

## ***Desarrollo, Territorio y Capital Social.***

### ***Un análisis a partir de dinámicas relacionales en el desarrollo rural***

*Almudena Buciega*

*Florida Universitaria – Universitat de València <sup>1</sup>*

*Javier Esparcia*

*Instituto de Desarrollo Local, Universitat de València*

#### **Resumen**

Si bien parece ampliamente aceptada la idea de que una de las principales fuentes de capital social son las redes sociales, llama mucho la atención la escasez de estudios que utilizan el Análisis de Redes Sociales (ARS) para profundizar en el análisis y medición del capital social. Esto es especialmente significativo si tenemos en cuenta la ingente cantidad de publicaciones que existen sobre este concepto.

El propósito de este trabajo es llevar a cabo una aproximación al potencial del análisis de redes sociales (ARS) para analizar la presencia y formas de capital, en concreto, en el marco de las agrupaciones para el desarrollo rural (Grupos LEADER), y en su valor complementario a otras técnicas de análisis.

Las agrupaciones LEADER constituyen, por la forma en que son concebidas, unos entornos en los que las relaciones sociales son un elemento estratégico para el diseño y maduración de dinámicas de desarrollo. A su vez, un entorno de relaciones sociales intensas y estrechas se puede traducir en un nivel de capital social muy elevado en el seno del grupo. No obstante, interesa saber cuál es el peso que tienen estas redes en la explicación del capital social y en qué medida el ARS puede aportar luces al respecto.

En este trabajo presentamos los resultados y reflexiones a partir del estudio de uno de los Grupos LEADER en la provincia de Valencia en el periodo 1996-2006. En este trabajo se han explorado las diferentes formas de capital social que se generan en el seno del Grupo de Acción Local (GAL) analizado. Para ello se utilizan una serie de medidas del ARS para la medición del capital social (Borgatti, S., Everett, M. and Freeman, L., 2002).

**Palabras clave:** Capital Social - Análisis de Redes Sociales – Grupos de Desarrollo Local – Programa de Desarrollo Rural LEADER

#### **Abstract**

While it seems widely accepted the idea that social networks are a major source of social capital, it draws the attention the scarcity of studies using Social Network Analysis (ARS) for further analysis and measurement of social capital. This is especially significant when you consider the huge number of publications existing on this concept.

The purpose of this paper is to carry out an approximation to the potential of social network analysis (ARS) to analyze the presence and forms of capital, specifically in

---

<sup>1</sup> Enviar correspondencia a: Almudena Buega ([Almudena.buciega@uv.es](mailto:Almudena.buciega@uv.es))

the context of rural development groups (Leader Groups) and its additional value as a complement for other techniques of analysis.

The LEADER partnerships are, by the way they are conceived, environments in which the social relations are a strategic element designing and consolidating dynamics of development. In turn, an environment of intense and close social relationships can translate into a high level of social capital within the partnership. However, we want to know the weight of these networks in the explanation of existing social capital and the extent to which ARS can throw light on the matter.

In this paper we present the results and insights from the study of one of the LEADER groups in the province of Valencia in Spain in the period 1996-2006.. We have explored different forms of social capital generated within the analyzed Local Action Group (LAG). For this purpose a set of measures of ARS to measure social capital were used (Borgatti, S., Everett, M. and Freeman, L., 2002).

**Key words:** Social Capital – Social Network Analysis – Local Action Groups – LEADER Rural Development Programme.

## **Introducción y Justificación**

La crisis de la agricultura tradicional en Europa Occidental en general, y en España en particular, se produce en un contexto histórico en el que, hasta los años 60 y 70, predominaba un sistema integrado tradicional en los espacios rurales. Este sistema integrado giraba en torno a la agricultura, sector sobre la que se articulan tanto la sociedad como los propios espacios rurales.

En los años 60 y 70 las oportunidades de mejora de calidad de vida (a partir de mejores empleos y salarios) que ofrece el ámbito urbano son el detonante de la crisis de la agricultura tradicional en España y, como consecuencia de esto, de la sociedad rural y en definitiva de los espacios rurales (Esparcia, Buciega y Noguera, 2002). Este proceso tiene lugar con cierto retraso respecto a otros países occidentales, y paralelamente a los procesos en el resto de países mediterráneos de industrialización tardía, como Italia, y especialmente Grecia y Portugal. Esta crisis de la agricultura tradicional se salda con dos grandes procesos. Por un lado, un proceso de integración intensiva de la agricultura en los mercados, lo cual conduce a su vez a procesos de especialización de la agricultura. Por otro lado, un proceso de declive de la actividad agraria, acompañado de pérdida de recursos económicos y demográficos. En definitiva, se genera e intensifica una estructura dual, con áreas dinámicas y con tendencia a la especialización por un lado (lo que a su vez conduce a una cierta proletarización y endeudamiento creciente), y espacios en declive con procesos de desarticulación económica y social, por otro.

Durante los años 80 asistimos a la progresiva toma de conciencia sobre la situación de estos espacios desfavorecidos, y a la vez los científicos sociales empiezan a construir el que sería el almacén teórico-conceptual del desarrollo rural. La combinación de estos dos aspectos empezó a dar lugar a la concepción, en fases iniciales al menos, del diseño de nuevas estrategias de integración. Estas estrategias tenían dos elementos clave. En primer lugar la diversificación productiva, como base para el complemento de rentas que en última instancia era el fin último para paliar el declive de esos espacios rurales desfavorecidos. Y en segundo lugar, la revitalización de la sociedad local, basada en la participación de la población y los actores locales. Había nacido así lo que posteriormente se ha venido en denominar el enfoque territorial del desarrollo, que concebía el territorio no solo como soporte (de actividades y población), sino también como recurso y como valor en tanto que elemento de identidad, entre otros aspectos.

También durante estos años 80, y paralelamente a todo ese proceso de toma de conciencia y de diseño del almacén teórico-conceptual del desarrollo rural (entendido como enfoque territorial del desarrollo), empieza a trasladarse al ámbito de las políticas públicas, y se diseñan las primeras iniciativas normativas y legislativas en torno a este enfoque territorial. La primera iniciativa en España es la Ley de Agricultura de Montaña, de 1982. Pese a su nombre, que da idea de un enfoque sectorial, la Ley incluía componentes territoriales muy claros. Entre lo más destacable a que dio lugar destacan las Gerencias de Montaña, que se constituyeron en buena parte de las zonas rurales desfavorecidas españolas. Estas gerencias se concebían como instituciones que habían de ser el germen de los partenariados entre agentes públicos y privados de esas zonas. Estas gerencias habían de diseñar las estrategias de desarrollo local, en lo que se denominaron Programas de Promoción de Recursos de Montaña. Sin embargo, ni llegaron a aprobarse, ni todos los que se elaboraron constituían verdaderas estrategias de desarrollo local y desde la participación adecuada de los actores locales.

La segunda iniciativa legislativa importante había surgido en los años 70, en el ámbito europeo. Efectivamente, en 1975 la Comunidad Europea aprueba la Directiva 268/75, sobre zonas de montaña. Entre otros elementos, pone en marcha la Indemnización Compensatoria de Montaña (ICM), mecanismo de compensación a los agricultores y ganaderos que mantenían su actividad en zonas con diferentes tipos de dificultades. Los mecanismos de la ICM se integraron en el caso español en la Ley de Agricultura de Montaña, que prácticamente quedó en suspenso con la

incorporación de España a la Comunidad Europea en 1986 (con la excepción de los mecanismos relativos a la aplicación de la ICM).

A finales de los años 80 la reforma de los Fondos Estructurales supuso el diseño de un instrumento de intervención en las zonas rurales desfavorecidas, la Iniciativa Comunitaria LEADER, que suponía la plasmación práctica del enfoque territorial del desarrollo que había sido conceptualizado en los años precedentes. LEADER recoge como objetivos los dos elementos básicos señalados anteriormente, el fomento de la diversificación productiva por un lado, y la gestión local, con la participación de agentes sociales, económicos e institucionales, por otro. La Comisión era bien consciente de que, en el marco de contextos rurales desfavorecidos, el valor de los elementos "intangibles" del desarrollo cobraba una particular importancia frente a la deficiencia que podía darse en la presencia y niveles de elementos "tangibles" que tradicionalmente se consideraban determinantes en las dinámicas de desarrollo, a saber, el capital económico, el capital físico y más recientemente el capital humano.

Uno de los ejes fundamentales de LEADER era la creación de Agrupaciones de Desarrollo (partenariados) en los territorios en los que el programa se iba a aplicar. Estas agrupaciones estarían integradas por actores públicos y privados de los territorios implicados, y serían las encargadas de promover la estrategia de desarrollo y de gestionar los fondos procedentes de Europa. En su concepción, debían ser entornos estratégicos para el desarrollo de interacciones sociales que potencialmente generarían importantes beneficios a escala local; entre ellos, un mayor y más extendido acceso a la información, la reducción de los costes de transacción (aspecto que en la práctica se ha visto disminuido por la excesiva burocracia asociada al control de programa), una mayor cohesión grupal que se podía trasladar en una toma de decisiones estratégicas consensuada que a su vez repercutiría en una mayor cohesión territorial, etc.

Otro de los pilares fundamentales de LEADER era el trabajo en red a nivel interterritorial o transnacional. Una vez constituidas las agrupaciones de desarrollo en los territorios se debía producir una interacción entre ellos para así generar un intercambio de experiencias y conocimientos a escala europea. Así, este programa estaba, en definitiva, promoviendo la formación de capital social: por una parte, fomentado el clima de confianza entre distintos actores en un territorio, en el que debían cooperar en pro de objetivos comunes; y por otra parte, trabajando en la

creación de redes que dentro del territorio estructuran sectores económicos y sociales, y fuera de él afianzan las relaciones de los territorios rurales con las administraciones públicas y con otros territorios con los que ha sido posible intercambiar experiencias y conocimiento (Buciega, 2005)

La Iniciativa LEADER está vigente desde 1991 hasta 2013, si bien para el periodo 2014-2020 los primeros documentos, aunque en formato borrador, de la Comisión Europea para la reforma de la PAC y la política de desarrollo rural no hacen referencia ni explícita ni tan siquiera implícita a que se vaya a mantener el instrumento LEADER y, con él, los partenariados público-privados tal como se conciben en estos momentos (Esparcia y Escribano, 2011).

Sobre capital social se ha escrito y se está escribiendo mucho, y es posible encontrar diferencias en el peso que se da a unos factores u otros en la generación de capital social dependiendo de la disciplina desde la que nos aproximemos; así mientras algunos autores se centran exclusivamente en las redes sociales (Burt, 2001; Lin, 1999) otros prestan atención a elementos de tipo cultural como la confianza social o el papel de las instituciones (Newton, 1997). No obstante, parece existir un amplio consenso sobre la idea de que a nivel micro las redes sociales son la principal fuente de capital social, si bien es cierto que para que surja el capital social debe existir un número suficiente de estas interacciones y que éstas sean de cierta calidad (Buciega, 2009). Podríamos referirnos al capital social como los recursos que se derivan de la existencia de determinadas formas de relaciones sociales. La pertenencia a unas redes permite al sujeto o al grupo acceder a unos recursos a los que, en ausencia de las mismas, no podría o le resultaría mucho más costoso; por recursos nos referimos a obligaciones de reciprocidad, normas y sanciones, acceso a información, reducción de costes de transacción, y esto a su vez puede derivar en compromiso y responsabilidad, confianza, mayor democracia, innovación, acción colectiva.

Autores como Bourdieu, Coleman o Putnam consideran un requisito necesario para el capital social la existencia de lazos o redes fuertes o estrechas. Así, Coleman (2000) se refiere al concepto de "red con cierre" como la fuente del capital social, siendo aquella en la que sus miembros están conectados de tal modo que ninguno puede pasar desapercibido entre los otros. El hecho de que exista una relación estrecha entre los miembros de una red significa, por una parte, que estos actores van a tener fácil acceso a la información que se genere dentro de esa red, pero

además, se facilitan las sanciones (no sólo formales, sino fundamentalmente informales), con lo cual es más fácil que sus integrantes confíen entre ellos. Así, las redes fuertes facilitan la confianza y las normas dentro del grupo, a través de la existencia de sanciones efectivas (Buciega, 2009).

Por otra parte, otros autores prefieren otorgar más importancia a otro tipo de redes en la generación de capital social. Granovetter (2000) insistió sobre la mayor importancia de las "redes débiles" y más concretamente de las "redes débiles con puente", frente a las redes estrechas puesto que las primeras permiten acceder a información y conocimiento más novedoso que las últimas. Además, esta autor señala que las redes débiles son especialmente importantes para unir miembros de diferentes grupos pequeños, mientras que los vínculos fuertes tienden a concentrarse en grupos particulares (Buciega, 2009). También Burt (2000a) y Lin (1999) señalan la importancia de los "puentes"<sup>2</sup>, "agujeros estructurales", y "lazos débiles" para facilitar información e influir sobre los flujos.

La existencia de un agujero estructural entre dos grupos no significa que los miembros de uno desconozcan la existencia del otro, sino que cada uno se concentra en las actividades dentro de su propio grupo. Estos "agujeros" o falta de relaciones frecuentes suponen una ventaja importante en tanto que representan una oportunidad para controlar el flujo de información entre la gente, y controlar los proyectos que consiguen unir a personas que se encuentran en lados opuestos de ese agujero (Burt, 2000b). Así, este autor relaciona el concepto de "red con cierre" con "estancamiento", y el de "intermediación" (*brokerage*) con cambio. A estos dos tipos de redes que generan capital social también se refiere la literatura como capital social de cohesión (o "*bonding social capital*") y capital social que tiende puentes ("*bridging social capital*"). Putnam (2000) señala que el primero es exclusivo, y hace referencia a las relaciones entre grupos relativamente homogéneos y cerrados, con relativamente elevados niveles de cohesión y confianza (como la familia o los amigos); y el segundo tipo se refiere a relaciones menos estrechas e intensas y más diversas, por ejemplo, relaciones con amigos lejanos, colegas o conocidos. Tal y como este autor lo expresa, mientras que las primeras redes son importantes para "ir funcionando", las segundas son más

---

<sup>2</sup> Línea en un sistema que proporciona el único camino entre dos puntos. Un vínculo fuerte puede ser un puente sólo si ninguna de sus partes tienen otros vínculo fuertes, lo que parece bastante improbable. En cambio, los vínculos débiles no sufren tanta restricción; todos los puentes son vínculos débiles. (Granovetter, 2000:44)

relevantes para avanzar (*getting ahead*). Aplicado a los territorios, las relaciones tipo *bonding* son especialmente relevantes en cuanto redes de ayuda mutua y de cohesión necesarias en etapas iniciales de procesos de desarrollo, pero a medio y largo plazo son insuficientes porque se necesitan conexiones externas con otros actores, es decir, relaciones tipo *bridging*, que adquieren así un carácter estratégico y favorezcan el acceso a otro tipo de recursos y conocimiento.

**Tabla 1. Definiciones clásicas de capital social**

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Pierre Bourdieu (1985)</b> | <b><i>"El conjunto de recursos reales o potenciales a disposición de los integrantes de una red durable de relaciones mas o menos institucionalizadas.</i></b>                                                                                                |
| <b>Robert Putnam (1993)</b>   | <i>"Aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes sociales, las normas y la confianza, que pueden aumentar la eficiencia de la sociedad al facilitar acciones coordinadas que facilitan la acción y la cooperación para beneficio mutuo".</i> |
| <b>Coleman (2000)</b>         | <i>"... la estructura de relaciones entre actores que facilita la actividad productiva... (Implica) una estructura en la que se puede contactar con otros, formar de modo seguro obligaciones y expectativas, compartir información, y aplicar sanciones"</i> |
| <b>Nan Lin ( 1999)</b>        | <i>"Inversión en relaciones sociales con unos beneficios esperados en el mercado".</i>                                                                                                                                                                        |

Fuente: Elaboración propia.

Puede ser útil también señalar una serie de elementos a tener en cuenta cuando hablamos de capital social. El primero referente a la idea del capital social como "recurso", es decir, las redes sociales proporcionan acceso a diferentes tipos de recursos y esta idea hace que detrás de la creación o mantenimiento de las redes pueda haber una intencionalidad; así, cada uno de los individuos o grupos de actores invertirían más en aquellas redes y relaciones que les proporcionan acceso a recursos más interesantes en cada momento. En segundo lugar, se ha de tener en cuenta también la concepción del capital social como elemento individual o grupal, como atributo que se deriva de las relaciones entre personas o como un atributo considerado para el conjunto del grupo. Y en tercer lugar, hay que prestar atención al potencial del capital social como instrumento y no tanto como fin en sí mismo, y en este sentido puede ayudarnos a explicar mejor las dinámicas de desarrollo territorial; con relación a ello hay que tener en cuenta dos aspectos fundamentales, el potencial del capital social para generar acción colectiva, y la importancia del marco institucional, que pueden reforzar o para debilitar el capital social y su desarrollo.

De todo lo dicho es evidente que no hablar de un único tipo de capital social, del mismo modo que tampoco podemos referirnos al mismo como un recurso inamovible y estable; se trata de un recurso que experimenta variaciones y puede disminuir o aumentar influido por diferentes factores.

## **Metodología**

En este trabajo llevamos a cabo una aproximación al análisis del capital social, desde el ARS, presente en el Grupo de Acción Local (GAL) Macizo del Caroig (sur de la provincia de Valencia), entre los años 1996 y 2006 (desde el inicio de LEADER II, hasta prácticamente la finalización del programa LEADER Plus)<sup>3</sup>.

Los GAL son los responsables de la gestión de los programas de desarrollo. Están integrados por una Asamblea, constituida por todos los miembros de la agrupación, pero con limitada capacidad de decisión, y una Junta Directiva, que es el verdadero órgano de decisión -y poder- en el seno del GAL. Nuestro análisis se centra precisamente en las diferentes Juntas Directivas de estos 10 años. Estos órganos estaban integrados por representantes de los sectores público, privado y asociativo, que eran elegidos en la Asamblea. Su composición iba rotando cada cierto tiempo, fundamentalmente marcada por cambios en los diferentes ámbitos, por ejemplo, las elecciones locales, o por bajas personales. En todo caso, lo importante es que los miembros de la Asamblea y, sobre todo, la Junta Directiva, son actores relevantes desde el punto de vista del desarrollo socioeconómico en el territorio. Los resultados que se presentan son parte de un trabajo más amplio en el que se analizaron otros GAL de la provincia de Valencia, y en el que se planteaban las siguientes hipótesis de trabajo:

- El Grupo de Acción Local, y más concretamente su Junta Directiva, genera capital social fruto de la interacción entre sus miembros, y de sus relaciones con otras estructuras externas. De esta forma estaríamos hablando, por una

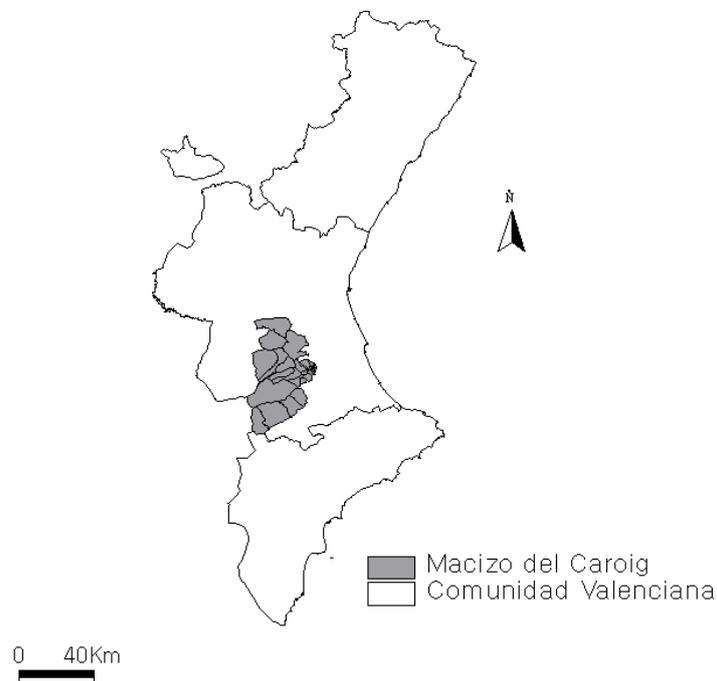
---

<sup>3</sup> Este trabajo forma parte de un análisis más amplio que incluye los Grupos de Acción Local de la provincia de Valencia, en el que además del ARS se incorporan otras aproximaciones para explicar la generación de capital social en el marco del desarrollo rural territorial.

parte, de la generación de capital social de cohesión (*bonding*), y por otra parte, de capital social de puentes (*bridging*).

- La cantidad y matices de este capital social se ve influido por diferentes factores, como la existencia de normas, el marco institucional, las características de los miembros del grupo, la presencia de líderes, etc.

**Figura 1. Zona de estudio: Macizo del Caroig en la provincia de Valencia, Comunidad Valenciana**



Fuente: Elaboración propia

- Encontraremos variaciones en el stock y tipos de capital social dependiendo de la composición de las juntas directivas. De esta forma, las diferentes juntas directivas que gestionan los programas LEADER II y LEADER Plus, generarán su propio stock de capital social.
- Una última hipótesis de trabajo haría referencia a la relación entre la existencia y tipos de capital social, y la generación de dinámicas de desarrollo territorial, si bien de esta última hipótesis no nos vamos a ocupar en esta comunicación.

El análisis que hemos llevado a cabo se ha basado en cuestionarios estructurados que se han cumplimentado mediante entrevistas personales a cada uno de los miembros de las diferentes Juntas Directivas (Tabla 2). El periodo en el que habían sido miembros de la Junta Directiva y el grupo de actores al que representaban (sector privado, público o social) han sido los criterios básicos para una primera organización de la información. No obstante, una misma persona podía haber pertenecido a varias Juntas Directivas, y por lo tanto respondía a más de un cuestionario.

**Tabla 2. Miembros de las Juntas Directivas del Macizo del Caroig LEADER II (1996-1999)**

| Junta Directiva 1                            |        | Junta Directiva 2                            |        |
|----------------------------------------------|--------|----------------------------------------------|--------|
| Tipo de actores                              | Número | Tipo de actores                              | Número |
| Representantes públicos (Ayuntamientos)      | 9      | Representantes públicos (Ayuntamientos)      | 11     |
| Representantes sector privado                | 2      | Representantes sector privado                | 3      |
| Representantes asociaciones / sociedad civil | 1      | Representantes asociaciones / sociedad civil | 1      |
| Junta Directiva 3                            |        | Junta Directiva 4                            |        |
| Representantes públicos (Ayuntamientos)      | 8      | Representantes públicos (Ayuntamientos)      | 8      |
| Representantes sector privado                | 4      | Representantes sector privado                | 5      |
| Representantes asociaciones / sociedad civil | 3      | Representantes asociaciones / sociedad civil | 4      |

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

Siendo el objetivo del cuestionario medir el capital social generado en y por el GAL, y concretamente en y por las Juntas Directivas, se incluyeron preguntas que proporcionaran información sobre las diferentes dimensiones del capital social, no sólo en su dimensión relacional, sino también cultural, normativa, institucional, etc. No obstante, aquí nos vamos a centrar únicamente en las cuestiones que nos permiten analizar el capital social de las Juntas desde la perspectiva del análisis de redes.

Borgatti, Jones y Everett (1998) hablan de las diferentes dimensiones que puede tener el capital social si lo analizamos desde la perspectiva del análisis de redes, y proponen una serie de medidas dependiendo de si el foco es interno, externo, individual o grupal.

**Tabla 3. Diferentes indicadores de Capital Social**

|                      | <b>TIPO DE FOCO</b>                                                     |                                                                                                                                                |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>TIPO DE ACTOR</b> | <b>Interno</b>                                                          | <b>Externo</b>                                                                                                                                 |
| <b>Individual</b>    |                                                                         | Tamaño/Grado<br>Densidad<br>Calidad compositiva<br>Heterogeneidad<br>Effective Size<br>Constraint<br>Cercanía<br>Intermediación<br>Eigenvector |
| <b>Grupal</b>        | Densidad<br>Distancia Máxima (Cercanía)<br>Centralización<br>Homophilia | Grado grupal<br>Cercanía grupal<br>Intermediación grupal                                                                                       |

Fuente: Borgatti et al. (1998)

Así, a través de las entrevistas realizadas a los integrantes de las diferentes Juntas Directivas del GAL exploramos la existencia de relaciones entre ellos (por ejemplo, relaciones de confianza), la calidad compositiva del grupo, y las redes que los miembros o actores tienen con otros nodos (capital social individual). Todos estos elementos nos permiten hablar de un capital social de cohesión y de un capital social de puentes. El análisis de la dimensión externa del Grupo también es considerado en el cuestionario, pero no se ha trabajado con ARS, por lo que las conclusiones no se incluyen en este trabajo.

## Análisis y presentación de resultados

Nuestro análisis del capital social generado en el marco del Grupo Macizo del Caroig se articula en torno a las siguientes dimensiones:

Por una parte, una dimensión interna, en la que analizamos el capital social que se genera en el seno del Grupo a partir de las relaciones que se dan entre sus miembros. Partimos de la consideración de que una frecuencia e intensidad elevada de las relaciones acaba generando más confianza, cohesión, compromiso y en definitiva capital social *bonding*. También consideramos otras variables que nos pueden informar sobre la existencia de este tipo de capital en los Grupos. Por ejemplo, la confianza generalizada (medida con la pregunta “a qué personas del grupo le pediría un favor importante”), y la homogeneidad o heterogeneidad de los miembros de estos grupos (a priori una mayor homogeneidad será positiva para este tipo de capital social).

**Tabla 4. Estructura del cuestionario a los miembros del Grupo de Acción Local**

| <b>Tipo y dimensiones de capital social que queremos analizar</b>                | <b>Cuestiones tratadas en el cuestionario</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Capital social de cohesión ( <i>bonding</i> )                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Características de las relaciones entre los miembros de la Junta Directiva               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tipo</li> <li>○ Frecuencia</li> <li>○ Intensidad</li> </ul> </li> <li>○ Niveles de confianza entre los miembros del grupo</li> </ul>                                                |
| Capital social que tiende puentes ( <i>bridging</i> )                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Relaciones entre miembros con intereses distintos en el marco de la Junta Directiva</li> <li>○ Relaciones con estructuras externas</li> </ul>                                                                                                                                                                         |
| <i>Características compositivas del grupo (Homophilia y calidad compositiva)</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <i>Características personales y relacionales de los miembros del grupo (según el resto de actores)</i></li> <li>○ <i>Características socioeconómicas</i></li> <li>○ <i>Capital social individual (Relaciones que posee cada miembro y que le pueden facilitar el acceso a distintos tipos de recursos,</i></li> </ul> |

|  |                                                               |
|--|---------------------------------------------------------------|
|  | categorizados de acuerdo a distintos tipos de capital social) |
|--|---------------------------------------------------------------|

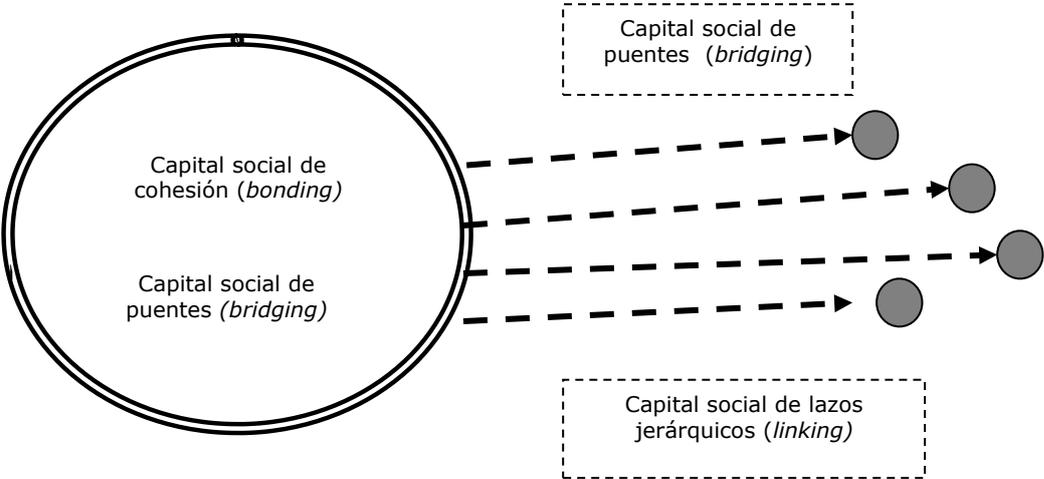
Fuente: Elaboración propia

El capital social de cohesión o *bonding* es importante para facilitar el funcionamiento del Grupo, en tanto que actúa como una especie de “lubricante” que evita o disminuye la aparición de fricciones que pudieran dificultar el día a día del mismo.

Esta dimensión interna también nos permite realizar otro tipo de análisis que estaría relacionado con la existencia de otro tipo de capital social. Nos referimos a los beneficios que se derivan del hecho de que el Grupo sea una estructura de nueva formación integrada por actores diferentes (sectores, perfiles, intereses, etc.) que a su vez tienen redes diferentes. Así, podríamos pensar que la interacción entre “diferentes” que se da en las Juntas Directivas genera otro tipo de beneficios al grupo y al territorio, por ejemplo, debates más ricos, nuevas ideas, innovaciones, nuevas redes, etc., en definitiva, lo que denominaríamos capital social *bridging*, o en todo caso las bases para la generación de este tipo de capital social.

Por otra parte, debemos considerar la relación que los actores miembros del GAL, como estructura unitaria, establece con el exterior, con otros GAL u otras estructuras. Si bien este aspecto es fundamental y en la investigación ha sido analizado de forma cualitativa, no disponemos de resultados derivados de un análisis de redes de esta dimensión, por lo que únicamente reseñamos su importancia para el debate y de cara a futuras investigaciones.

**Figura 2. Tipos de capital social dentro y fuera del Grupo Macizo del Caroig**



De forma concreta, los elementos que analizamos desde la perspectiva del ARS para abordar estas dimensiones del capital social, en las cuatro Juntas Directivas que se sucedieron en la gestión del Grupo de Acción Local del Macizo del Caroig, en el periodo analizado, fueron los recogidos en la Tabla 5.

**Tabla 5. Indicadores de capital social analizados**

| Capital Social Grupal      | Indicadores                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Capital social de cohesión | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Densidad (+)</li> <li>• Centralización (-)</li> <li>• Existencia de relaciones (Grado) (+)</li> <li>• Cercanía (+)</li> <li>• Existencia de relaciones de confianza (+)</li> <li>• Homophilia (+)</li> </ul> |
| Capital social de puentes  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Densidad y existencia de relaciones entre actores con características diferentes (+)</li> <li>• Intermediación (+)</li> <li>• Calidad compositiva (inc. Capital social individual) (+)</li> </ul>            |

Fuente: Elaboración propia a partir de Borgatti *et al.*, (1998)

Nota: el signo positivo señala una relación positiva del indicador con el capital social, mientras que el negativo señala lo contrario.

### Capital social de cohesión

Aquí analizamos la presencia de relaciones entre los miembros de las diferentes Juntas Directivas, más allá de las reuniones ligadas a la gestión del programa. Esta información se obtuvo preguntando a cada uno de los integrantes acerca del resto de miembros. Los resultados obtenidos nos proporcionan una matriz asimétrica en la que las relaciones no son bidireccionales, y los datos obtenidos se representan en sociogramas para cada una de las Juntas Directivas.

Un primer acercamiento a las redes en el GAL nos lo proporcionan dos medidas que informan sobre el conjunto de la red, la densidad y la centralización de la red. Con la primera obtenemos información acerca del número de relaciones existentes con

respecto a las posibles, por tanto habría una relación positiva con el capital social, porque cuanto mayor sea la densidad, mayor tenderá a ser éste. Por su parte, la centralización de la red nos dice en qué medida el grafo está o no organizado en torno a unos nodos más centrales. Es decir, tendríamos una relación negativa con el capital social puesto que una mayor concentración de relaciones por parte de una serie de nodos implicaría menos capital social.

La densidad de relaciones registrada en cada una de la Juntas Directivas es bastante alta teniendo en cuenta el tipo de actores y relaciones que estamos analizando. Además, en todos los casos se trata de redes completas, no existe ningún actor desconectado, por lo que podríamos decir que se dan unas bases sólidas para la existencia de un importante capital social en el seno del Grupo. Al trabajar con una matriz asimétrica<sup>4</sup>, obtenemos dos tipos de datos, por una parte las relaciones que un actor dice tener con el resto (Grado de salida), y por otra parte las veces que este actor es mencionado por todos los demás (Grado de entrada); por regla general, estos últimos valores son menores que los primeros, aunque también hay excepciones. El grado de salida nos proporciona información sobre los flujos de información existentes dentro de la red. Si tenemos en cuenta que uno de los beneficios más claros de la existencia de capital social es que se facilita el acceso y difusión de la información, en la medida en que estos valores son elevados podemos hablar de más capital social. Por su parte, el grado de entrada es un valor muy interesante porque nos permite detectar quiénes son los actores con más prestigio en el conjunto de la red.

En cuanto al grado de centralización, si tenemos en cuenta el valor de entrada (las relaciones que los actores reciben), los resultados ponen de relieve que no es frecuente que un reducido número de actores concentren la mayor parte de las relaciones (con la excepción de la Junta Directiva número 2, en la que sí aparece un valor elevado ya significativo, por tanto aquí el control por parte de un reducido número de actores tendería a ser mayor).

Tras un primer acercamiento al análisis del conjunto de las redes, podemos pasar a analizar una serie de medidas que nos permiten conocer la centralidad de cada uno

---

<sup>4</sup> La matriz es asimétrica porque los actores señalan tener relación con otros actores, mientras que estos actores no señalan tener relación con los primeros.

de los actores. Se trata de dos de las medidas de centralidad de Freeman (1979), el Grado y la Cercanía. Para ambas también se pueden obtener valores referentes al conjunto de la red (Junta Directiva del GAL en nuestro caso). Estas medidas (Tabla 6) se relacionan de forma positiva con el capital social de cohesión, de manera que valores elevados de las mismas indicarían que estamos ante un mayor grado de cohesión en la red y más capital social.

**Tabla 6. Densidad y centralización en las diferentes Juntas Directivas**

|                                             | MACIZO DEL CAROIG     |         |                         |         |
|---------------------------------------------|-----------------------|---------|-------------------------|---------|
|                                             | LEADER II (1996-1999) |         | LEADER Plus (2000-2006) |         |
|                                             | JUNTA 1               | JUNTA 2 | JUNTA 3                 | JUNTA 4 |
| Densidad de la red                          | 28%                   | 31%     | 29%                     | 29%     |
| Centralización de la red (grado de salida)  | 78%                   | 60%     | 75%                     | 63%     |
| Centralización de la red (grado de entrada) | 33%                   | 45%     | 26%                     | 26%     |

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

La cercanía mide la distancia media de cada actor con respecto al resto de actores de la red. Cuanto mayor es la cercanía, mayor es la capacidad para enviar y recibir información. Idealmente, esta medida es conveniente utilizarla en matrices simétricas; puesto que en nuestro caso no es así, hablaremos de "cercanía de entrada" y "cercanía de salida", dependiendo de si nos estamos refiriendo a las relaciones que "emite" un actor o las que recibe (Figuras 3, 4, 5, y 6).

**Tabla 7. Grado de Cercanía en las Juntas Directivas**

|                                               | MACIZO DEL CAROIG     |         |                         |         |
|-----------------------------------------------|-----------------------|---------|-------------------------|---------|
|                                               | LEADER II (1994-1999) |         | LEADER Plus (2000-2006) |         |
|                                               | JUNTA 1               | JUNTA 2 | JUNTA 3                 | JUNTA 4 |
| Grado de cercanía-Entrada (media normalizada) | 18%                   | 19%     | 16%                     | 13%     |
| Grado de cercanía-Salida (media normalizada)  | 44%                   | 44%     | 47%                     | 41%     |

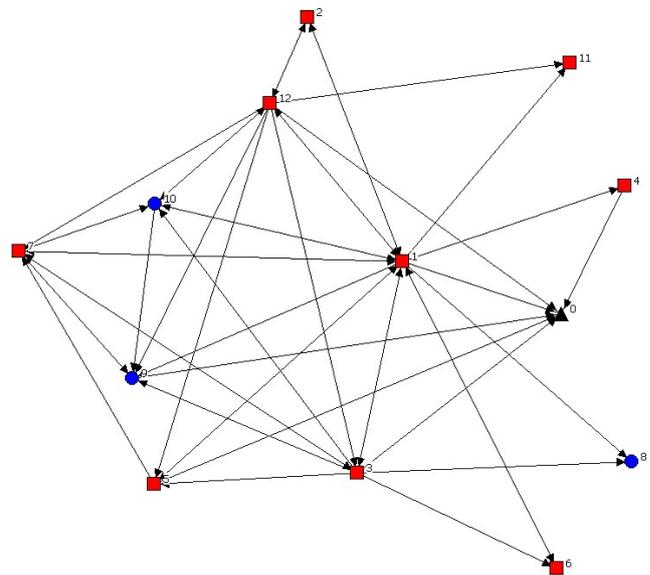
Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

Los resultados que muestran las tabla 7 ponen de relieve que en todas las Juntas Directivas la posición y actor que se mantiene con elevados niveles de cercanía es el gerente del GAL (0), lo que es bastante lógico si tenemos en cuenta las características y funciones que implica esta posición dentro del GAL. Por otra parte, es de destacar que no suele haber una coincidencia entre los actores con más relaciones (Figuras 3,4 y 5) y los de mayor grado de cercanía.

**Figura 3. Indicadores y sociodrama de la Junta Directiva 1**

(variable: existencia de relaciones)

| Actores | Grado Salida     | Grado Entrada   |
|---------|------------------|-----------------|
| 1       | 12.000           | 7.000           |
| 9       | 1.000            | 5.000           |
| 0*      |                  | 6.000           |
| Actores | Cercanía entrada | Cercanía salida |
| 0       | 30.000           | 7.692%          |
| 9       | 19.048           | 8.333%          |
| 8       | 18.182           | 7.692%          |
| 11      | 18.182           | 7.692%          |

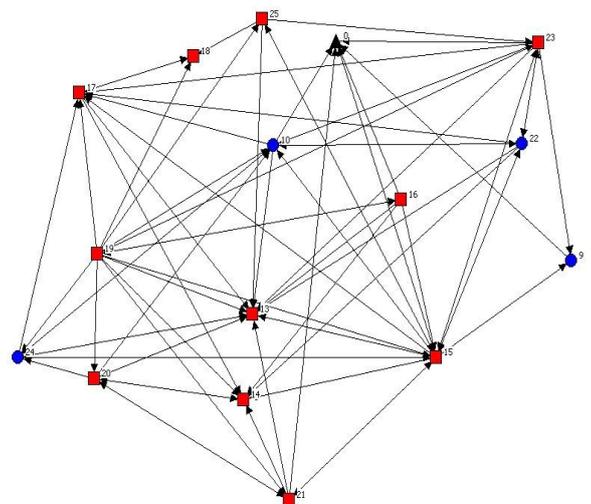


(\*) No se dispone de datos de salida para este actor

**Figura 4. Indicadores y sociodrama de la Junta Directiva 2**

(variable: existencia de relaciones)

| Actores | Salida           | Entrada         |
|---------|------------------|-----------------|
| 13 *    |                  | 11.000          |
| 15      | 11.000           | 7.000           |
| 14      | 1.000            | 7.000           |
| 10      | 5.000            | 6.000           |
| 17      | 3.000            | 6.000           |
| 0 *     |                  | 6.000           |
| Actores | Cercanía entrada | Cercanía salida |



|    |        |       |
|----|--------|-------|
| 0  | 27.273 | 6.250 |
| 13 | 24.590 | 6.250 |
| 18 | 20.548 | 6.250 |
| 9  | 19.481 | 6.667 |
| 14 | 19.481 | 6.667 |

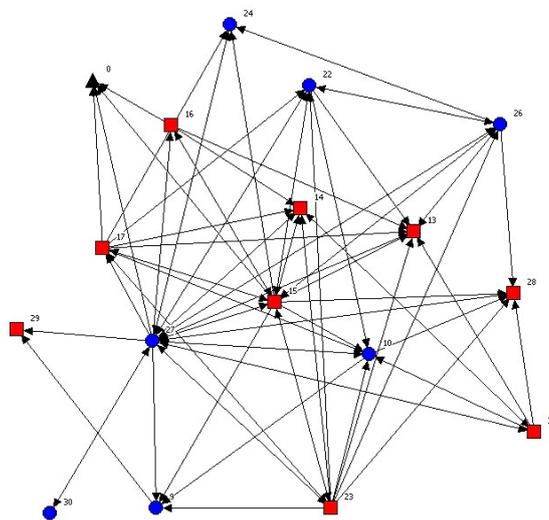
(\*) No se disponen de datos de salida para estos actores.

**Figura 5. Indicadores y sociodrama de la Junta Directiva 3**

(variable: existencia de relaciones)

| Actores | Salida           | Entrada         |
|---------|------------------|-----------------|
| 13*     |                  | 9.000           |
| 27      | 17.000           | 8.000           |
| 15      | 14.000           | 7.000           |
| 10      | 3.000            | 7.000           |
| 28*     |                  | 7.000           |
| Actores | Cercanía entrada | Cercanía salida |
| 29      | 20.238           | 5.556           |
| 13      | 19.101           | 5.556           |
| 28      | 18.681           | 5.556           |
| 0       |                  | 5.556           |

(\*) No se disponen de datos de salida para estos actores.

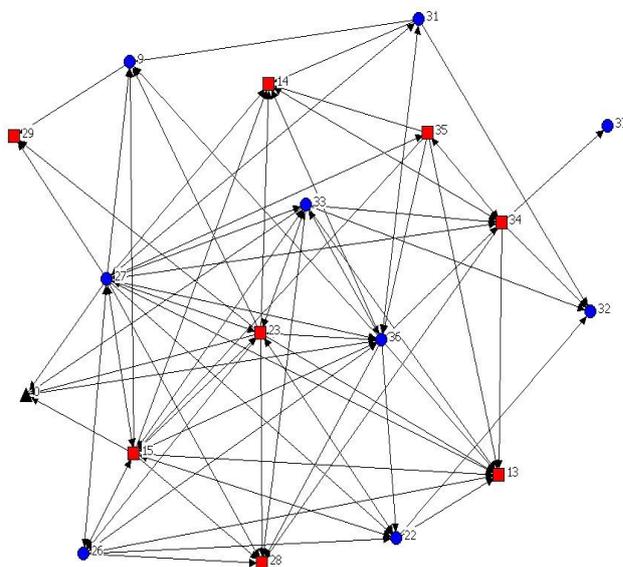


Siendo la confianza una dimensión fundamental del capital social, intentamos detectar la existencia de redes de confianza en el Grupo, análisis que además nos permite detectar quienes son los actores de mayor prestigio. Para ello, preguntamos a cada uno de los entrevistados que nos señalaran "a qué miembro/s del grupo pedirían un favor importante" (Figuras 7, 8 ,9 y 10).

**Figura 6. Indicadores y sociodrama de la Junta Directiva 4**

(variable: existencia de relaciones)

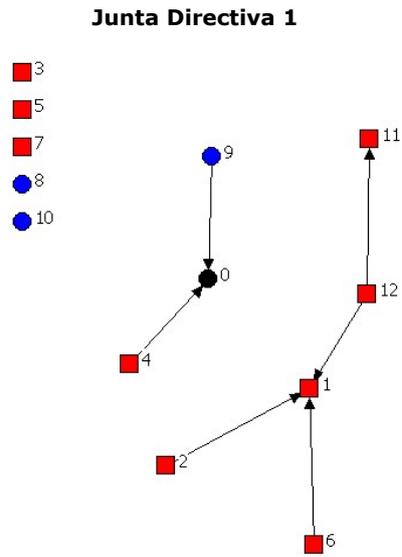
| Actores | Salida           | Entrada         |
|---------|------------------|-----------------|
| 13*     |                  | 9.000           |
| 36      | 13.000           | 7.000           |
| 15      | 11.000           | 7.000           |
| 14      | 1.000            | 7.000           |
| 28*     |                  | 7.000           |
| 27      | 15.000           | 6.000           |
| Actores | Cercanía entrada | Cercanía salida |
| 29      | 15.044           | 5.556           |
| 13      | 14.050           | 5.556           |
| 28      | 13.821           | 5.556           |
| 32      | 13.492           | 5.556           |
| 0       | 13.492           | 5.556           |
| 9       | 13.492           | 5.882           |



(\*) No se disponen de datos de salida para estos actores.

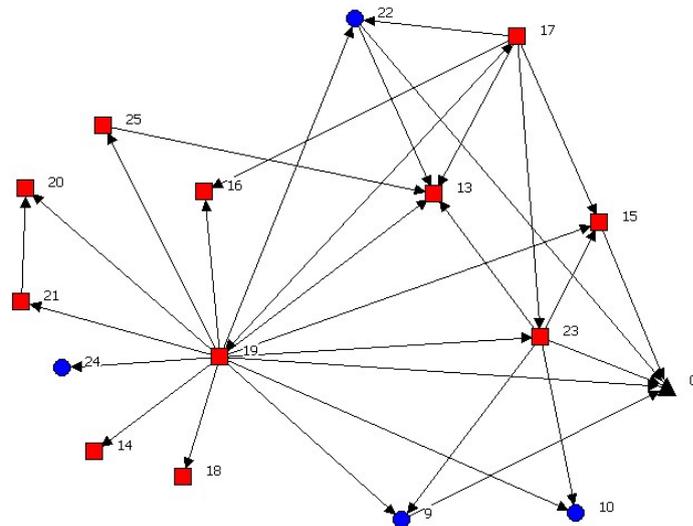
Como cabía esperar, los actores que reciben más confianza (Figuras 7, 8 ,9 y 10) son también los que tienen un mayor grado de entrada (Figuras 3, 4 ,5 y 6). También vemos que en todas la Juntas Directivas los actores en los que más miembros confían son los que sustentan la presidencia del Grupo, seguido por el actor que ocupa la secretaría, siendo éstas las posiciones de mayor poder dentro del GAL. En las dos últimas Juntas Directivas, cuando el grupo ya goza de una mayor madurez, se incorporan en un nivel similar actores privados (empresarios considerados como relevantes en el territorio).

**Figura 7. Grafo "A quién pediría un favor importante".**



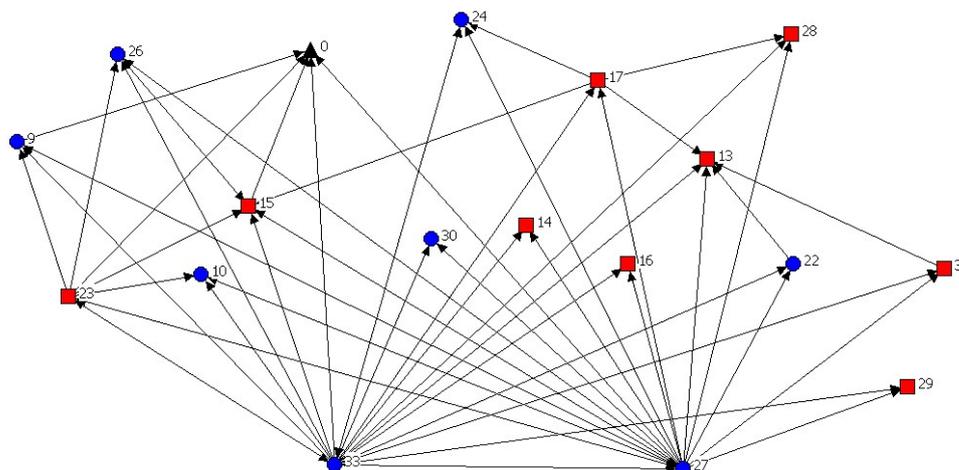
Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

**Figura 8. Grafo "A quién pediría un favor importante". Junta Directiva 2**



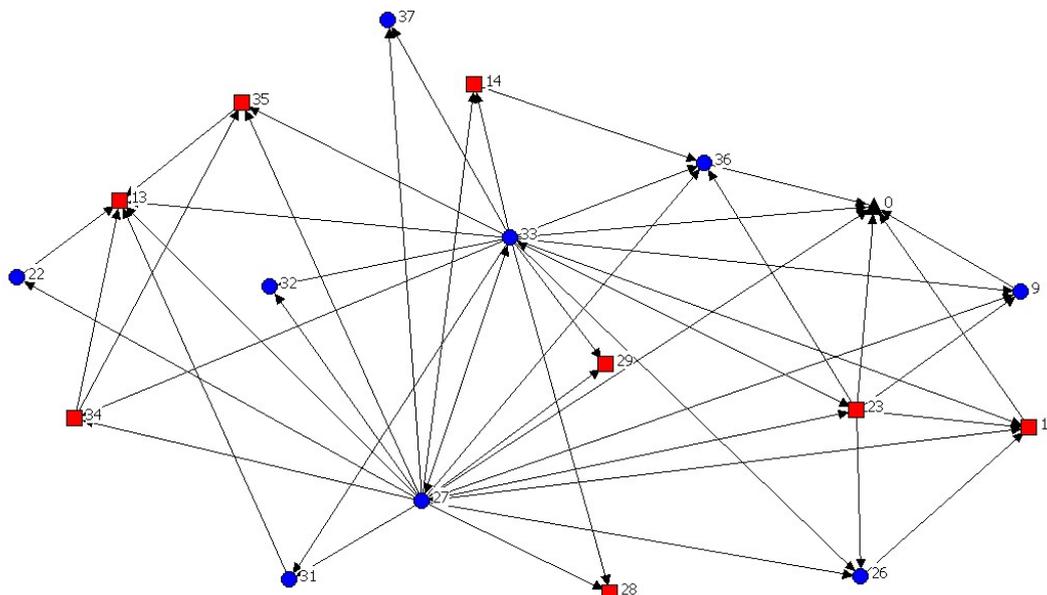
Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

**Figura 9. Grafo "A quién pediría un favor importante". Junta Directiva 3**



Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

**Figura 10. "A quién pediría un favor importante". Junta Directiva 4**



Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

### Capital social de puentes en el Grupo

Uno de los principales valores añadidos de los Grupos de Acción Local, tal y como son originariamente concebidos, es el generar vínculos entre actores de diferentes ámbitos profesionales o sectores de un mismo territorio (actores privados o económicos, actores públicos, actores sociales, etc.). De esta relación se espera que

surjan sinergias que acaben beneficiando al conjunto del territorio. Para conocer en qué medida este valor se está generando, nuestra propuesta es volver a analizar las relaciones que se dan entre los miembros del Grupo, pero esta vez prestando atención a las características de los actores, es decir, a si los actores públicos se relacionan con los privados, o por el contrario se relacionan fundamentalmente entre ellos, etc. En este sentido, se ha observado que los actores públicos tienden a relacionarse fundamentalmente entre ellos, y esto no ocurre tanto entre los representantes de los sectores privado y asociativo. Por otra parte, también se ha observado que los actores privados más centrales en los Grupos son también los que tienen mayores conexiones con los actores públicos.

Retomamos aquí las medidas de centralidad de Freeman y nos quedamos con la "Intermediación". Ésta nos indica la capacidad de un actor de convertirse en intermediario en las relaciones entre todos los demás (Tablas 8 y 9). Por tanto, actores con una capacidad de intermediación elevada (actores puente) tienden a ocupar posiciones de poder en la medida en la que controlan información y flujos de comunicación.

**Tabla 8. Grado de Intermediación en las Juntas Directivas**

|                                             | MACIZO DEL CAROIG     |         |                         |         |
|---------------------------------------------|-----------------------|---------|-------------------------|---------|
|                                             | LEADER II (1996-1999) |         | LEADER Plus (2000-2006) |         |
|                                             | JUNTA 1               | JUNTA 2 | JUNTA 3                 | JUNTA 4 |
| Grado de intermediación (media normalizada) | 3,1                   | 5,1     | 3,1                     | 2,5     |

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

Entre los actores que ostentan las posiciones más centrales en términos de intermediación siempre encontramos al presidente del Grupo, y por lo general a los actores con mayor número de relaciones, pero no se da esta coincidencia con los actores más cercanos. Llama la atención el elevado valor en intermediación que alcanza el presidente de la primera Junta con respecto al resto de actores. Se trata de una fase inicial en la formación de un GAL, bastante diverso en cuanto a su composición, y en el que es clave la presencia de un actor que ayuda a aglutinar intereses y generar cohesión.

**Tabla 9. Intermediación en las diferentes Juntas Directivas**  
**(variable: existencia de relaciones)**

| <b>Junta Directiva 1</b> |                       |                                   |
|--------------------------|-----------------------|-----------------------------------|
| <b>Actores</b>           | <b>Intermediación</b> | <b>Intermediación normalizada</b> |
| 1                        | 41.667                | 31.566                            |
| 12                       | 6.333                 | 4.798                             |
| 3                        | 2.833                 | 2.146                             |
| 7                        | 1.500                 | 1.136                             |

| <b>Junta Directiva 2</b> |                       |                                   |
|--------------------------|-----------------------|-----------------------------------|
| <b>Actores</b>           | <b>Intermediación</b> | <b>Intermediación normalizada</b> |
| 15                       | 43.033                | 20.492                            |
| 20                       | 22.000                | 10.476                            |
| 14                       | 14.917                | 7.103                             |
| 10                       | 10.367                | 4.937                             |
| 17                       | 9.417                 | 4.484                             |

| <b>Junta Directiva 3</b> |                       |                                   |
|--------------------------|-----------------------|-----------------------------------|
| <b>Actores</b>           | <b>Intermediación</b> | <b>Intermediación normalizada</b> |
| 27                       | 86.450                | 31.783                            |
| 15                       | 26.167                | 9.620                             |
| 34                       | 16.775                | 6.167                             |
| 10                       | 3.800                 | 1.397                             |
| 23                       | 3.633                 | 1.336                             |

| <b>Junta Directiva 4</b> |                       |                                   |
|--------------------------|-----------------------|-----------------------------------|
| <b>Actores</b>           | <b>Intermediación</b> | <b>Intermediación normalizada</b> |
| 27                       | 36.845                | 13.546                            |

|    |        |        |
|----|--------|--------|
| 34 | 29.310 | 10.776 |
| 36 | 18.345 | 6.745  |
| 15 | 13.179 | 4.845  |
| 23 | 10.452 | 3.843  |

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

### **Homofilia y calidad compositiva de la red**

Como ya hemos mencionado, existen otras variables que sin ser fuente de capital social sí influyen sobre la generación de éste y sus formas. Así, un elemento que nos puede dar información sobre el grado de cohesión existente en el seno del GAL es el que hace referencia a la mayor o menor homogeneidad entre los miembros del mismo. A priori, el capital social *bonding* se genera de forma espontánea en grupos cerrados, relativamente homogéneos, en los que las relaciones son frecuentes e intensas; sería el caso de los lazos familiares. Así, podemos pensar que en un grupo donde sus miembros tienen características e intereses similares se generará de forma más fácil la confianza, la cohesión, y en definitiva un capital social de cohesión. En el ARS estaríamos hablando del concepto de "Homophilia"; este término hace referencia al grado en que los miembros de un grupo tienen sus lazos más fuertes con miembros que son similares a ellos mismos (Borgatti, Jones y Everett, 1998). Así, mientras este aspecto se relaciona positivamente con la generación de capital social de cohesión, asociado a grupos cerrados y pequeños, cuando hablamos de capital social de puentes esta relación pasa a ser negativa. Menos homofilia debería significar una mayor exposición a un rango más amplio de ideas, y este aspecto es especialmente relevante en el análisis de ese tipo de capital social de puentes que se genera de esa interacción entre diferentes. Es decir, al margen de que la "convivencia" dentro del Grupo genere (capital social) cohesión, el hecho de que esta interacción implique a actores de ámbitos diferentes y con intereses diversos puede generar otro tipo de beneficios que tienen que ver con la innovación y el cambio. De hecho, el planteamiento de LEADER con la creación de este tipo de Grupos de Acción Local es generar un valor añadido a partir de la interacción entre sectores y ámbitos, del que se beneficie el territorio. Así, las interacciones que ponen en contacto actores pertenecientes a ámbitos diferentes no sólo son interesantes por sí mismas, sino por lo que cada actor aporta a esa

relación en términos de su propio capital social, y por los beneficios que surgen de la misma.

Se han seleccionado una serie de variables demográficas y socioeconómicas que informan sobre las características de los miembros de estas Juntas Directivas, tales como la edad, el sexo, el nivel de estudios y la vinculación con la comarca en términos de residencia y trabajo (Tabla 10). Existen estudios que demuestran una relación entre el nivel de estudios y el capital social (medido a partir de la pertenencia a asociaciones sin ánimo de lucro) (OECD, 2001); sin embargo no parece haberse encontrado una relación capital social- edad. En cuanto a la variable "sexo", sí parece posible hablar de diferencias entre el tipo de capital social que surge ligado a las mujeres y el que se genera en redes predominantemente masculinas; en el caso que estamos analizando no participó ninguna mujer en estas Juntas Directivas durante periodo observado. Por último, se estimó que las variables referidas al lugar de residencia y trabajo podían ser útiles para explicar tanto la cohesión como el establecimiento de puentes dentro y fuera del territorio; residir y trabajar en la comarca, por sus implicaciones en términos de "pertenencia" e "identidad", podría relacionarse más con la cohesión interna y con el capital social tipo *bonding*, mientras que si trabajan y/o residen fuera sería un elemento que podría contribuir a las relaciones del territorio con el exterior y a un capital social tipo *bridging*.

El componente "calidad compositiva" hace referencia a varios aspectos. Por una parte, al número de alters dentro de las Juntas con altos niveles de características que necesitamos (Borgatti, Jones y Everett, 1998), es decir, en nuestro caso, contactos con personas que les proporcionan accesos a diferentes tipos de recursos. Para analizar este aspecto nos hemos basado en la metodología propuesta por Van Der Gaag, M. y Snijders T. A. B. (2005), el "generador de recursos", y hemos preguntado a cada uno de los miembros del grupo si conocía a alguna persona (amigo/a, familiar, o conocido/a) que le permitiera acceder a diferentes recursos/beneficios/servicios. En función de la respuesta, podíamos hablar de una disponibilidad mayor o menor de distintos tipos de capital social individual, dependiendo del tipo de recursos a los que tuviera más (fácil) acceso.

**Tabla 10. Perfil de los miembros de las Juntas Directivas**

|                         | MACIZO DEL CAROIG     |         |                         |         |
|-------------------------|-----------------------|---------|-------------------------|---------|
|                         | LEADER II (1994-1999) |         | LEADER Plus (2000-2006) |         |
|                         | JUNTA 1               | JUNTA 2 | JUNTA 3                 | JUNTA 4 |
| Nº miembros             | 12                    | 15      | 15                      | 17      |
| 36-45 años              | 9%                    | 33%     | 31%                     | 42%     |
| 46-60 años              | 64%                   | 50%     | 46%                     | 50%     |
| Más de 60 años          | 27%                   | 17%     | 23%                     | 8%      |
| Hombre                  | 100%                  | 100%    | 100%                    | 100%    |
| Mujer                   | 0%                    | 0%      | 0%                      | 0%      |
| Estudios Primarios      | 55%                   | 25%     | 23%                     | 8%      |
| Estudios Secundarios    | 18%                   | 41%     | 38%                     | 67%     |
| Estudios Universitarios | 27%                   | 32%     | 31%                     | 25%     |
| Estudios Postgrado      | 0%                    | 0%      | 8%                      | 0%      |
| Vive en la comarca      | 100%                  | 92%     | 77%                     | 75%     |
| Trabaja en la comarca   | 62%                   | 75%     | 77%                     | 50%     |

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

Finalmente, incluimos en este apartado una referencia al prestigio y poder existente en la red, analizado a partir de la valoración que cada miembro del Grupo realiza de una serie de atributos que pueden estar presentes o no en el resto de integrantes (Tabla 11). La selección de atributos se ha realizado considerando que unos pueden relacionarse de forma positiva con el capital social de cohesión (A-D), mientras que otros lo hace con el capital social de puentes (E-F).

**Tabla 11. Porcentaje de miembros que reconocen estas características en el resto de miembros (alters). GAL Macizo del Caroig**

| <b>%</b>                 | <b>Inspira confianza</b> | <b>Genera consenso</b> | <b>Capacidad de liderazgo</b> | <b>Ideas similares</b> | <b>Ideas innovadoras</b> | <b>Tiene contactos</b> |
|--------------------------|--------------------------|------------------------|-------------------------------|------------------------|--------------------------|------------------------|
|                          | <b>(A)</b>               | <b>(B)</b>             | <b>(C)</b>                    | <b>(D)</b>             | <b>(E)</b>               | <b>(F)</b>             |
| <b>Junta Directiva 1</b> |                          |                        |                               |                        |                          |                        |
| <b>1</b>                 | <b>40%</b>               | <b>50%</b>             | <b>40%</b>                    | <b>50%</b>             | 20%                      | <b>40%</b>             |
| <b>3</b>                 | 10%                      | 20%                    | 10%                           | 40%                    | 0%                       | 0%                     |
| <b>6</b>                 | 10%                      | 0%                     | 0%                            | 40%                    | 0%                       | 0%                     |
| <b>7</b>                 | 20%                      | 30%                    | <b>40%</b>                    | <b>50%</b>             | 20%                      | 20%                    |
| <b>9</b>                 | <b>40%</b>               | <b>40%</b>             | 20%                           | <b>50%</b>             | <b>40%</b>               | 20%                    |
| <b>11</b>                | 0%                       | 0%                     | 0%                            | <b>50%</b>             | 0%                       | 10%                    |
| <b>12</b>                | 0%                       | 10%                    | 0%                            | 40%                    | 10%                      | 0                      |
| <b>Junta Directiva 2</b> |                          |                        |                               |                        |                          |                        |
| <b>13</b>                | <b>38%</b>               | <b>62%</b>             | <b>69%</b>                    | 15%                    | 23%                      | <b>54%</b>             |
| <b>15</b>                | <b>38%</b>               | 38%                    | 38%                           | 23%                    | 15%                      | 31%                    |
| <b>16</b>                | 31%                      | 8%                     | 15%                           | <b>31%</b>             | 8%                       | 8%                     |
| <b>Junta Directiva 3</b> |                          |                        |                               |                        |                          |                        |
| <b>13</b>                | 24%                      | 35%                    | <b>24%</b>                    | 6%                     | 0%                       | <b>47%</b>             |
| <b>15</b>                | 18%                      | 29%                    | <b>24%</b>                    | 6%                     | 6%                       | 18%                    |
| <b>26</b>                | 24%                      | 29%                    | <b>24%</b>                    | 18%                    | 18%                      | 6%                     |
| <b>27</b>                | <b>35%</b>               | <b>53%</b>             | <b>24%</b>                    | <b>41%</b>             | <b>35%</b>               | 18%                    |
| <b>Junta Directiva 4</b> |                          |                        |                               |                        |                          |                        |
| <b>13</b>                | 29%                      | <b>41%</b>             | <b>29%</b>                    | 6%                     | 0                        | <b>59%</b>             |
| <b>26</b>                | 24%                      | 35%                    | <b>29%</b>                    | 18%                    | 24%                      | 6%                     |
| <b>27</b>                | 29%                      | <b>41%</b>             | <b>35%</b>                    | <b>41%</b>             | <b>41%</b>               | 18%                    |
| <b>9</b>                 | <b>41%</b>               | <b>47%</b>             | 24%                           | 24%                    | 24%                      | 24%                    |

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

## Conclusiones y discusión

La tabla 12 muestra una síntesis de algunos de los indicadores que hemos incluido en el análisis del capital social en el Grupo Macizo del Caroig, a lo largo de las diferentes Juntas Directivas que gestionaron el programa desde 1996 hasta 2006.

Los Grupos de Acción Local son una fuente importante de capital social en los territorios rurales, en tanto que aglutinan a actores clave del territorio (*stakeholders*), fomentan redes entre ellos, y generan cohesión que revierte en mayor compromiso y, por lo general, estrategias comunes o compartidas.

**Tabla 12. Síntesis de indicadores de características del capital social**

|                                                                  | MACIZO DEL CAROIG |            |             |            |
|------------------------------------------------------------------|-------------------|------------|-------------|------------|
|                                                                  | LEADER II         |            | LEADER Plus |            |
|                                                                  | Junta D. 1        | Junta D. 2 | Junta D. 3  | Junta D. 4 |
| Número de personas entrevistadas                                 | 12                | 15         | 15          | 17         |
| Densidad de la red                                               | 28%               | 31%        | 29%         | 29%        |
| Centralización de la red (grado de salida)                       | 78%               | 60%        | 75%         | 63%        |
| Centralización de la red (grado de entrada)                      | 33%               | 45%        | 26%         | 26%        |
| Media normalizada cercanía de entrada                            | 18%               | 19%        | 16%         | 13%        |
| Media normalizada cercanía de salida                             | 44%               | 44%        | 47%         | 41%        |
| Media intermediación normalizada                                 | 3,1               | 5,1        | 3,1         | 2,5        |
| Nº medio de personas en las que cada uno confía dentro del grupo | 1,1               | 2          | 2,1         | 2,3        |
| % de miembros a los que algún otro miembro pediría favor         | 25%               | 100%       | 100%        | 100%       |
| Ratio <sup>5</sup> personas a las que se pediría favor/miembros  | 0,3               | 1,7        | 2,8         | 2,7        |
| Ratio personas que inspiran confianza                            | 1,1               | 2,1        | 2,1         | 2,3        |
| Ratio personas que genera consenso                               | 1,6               | 1,9        | 4           | 4,0        |
| Ratio personas que tienen capacidad de liderazgo                 | 1,3               | 2,2        | 2,1         | 2,4        |

<sup>5</sup> Las ratios se calculan poniendo en relación la frecuencia de las respuestas (ej. nº total de personas que han sido mencionadas por algún otro miembro porque se les pediría un favor), con el número total de personas entrevistadas.

|                                                    |      |      |      |      |
|----------------------------------------------------|------|------|------|------|
| Ratio personas que tienen ideas similares          | 4,5  | 2    | 1,6  | 1,6  |
| Ratio personas que tienen ideas innovadoras        | 0,9  | 1,5  | 1,1  | 1,4  |
| Ratio personas que tienen contactos                | 1    | 1,5  | 1,5  | 1,8  |
| Densidad KS individual <i>bonding</i> <sup>6</sup> | 16%  | 26%  | 30%  | 30%  |
| Densidad KS individual <i>bridging</i>             | 15%  | 19%  | 28%  | 28%  |
| Densidad KS individual <i>linking</i>              | 15%  | 17%  | 20%  | 20%  |
| Ratio KS indiv. <i>Bonding</i> / persona           | 0,78 | 1,31 | 1,50 | 1,49 |
| Ratio KS indiv. <i>Bridging</i> / persona          | 0,60 | 0,77 | 1,12 | 1,11 |
| Ratio KS indiv. <i>Linking</i> / persona           | 0,77 | 0,86 | 1,00 | 0,99 |

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas a los integrantes de las Juntas Directivas. GAL Macizo del Caroig (Valencia).

El capital social que se genera en los territorios no se acumula de forma lineal en el tiempo; puede variar influido por muchos elementos del propio grupo, del territorio o del exterior. En este sentido, se dan variaciones en el "stock" de capital social de las Juntas Directivas dependiendo de su composición, es decir, el componente individual influye, ya sea de forma positiva o negativa, en la capacidad del grupo para generar y mantener el capital social.

En el análisis que nos ha ocupado hemos observado un aumento en los valores de los indicadores de capital social a medida que el Grupo ha ido madurando, y esto sucede a pesar de la renovación de los miembros que se ha ido produciendo en la Juntas directivas durante el periodo analizado. Así, por una parte podríamos decir que cada uno de los miembros tiene capacidad para influir en la dinámica y en la generación de capital social, pero al mismo tiempo, alcanzado un cierto grado de madurez el grupo dispone de mecanismos suficientes para generar un clima de confianza y estabilidad favorable a la generación de capital. A esto se añade la trayectoria del grupo en la creación y consolidación de redes de cooperación externas, fuente también importante de capital social. No podemos olvidar así mismo la presencia de una figura clave en este proceso, que se mantiene de principio a fin del programa, y que es el gerente del grupo. Sin duda, esta figura

---

<sup>6</sup> La densidad se calcula poniendo en relación el número total de personas que los entrevistados dice conocer para el total de variables que integran cada tipo de capital social (*bonding*, *bridging*, *linking*), y la potencialmente posibles (teniendo en cuenta que el acceso a cada recurso lo pueden proporcionar tres tipos de personas diferentes).

funciona como catalizador de las relaciones y de la generación de confianza en el grupo, especialmente en las fases iniciales de creación del mismo, pero a medida que avanza el tiempo esta figura pasa a ocupar un papel más secundario en la red de relaciones del grupo.

A partir de nuestra experiencia, consideramos que el análisis de redes puede tener un potencial importante para analizar el capital social pero consideramos que es necesario complementarlo con otro tipo de análisis para maximizar su valor explicativo, y además tener en cuenta varios aspectos para no perder este valor:

(i) Por una parte, se hace necesario elaborar y trabajar con índices sintéticos que, aglutinando diversas medidas de ARS, puedan explicar la existencia de diferentes formas de capital social. Por ejemplo:

- Capital social de cohesión (*bonding*) = Densidad + % relaciones simétricas + Cercanía + Homophilia.
- Capital social de puentes (*bridging*) = Densidad + Intermediación + Calidad compositiva.

(ii) Ligado con lo anterior, es importante establecer criterios para poder interpretar de forma significativa los valores obtenidos con estos indicadores. Es decir, ¿A partir de qué valor podríamos considerar que el capital social de cohesión es aceptable? ¿Qué valor sería el mínimo aceptable cuando hablamos de densidad de relaciones si lo que queremos es valorar la cohesión grupal? ¿A partir de qué valor la intermediación es significativa en un actor, en el análisis del capital social del Grupo?, etc.

(iii) Por otra parte, en este trabajo hemos incluido únicamente datos referentes a la dimensión interna del Grupo. Es fundamental y necesario hacer un análisis exhaustivo de la capacidad del Grupo para generar capital social a partir de sus relaciones con el exterior (*linking*). Consideramos interesante poder aplicar el ARS que se ha realizado a nivel intragrupal en este análisis de las relaciones del Grupo con el exterior, si bien somos conscientes de la complejidad que puede entrañar un análisis de estas características.

(iv) Finalmente, es muy importante seguir trabajando en la identificación de variables y elaboración de índices para medir la variable dependiente y así poder explorar la relación entre capital social estructural y la consecución de beneficios de desarrollo territorial. De otro modo nos quedaríamos en un análisis del capital social

como fin en sí mismo, y perderíamos la capacidad explicativa de este elemento en las dinámicas de desarrollo y cambio territorial.

## Referencias bibliográficas

- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2001). *The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*. Executive Summary. OECD publications. Paris.
- Borgatti, S.P., Everett, M.G. and Freeman, L.C. (2002). *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies.
- Borgatti, S.P., Jones, C. y Everett, M. (1998). "Network measures of social capital", *Connections*, 21(2): 36
- Bourdieu, Pierre (1986). "The forms of Capital", en *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Ed. por Richardson, J. G. New York: Greenwood Press.
- Buciega Arévalo. A. (2009). *Capital Social en el Marco de los Grupos para el Desarrollo Rural LEADER. Análisis De Casos En La Provincia De Valencia*. Tesis Doctoral. Universitat de València.
- Buciega Arévalo, A. (2005). "LEADER II y capital social: la experiencia del grupo La Serranía-Rincón de Ademuz (Valencia)", *Cuadernos de Geografía*, 78, pp. 277-298.
- Burt, R. (1992) *Structural Holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Burt, Ronald S. (2000a). "The network structure of social capital" en Sutton, Robert I. y Staw, Barry M. (eds.) *Research in organizational behaviour*. Vol. 22. Greenwich, CT: JAI Press.
- Burt, R. (2000b). "Bandwidth and Echo: Trust, information, and gossip in social networks", Pre-print for a chapter in *Networks and markets: Contributions from economics and sociology*, ed. By Alessandra Casella and James E. Rauch (2001), Russell Sage Foundations.

- Coleman, J.S. (2000). *Social Capital*. (primera edición en 1994), The foundations of social theory. Belknap Harvard.
- Coleman, J.S. (2001). "Capital social y creación de capital humano", *Zona Abierta*, 94/95, pp. 47-82
- Esparcia, J., Buciega, A., Noguera, J. (2002). "Las Agrupaciones Locales de Desarrollo Rural: algunas Reflexiones sobre su Papel como Instrumentos de Desarrollo y Cambio en los Territorios Rurales". *Cooperativismo e Economía Social*, 24 (2001/2002), pp.59-76. Universidad de Vigo.
- Esparcia, J. (2009). "La nueva estructura de la política europea de desarrollo rural 2007-2013. Innovaciones y retos", en Gómez Espín, J.M., y Martínez Medina, R., (Eds.): *Desarrollo Rural en el Siglo XXI: Nuevas orientaciones y territorios*, XIV Coloquio de Geografía Rural (Murcia, 2008), Univ. de Murcia, Servicio de Publicaciones, 2009, pp. 167-202.
- Esparcia, J., Escribano, J. (2011). "Desarrollo territorial y reforma de la PAC". En *Anuario Fundación de Estudios Rurales*. Madrid, pp. 142-149.
- Freeman, L.C. (1979). "Centrality in social networks: I. Conceptual clarification", *Social Networks*, 1: 215-239
- Grannovetter, Mark S. (2000). "La fuerza de los vínculos débiles". *Política y Sociedad*, 33, pp. 41-56
- Lin, Nan. (1982). "Social Resources and Instrumental Action." In Peter V. Marsden and Nan Lin, eds., *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills: Sage.
- Lin, Nan. (1999) "Building a Network Theory of Social Capital", *Connections*, 22 (1): 28-51.
- Newtong, K. (1997). "Social Capital and Democracy", *American Behavioural Scientist*, 40 (5).
- Putnam, R.D. (1993). *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, New Jersey
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: New York: Touchstone Book.

Van Der Gaag, M. y Snijders T. A. B. (2005). "The Resource Generator: social capital quantification with concrete items". *Social Networks*, 27, 1-29

Woolcock, M. (1998). "Social Capital and economic development: Towards a theoretical synthesis and policy framework". *Theory and Society*, 27, pp. 151-208.