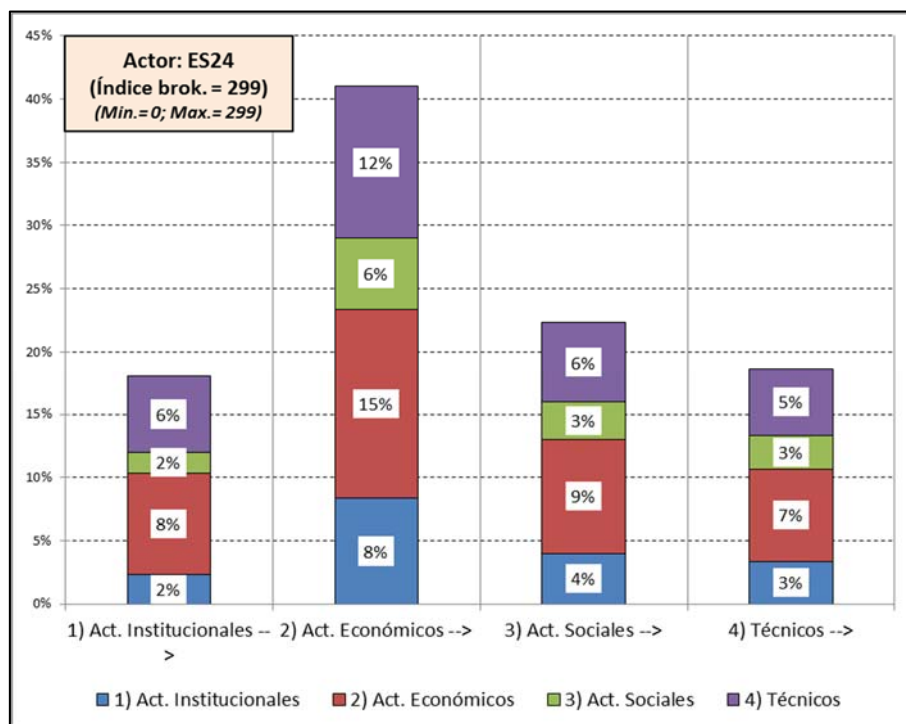
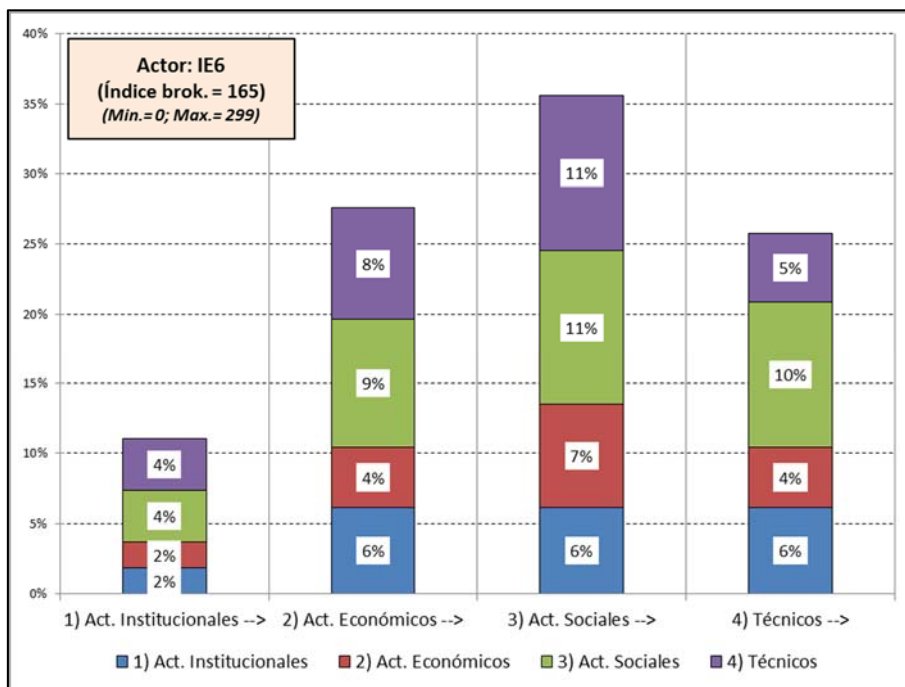


Figura 61. Funciones de intermediación del Actor ES24 entre los diferentes colectivos



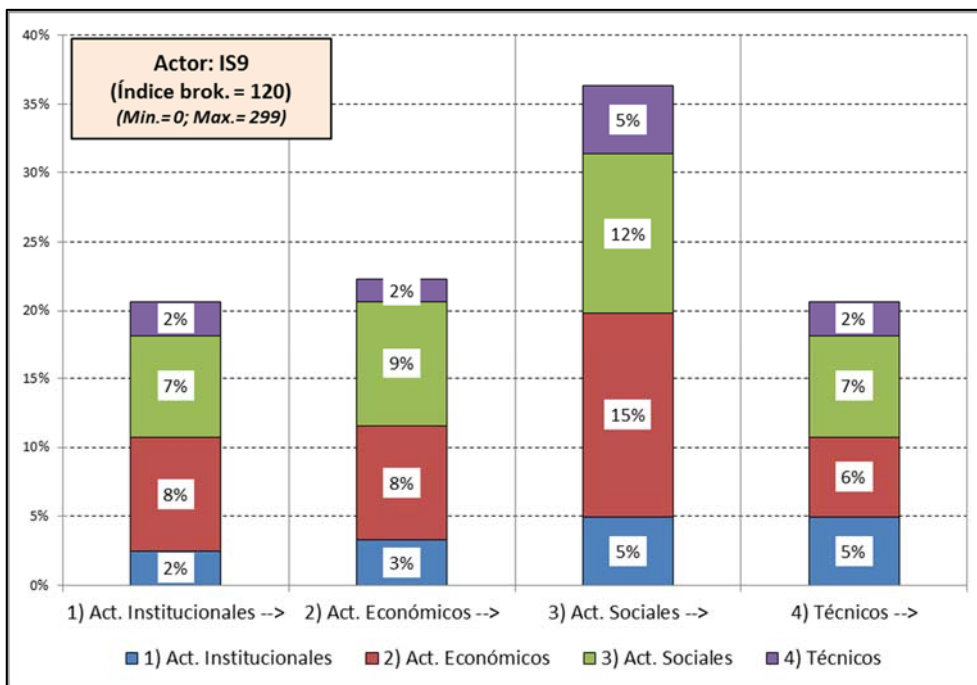
(Ej. barra primera izda: conecta Act. Institucionales → con Actores Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos; conecta Act. Económicos → con Act. Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos, y así sucesivamente)

Figura 62. Funciones de intermediación del Actor IE6 entre los diferentes colectivos



(Ej. barra primera izda: conecta Act. Institucionales → con Actores Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos; conecta Act. Económicos → con Act. Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos, y así sucesivamente)

Figura 63. Funciones de intermediación del Actor IS9 entre los diferentes colectivos



(Ej. barra primera izda: conecta Act. Institucionales → con Actores Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos; conecta Act. Económicos → con Act. Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos, y así sucesivamente)

Figura 64. Funciones de intermediación del Actor T45 entre los diferentes colectivos



(Ej. barra primera izda: conecta Act. Institucionales → con Actores Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos; conecta Act. Económicos → con Act. Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos, y así sucesivamente)

15.4 La capacidad de intermediación entre grandes grupos de prestigio en la red social

15.4.1. Intermediación según niveles de prestigio en la red social. Resultados generales

Figura 65. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social

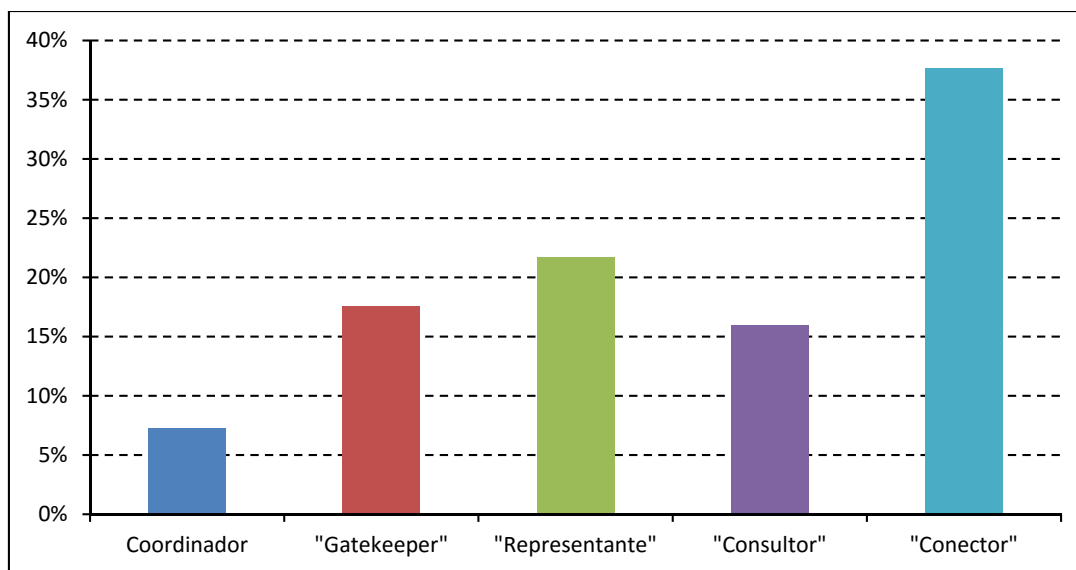
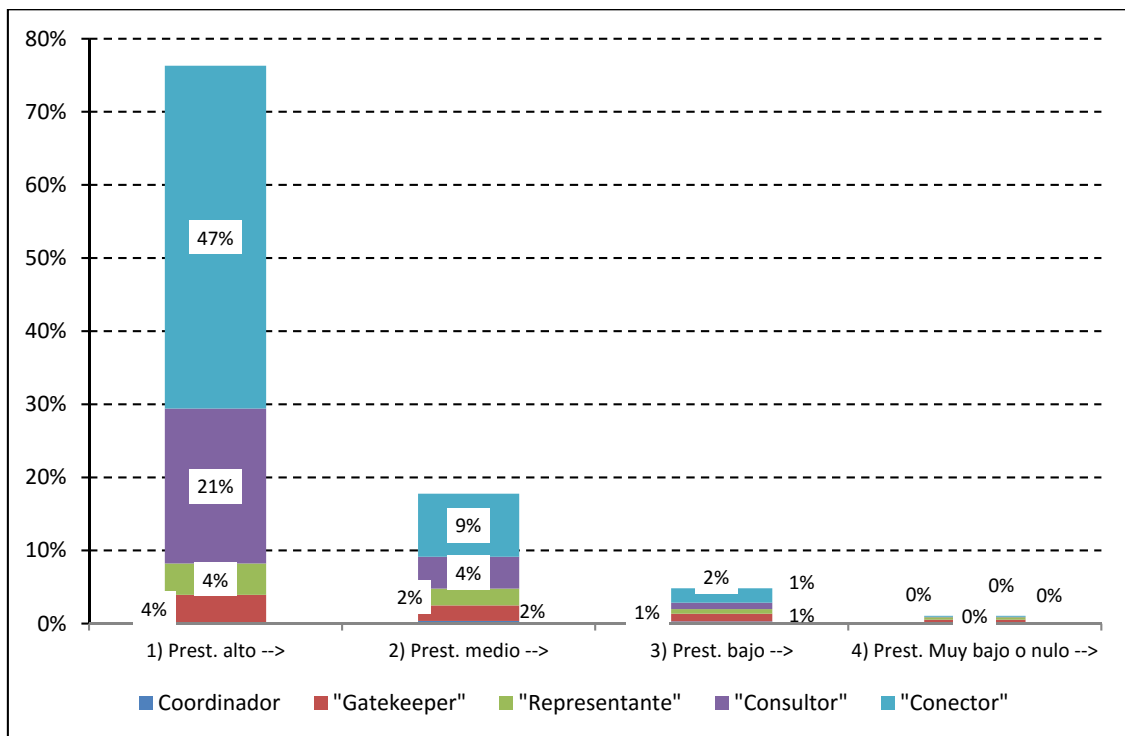


Figura 66. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social de cada grupo de actores



(Ej. barra primera izda: Act. Prestigio Alto → desarrollan funciones de Coordinación, Gatekeeper, Representante, Consultor o Conector; Act. Prestigio medio → desarrollan funciones de Coordinación, Gatekeeper, Representante, Consultor o Conector, y así sucesivamente para actores de prestigio bajo y muy bajo o nulo).

15.4.2. Intermediación según niveles de prestigio en la red social. Resultados individuales

Figura 67. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social (según grandes grupos de prestigio)

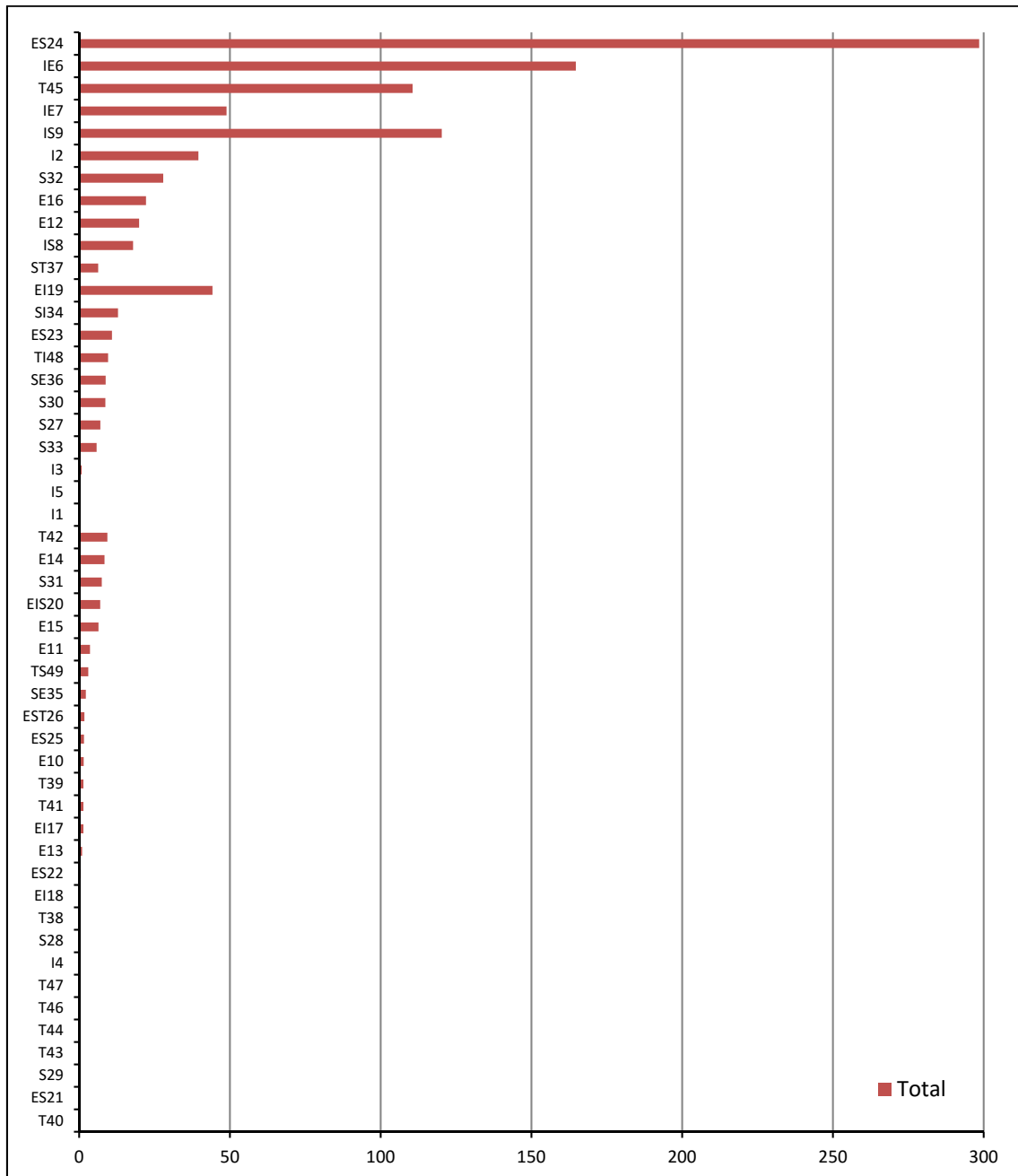


Figura 68. Capacidad y tipo de intermediación global en la red social de cada colectivo según nivel de prestigio (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)

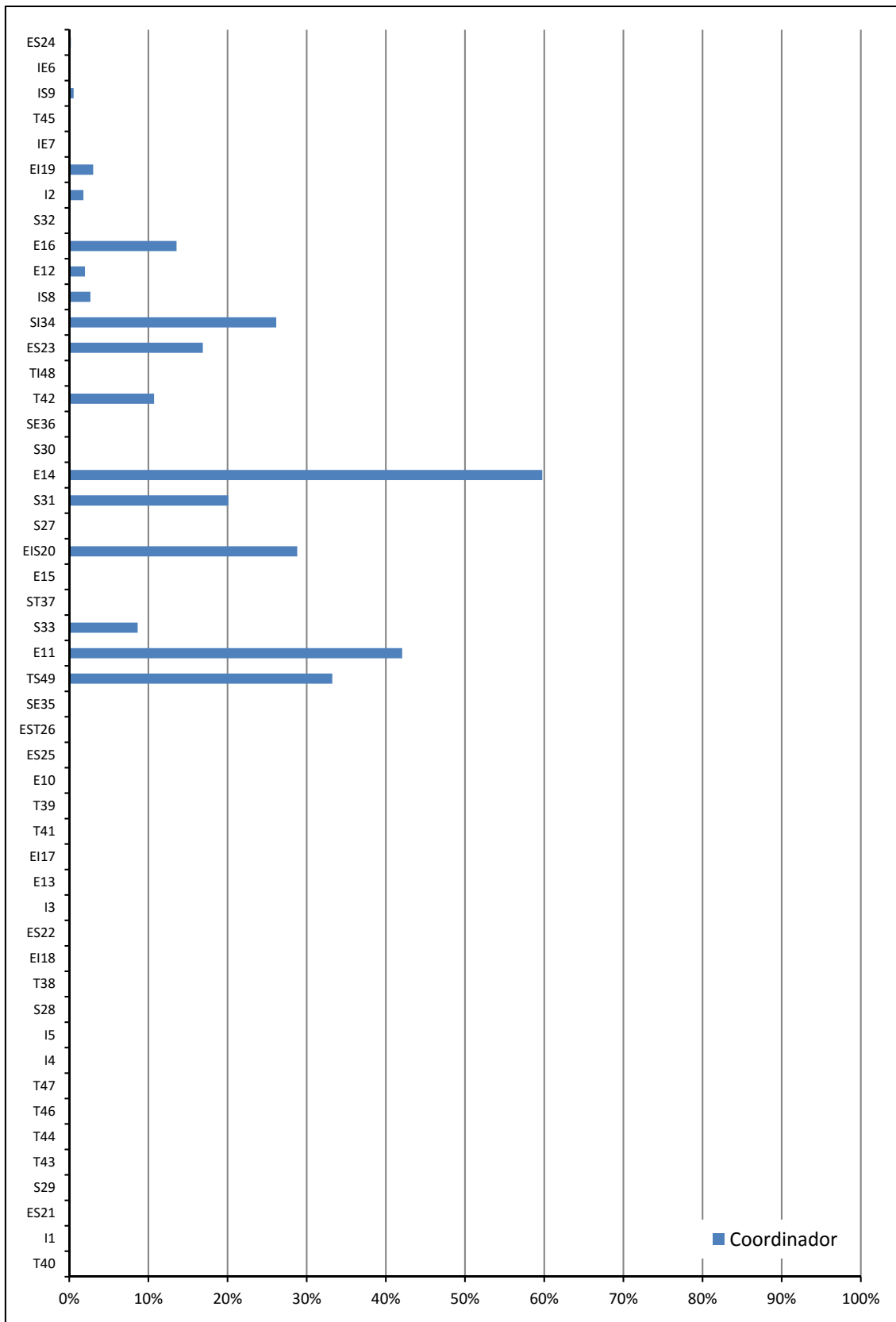


Figura 69. Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores con nuestros compañeros del mismo colectivo (gatekeeper) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)

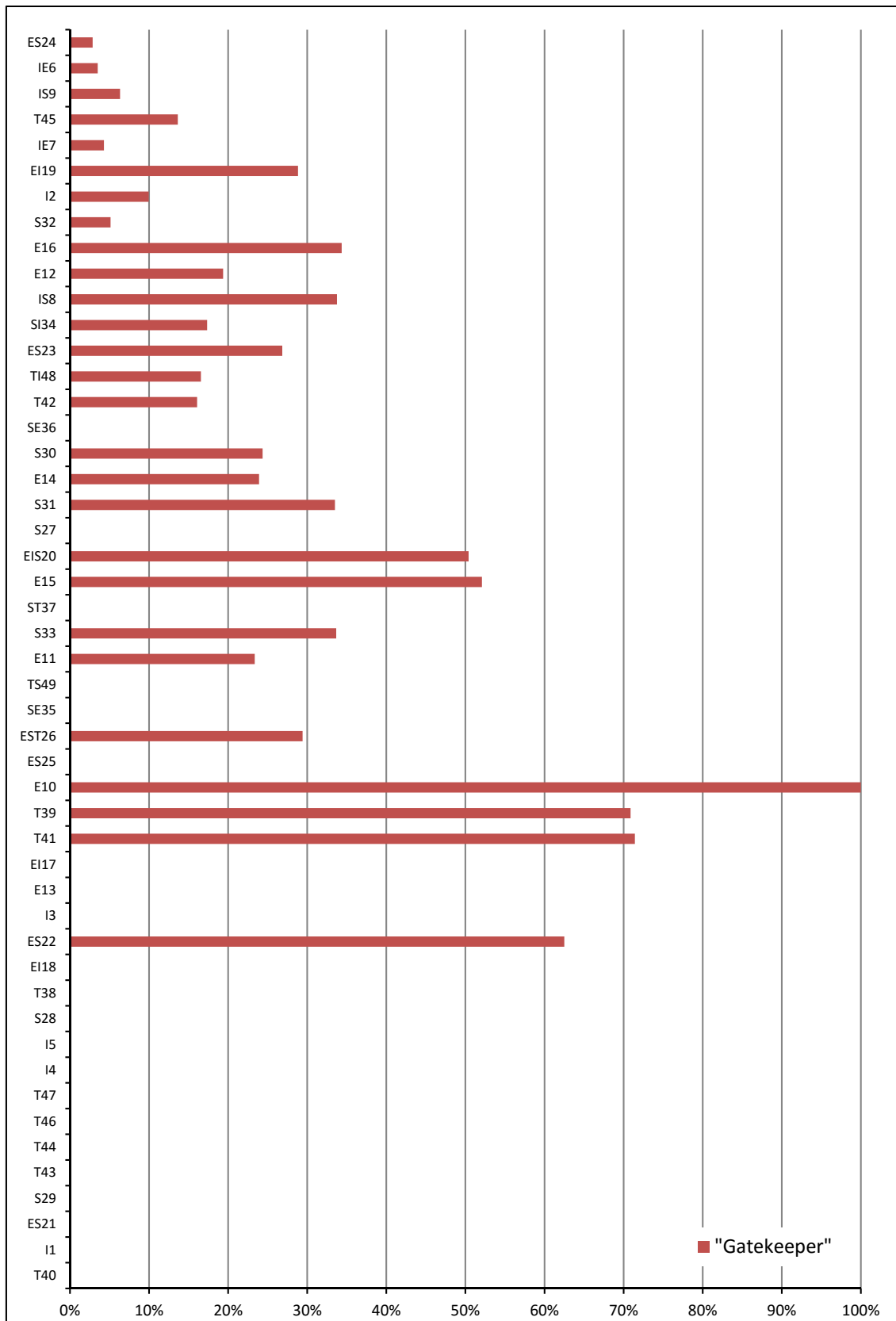


Figura 70. Capacidad individual de intermediación: conectando a nuestros compañeros con otros actores (representación) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)

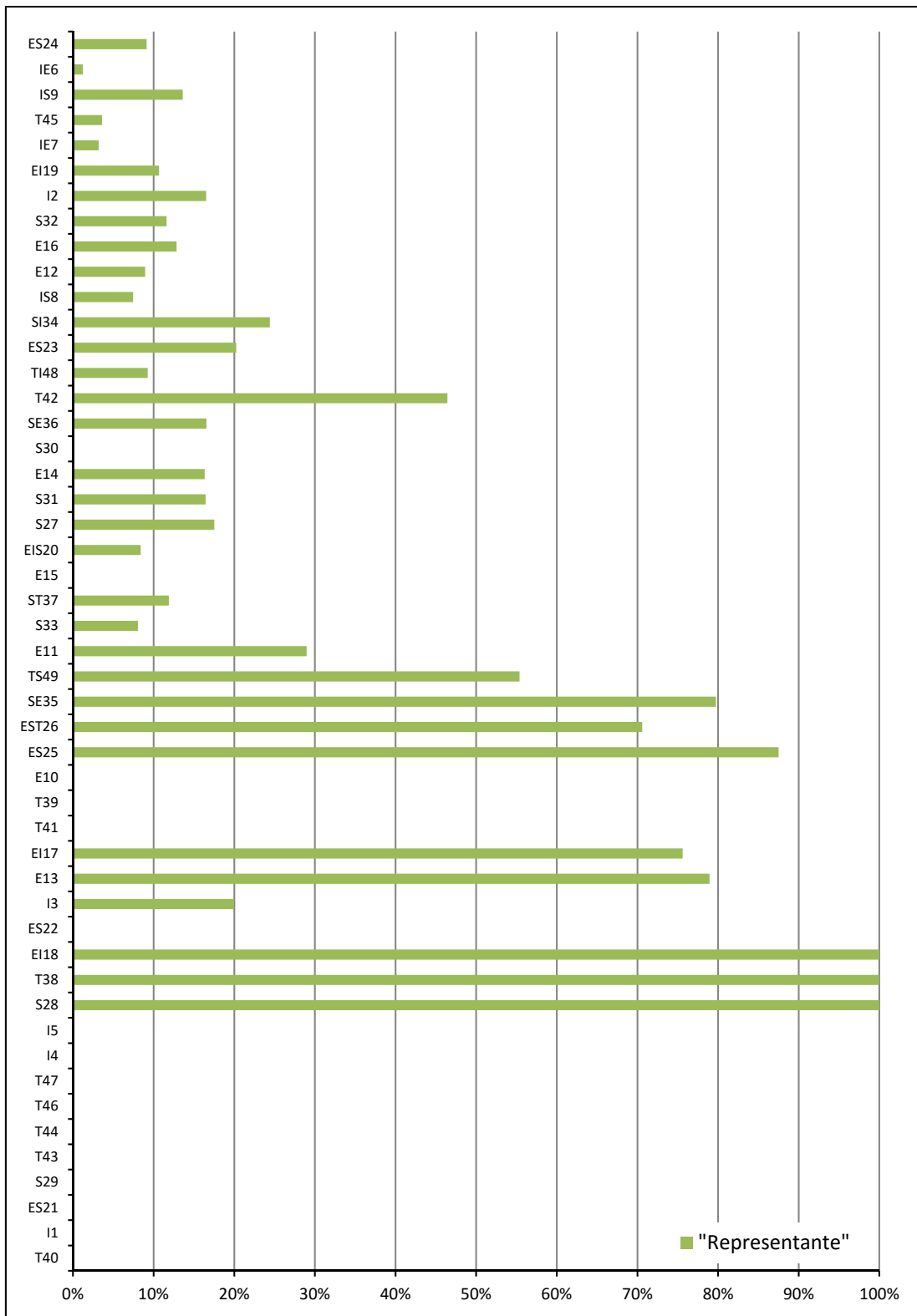


Figura 71. Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores del mismo colectivo (consultor) (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)

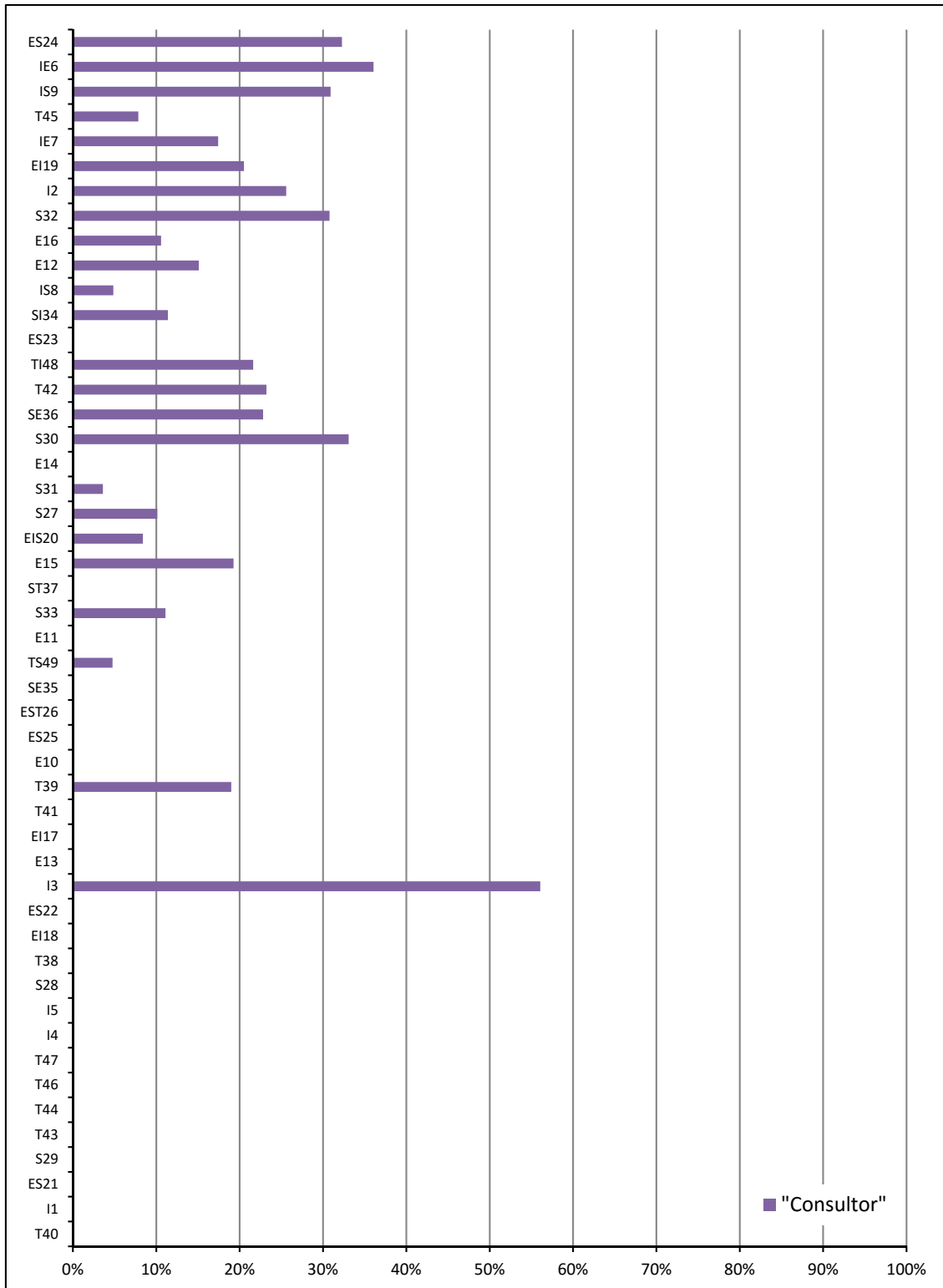
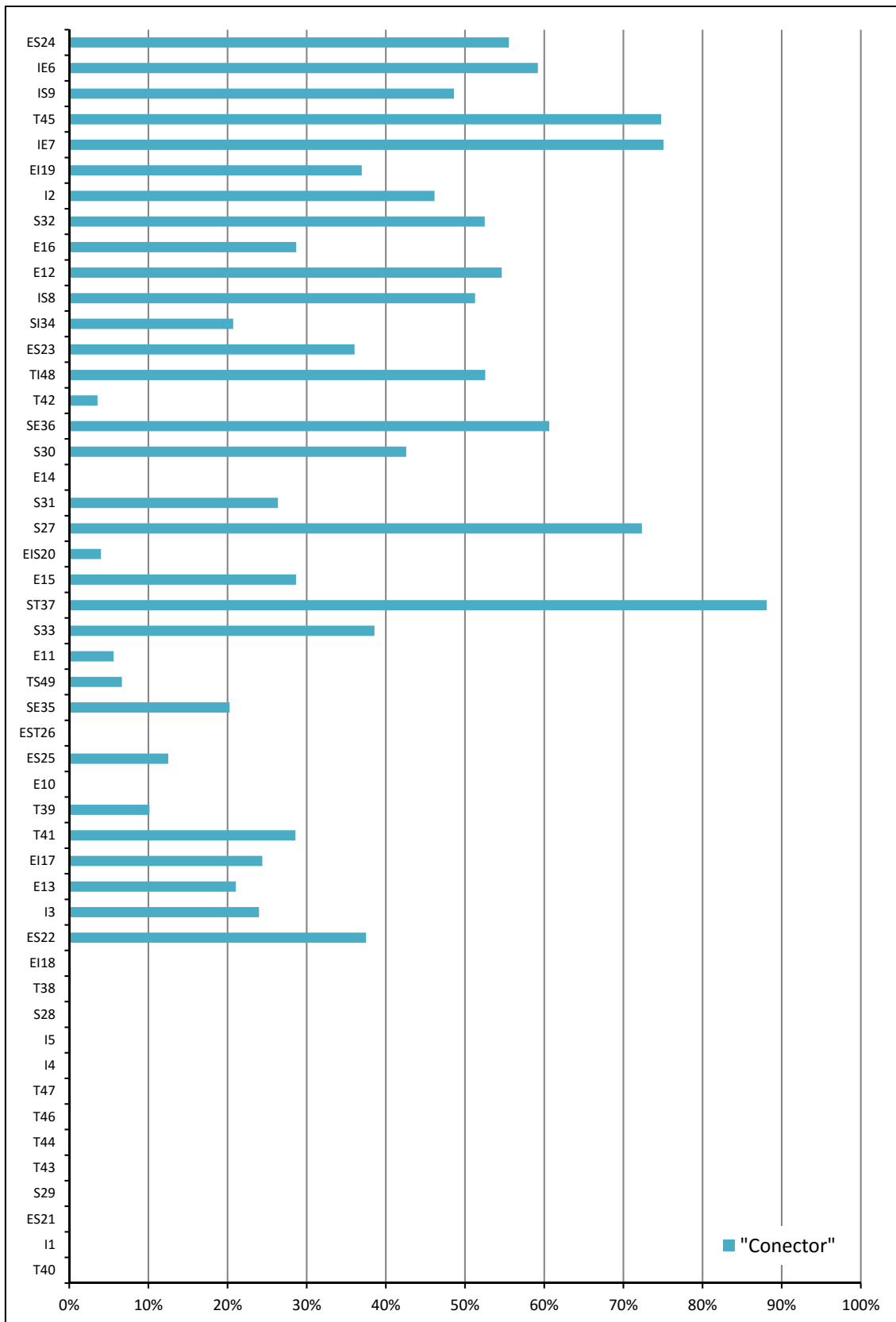


Figura 72. Capacidad individual de intermediación: conectando actores de diferentes colectivos (% sobre la capacidad de intermediación total de cada actor)



15.4.3. Actores clave en la red social por su capacidad de intermediación (criterio: nivel de prestigio)

Figura 73. Importancia de las diferentes funciones de intermediación de los actores clave

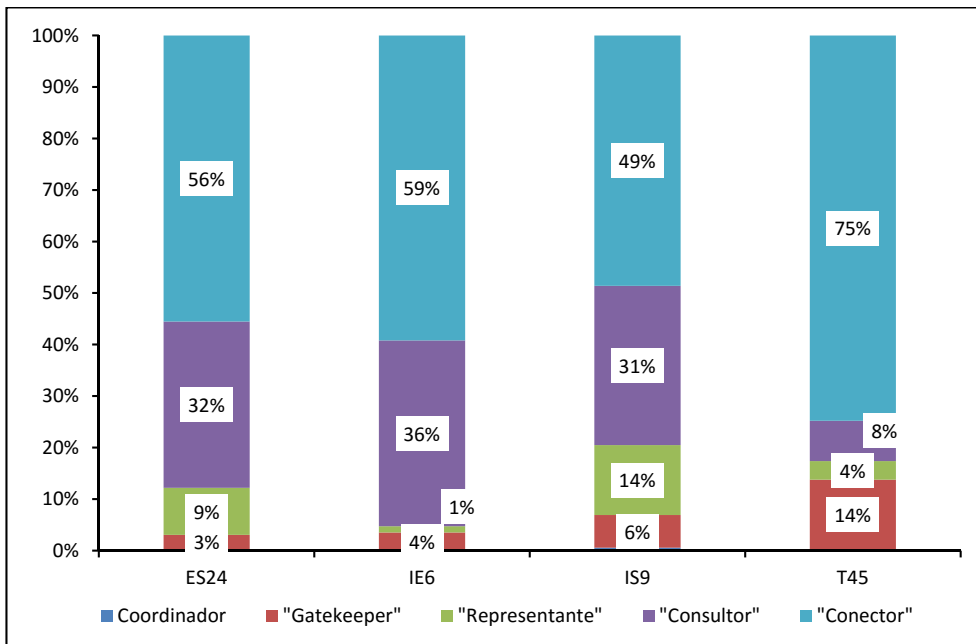
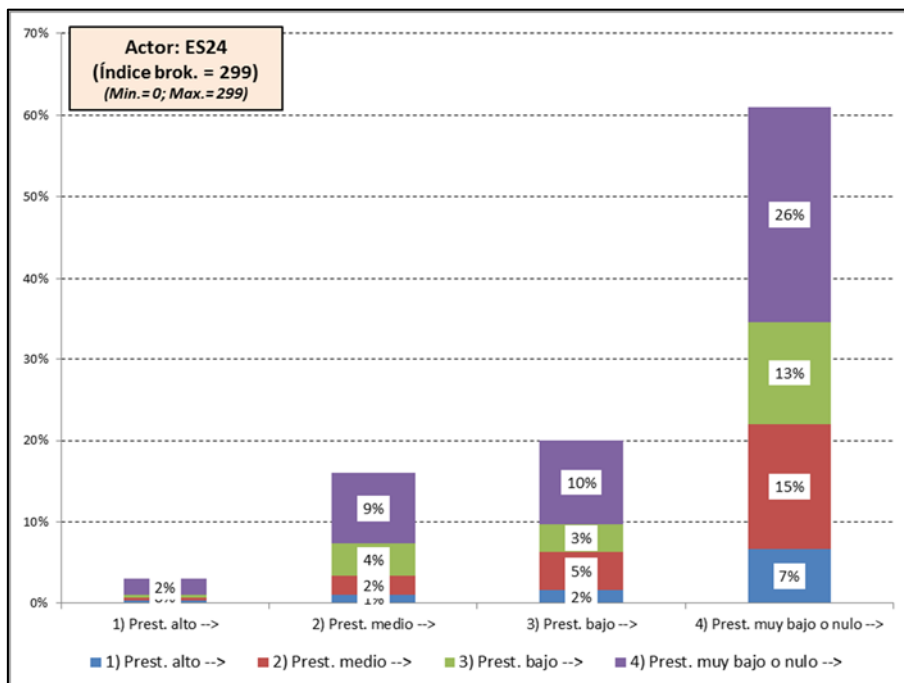
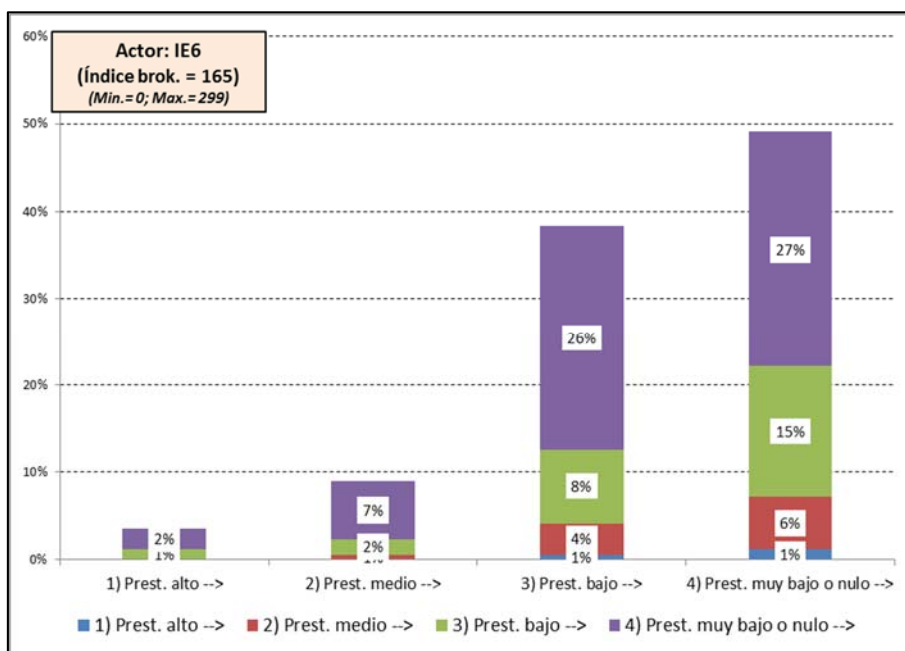


Figura 74. Funciones de intermediación del Actor ES24 entre los diferentes colectivos



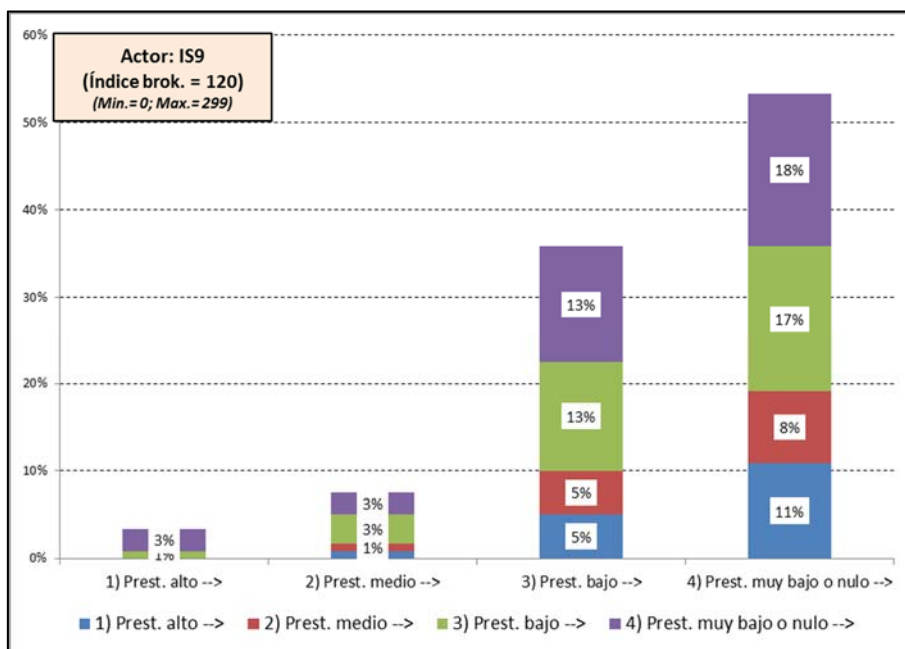
(Ej. barra primera izda: conecta Act. Prestigio Alto → con Actores Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo; conecta Act. Prestigio Medio → con Act. Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo, y así sucesivamente).

Figura 75. Funciones de intermediación del Actor IE6 entre los diferentes colectivos



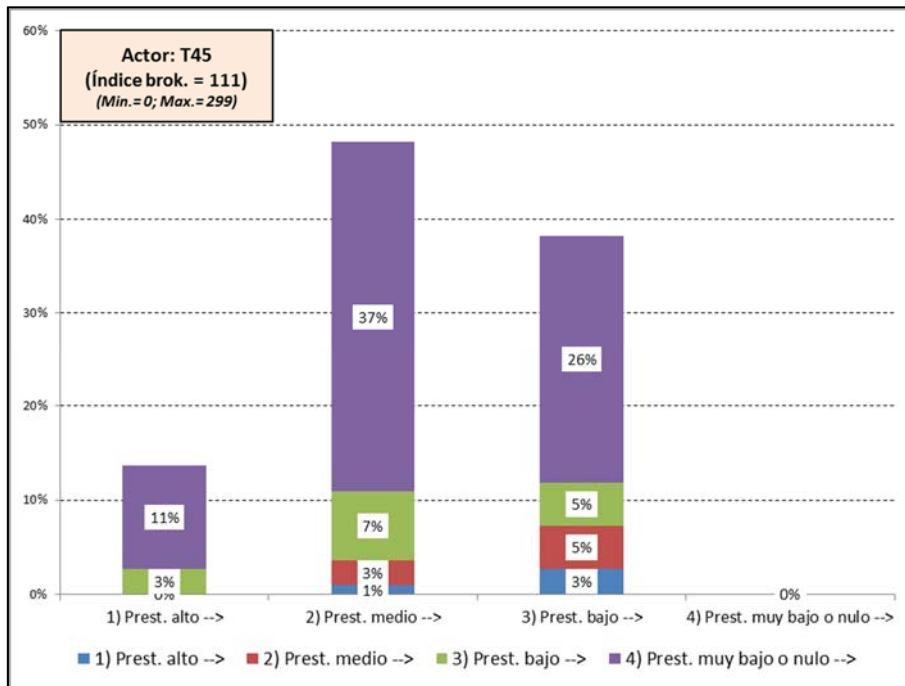
(Ej. barra primera izda: conecta Act. Prestigio Alto → con Actores Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo; conecta Act. Prestigio Medio → con Act. Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo, y así sucesivamente).

Figura 76. Funciones de intermediación del Actor IS9 entre los diferentes colectivos



(Ej. barra primera izda: conecta Act. Prestigio Alto → con Actores Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo; conecta Act. Prestigio Medio → con Act. Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo, y así sucesivamente).

Figura 77. Funciones de intermediación del Actor T45 entre los diferentes colectivos



(Ej. barra primera izda: conecta Act. Prestigio Alto → con Actores Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo; conecta Act. Prestigio Medio → con Act. Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo, y así sucesivamente).

16. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 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, pp. 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 p.
- 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, pp. 48-74.
- Borgatti, S.P., Everett, M.G, Johnson, J.C. (2013): *Analyzing Social Networks*. Sage Publications UK.
- Bortatti, SB., Jones, C., 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, pp. 241-258.
- Bourdieu, P. (1989a): "El espacio social y la génesis de las clases". *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas*. III-7: 27-55.
- Bourdieu, P. (1989b): "Social Space and Symbolic Power", *Sociological Theory*, 7-1: 14:25.
- Buarque, S. (1999). *Metodología de Planejamento do Desenvolvimento Local e Municipal Sustentável*. Brasilia: 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., 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), pp. 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., González, G. (2009): "Las redes de colaboración como base del desarrollo territorial". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 19 p.
- Cheshire, L., Esparcia, J., 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, pp. 261-299.
- Esparcia, J. (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)*, pp. 53-84.
- Esparcia, J., Escribano, J. (2014): Capital social relacional en áreas rurales: un estudio a partir del análisis de redes sociales. En Cortizo, J., Redondo, J.M., Sánchez, M.J. (Coords.): *De la Geografía Rural al Desarrollo Local*. Homenaje a Antonio Maya. Universidad de León, pp. 215-230.
- Esparcia, J. (2014): "Innovation and networks in rural areas. An analysis from European innovative projects". *Journal of Rural Studies* 34:1-14.
- Esparcia, J. (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, pp. 165-168.
- 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., Escribano, J., Serrano, J.J. (2015): 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.
- Everett, M.G., Borgatti, S.P. (2005): "Ego-Network Betweenness". *Social Networks*, 27(1): 31-38.
- Everett, M.G., Borgatti, S.P. (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), pp. 1360-1380.
- Granovetter, M. (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., 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., 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.
- Lin, N. (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., Marti, J., 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., 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).
- Pallarès, M. (2015): "Women's eco-entrepreneurship: a possible pathway towards community resilience? AGER – Journal of Depopulation and Rural Development Studies, 18:
- Portela, M., Neira, I. (2003): *Capital social: las relaciones sociales afectan al desarrollo*. Barcelona, Instituto Internacional de Governabilidad de Cataluña. Working Paper, 30 p. En http://www.girona.cat/ccivics/docs/capital_social.pdf
- Portela, M. Neira, I. (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., Leonardi, L., y Nanetti, R.Y. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princenton, Princenton University Press.
- 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.
- Rodríguez-Modroño, P., Román, C. (2005): "El capital social como factor de competitividad y desarrollo empresarial". *EKONOMIAZ Revista Vasca de Economía*, 59: 214-231.

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.

Vázquez Barquero, A. (1988). *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Madrid: Pirámide.

Vázquez Barquero, A. (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., 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., Knack, S. (2001): Trust and Growth. *Economic Journal*, 111 (470): 295-321.