

ALMUDENA BUCIEGA ARÉVALO\*

LEADER II Y CAPITAL SOCIAL:  
LA EXPERIENCIA DEL GRUPO  
LA SERRANÍA-RINCÓN DE ADEMUZ  
(VALENCIA)

RESUMEN

El capital social es un recurso intangible que se puede convertir en una baza fundamental para la promoción del desarrollo en territorios rurales. Mecanismos como la Iniciativa Comunitaria LEADER, a través de la creación de un grupo gestor a escala local y la promoción de redes territoriales y sectoriales, contribuyen desde 1991 al desarrollo de este capital social. Partiendo de la base de que mayores niveles de capital social dentro del grupo LEADER favorecen los procesos de desarrollo, centramos nuestro análisis en identificar las características y tipos de capital social que se generan dentro de un Grupo LEADER de la Comunidad Valenciana durante el segundo período LEADER II de implementación de este programa.

PALABRAS CLAVE: Capital social, confianza, redes sociales, LEADER, desarrollo rural, análisis de redes.

ABSTRACT

LEADER II AND SOCIAL CAPITAL: THE EXPERIENCE IN THE GROUP  
LA SERRANIA-RINCÓN DE ADEMUZ (VALENCIA)

Social capital is an immobile or intangible resource that may have a great potential for the promotion of development in rural areas. Mechanisms such as the EU LEADER Initiative, through the creation of management groups at the local level and the promotion of territorial and sectoral networks, have contributed since 1991 to the promotion of social capital. Our departing point is the assumption that higher levels of social capital within LEADER groups favour development processes. We focus our analysis in identifying the characteristics and types of social capital that are exist within one of the group in the Valencia Region during the LEADER II implementation period.

KEY WORDS: Social capital, trust, social networks, LEADER, rural development, network analysis.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo endógeno, como proceso de reactivación y puesta en valor de los recursos tangibles e intangibles de un territorio, ha sido la corriente dominante que viene

---

\* Técnico Superior de Investigación del Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local. Universitat de València. [Almudena.buciega@uv.es](mailto:Almudena.buciega@uv.es).

Fecha de recepción: septiembre 2006. Fecha de aceptación: noviembre 2006.

guiando las políticas y acciones públicas sobre zonas rurales desde finales de los años 1980. Este enfoque surge como respuesta a las deficiencias mostradas por los enfoques precedentes que eran de tipo sectorial y dirigidos desde ámbitos gubernamentales externos a las zonas de aplicación (ESPARCIA, NOGUERA Y BUCIEGA, 2002: 59). En el marco europeo, el paradigma de este - en aquel momento novedoso- enfoque ha sido la Iniciativa Comunitaria LEADER.

LEADER irrumpió en España con una gran fuerza a principios de los años 90 (ESPARCIA Y NOGUERA, 1997). El programa generó mucho interés y expectativas porque, en primer lugar, estaba diseñado y dirigido específicamente para frenar el deterioro económico y social de las zonas rurales desfavorecidas (ESPARCIA, NOGUERA Y PITARCH, 2000). En segundo lugar, planteaba un enfoque territorial, integrado y endógeno (BELTRÁN, 1991). En tercer lugar, y en el marco de esta perspectiva endógena, LEADER introduce una innovación fundamental que es la de los *partenariados* o agrupaciones locales de desarrollo rural (ESPARCIA, BUCIEGA Y NOGUERA, 2002). En el contexto LEADER a estas agrupaciones se las viene a denominar Grupos de Acción Local (GAL). Se trata de asociaciones que integran a representantes locales del sector público, económico y social, y que se encargan de la gestión del programa con el apoyo de un equipo técnico.

LEADER implicaba una filosofía ambiciosa en su concepción; como señalan Kearney *et al.* (cit. en Shucksmith, 2000: 1994: 209) tiene que ver con las capacidades de toda la población, y no sólo de sus individuos, para crear bienes públicos que ayuden a superar las instancias de deficiencia de mercado que caracteriza a las economías rurales. Según estos autores, el modo de conseguir esto es mejorando las habilidades, promoviendo nuevas formas de organización (por ejemplo con la formación de los grupos de desarrollo local, y fórmulas para promover la participación en la toma de decisiones), y fomentado la creación y consolidación de redes a distintos niveles, dentro del territorio y fuera de él. LEADER promueve, en definitiva, la formación de capital social (BUCIEGA, 2006): por una parte, fomentando 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. El programa perseguía dinamizar los recursos "inmóviles" de los territorios rurales: capital social, capital cultural, capital medioambiental y conocimiento local, puesto que en una economía global donde la mayoría de los recursos son altamente "móviles" (por ejemplo, capital económico, fuerza de trabajo, información), los primeros constituyen la principal ventaja competitiva de estas zonas (BRYDEN, 1998)

A la iniciativa LEADER I (1991-1994), le siguió LEADER II (1994-1999) y LEADER PLUS en (2000-2006). En la Comunidad Valenciana, fueron aprobados únicamente tres programas LEADER I, dos en Castellón y uno en Alicante. En LEADER II el número de Grupos se amplió a seis<sup>1</sup>, y en LEADER PLUS los territorios se han mantenido muy similares a LEADER II, pero el número de Grupos aumentó a ocho<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Els Ports-Maestrat, Alto Palancia-Alto Mijares, Valle Altiplano, Serranía-Rincón de Ademuz, Macizo del Caroig, Aitana.

<sup>2</sup> El grupo Serranía-Rincón se separa y se aprueban dos programas distintos, uno para la Serranía del Túrria-Valencia y otro para el Rincón de Ademuz. Valle Altiplano también se separa en Valle de Ayora-Cofrentes y Tierras del Interior.

En este artículo nos vamos a centrar en la experiencia LEADER II de uno de los grupos de la provincia de Valencia: la Serranía-Rincón de Ademuz<sup>3</sup>. Este grupo presentaba unas características un tanto especiales puesto que integraba dos comarcas vecinas pero con importantes diferencias en términos físicos y socio-económicos. Además, se trataba de una unión "artificial" promovida por la Conselleria de Agricultura, que no aprobó que cada comarca gestionara su propio programa. Partiendo de la hipótesis de que mayores niveles de capital social dentro del grupo favorecen una mayor cohesión del mismo y un ambiente más cooperativo, y como consecuencia una mayor eficacia en la propia gestión del programa, queremos explorar las características del capital social existente en el grupo "La Serranía-Rincón de Ademuz".

El interés de analizar este grupo reside precisamente en la heterogeneidad del mismo, es decir, en el hecho de que integraba representantes de dos comarcas con puntos de vista distintos y entre los que podía existir la confrontación y cierta rivalidad por la consecución de más financiación para sus proyectos.

#### APUNTES SOBRE EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL

Desde finales de los años 1980, pero de forma especial en la última década, viene siendo creciente el número de artículos y estudios que se detienen a analizar el concepto "capital social" y su relación con diversos aspectos tales como el crecimiento y desarrollo económico (los estudios del Banco Mundial, ver por ejemplo, GROOTAERT Y VAN BASTELAER, 2002; WOOLCOCK, 1998; FEDDERKE *et al.*, 1999; PORTES Y LANDOLT, 2000), la democracia y la existencia de territorios y sociedades más gobernables (PUTNAM, 1993), el desarrollo local (CAMAGNI, 2003), la innovación empresarial (MOLINA Y MARTÍNEZ, 2005; CASANUEVA, CASTRO Y GALÁN, 2006), la agricultura y el desarrollo rural (PRETTY, 2003; SLANGEN *et al.* 2003; CALLOIS, 2004, GARRIDO Y MOYANO, 2002), etc.

De forma muy concisa podríamos decir que el capital social hace referencia a los recursos que se derivan de las relaciones sociales, es decir, determinadas relaciones o redes sociales facilitan a los individuos el acceso a unos recursos a los que sin éstas no tendrían acceso o les resultaría mucho más costoso acceder (COLEMAN, 1994;1998; BORDIEU, 1986). Sin embargo, el concepto capital social lleva aparejados otra serie de elementos como la confianza o las normas de reciprocidad, dimensiones ambas del capital social según Coleman (1994).

La extensa bibliografía sobre el concepto permite diferenciar entre distintas formas de capital social o modos de aproximarse a su análisis y medición, dependiendo del énfasis que desde las distintas disciplinas o líneas de investigación se otorgue a unos u otros componentes o dimensiones del mismo. Lo que resulta común a todos es el hecho de que el capital social es una construcción multidimensional, cuyo valor no puede ser medido de manera directa, sino a través de la identificación y medida de una serie de dimensiones (KOKA Y PRESCOTT, 2002).

Herreros y de Francisco (2001) distinguen entre una concepción *estructural* y una concepción *culturalista*; la primera, centrada en el análisis de las redes sociales, se desarrolla fundamentalmente en el marco de la sociología y la economía, mientras que la

<sup>3</sup> Esta parte se integra en un trabajo más amplio en el que LEADER II se comparará con la evolución experimentada en LEADER plus.

segunda, para la que el elemento central es la confianza generalizada, está más ligada al campo de la ciencia política. Por su parte, Krishna y Shrader (2002), diferencian entre capital social *estructural* y capital social *cognitivo*, y en este sentido identifican el primero con las redes, roles, reglas y precedentes, y el segundo con normas, valores, actitudes y creencias. Por último, Casanova, Castro y Galán (2006) diferencian tres dimensiones ligadas al capital social: Por un lado, la dimensión *estructural*, que pone de manifiesto las propiedades del sistema social y de la red de relaciones como un todo (NAHAPIET Y GHOSHAL, 1998), es decir, se observa la densidad o dispersión de la red: redes con cierre o densas (COLEMAN, 1998; PUTNAM, 2003), o redes con agujeros estructurales o puentes (BURT, 2000; LIN, 1999). La dimensión *relacional* del capital social se detiene a analizar las características y la calidad de las relaciones, es decir, si se trata de redes fuertes (COLEMAN, 1998) o redes débiles (GRANNOVETTER, 2000), u otros componentes como la confianza. Finalmente, la dimensión *recursos* del capital social hace referencia al grado en que los componentes de la red poseen recursos valiosos, por ejemplo, poder, prestigio o riqueza (LIN, 2001).

La confianza es, junto con las relaciones sociales, un elemento central en el capital social, sin embargo, los teóricos se han acercado a este concepto de forma distinta. Desde el ámbito de la ciencia política la confianza como dimensión del capital social se considera una especie de "juicio moral" que lleva a los individuos a pensar que la mayor parte de la gente es digna de confianza. En este sentido la confianza social o generalizada puede ser un fenómeno cultural colectivo que resulta de la acumulación y de la actualización de experiencias colectivas o individuales, transmitidas por mecanismos de socialización y reactivada ante situaciones políticas o sociales (TORCAL Y MONTERO, 2000). Esta definición entraña importantes problemas, sobre todo de medición; resulta muy complicado establecer los indicadores adecuados para establecer cuáles son los niveles de confianza generalizada existentes en una determinada sociedad. Putnam (1993), en su estudio sobre la democracia en Italia, realiza una asociación entre la confianza particularizada que se genera entre personas en el seno de asociaciones de tipo cívico, y unos mayores niveles de confianza generalizada, y también de compromiso cívico, de democracia y de calidad en la actuación del gobierno en el conjunto de la sociedad. Esta asociación genera importantes dudas y de hecho ha sido ampliamente criticada por diversos estudiosos del capital social (PALDAM, 2000; LEVI, 2001), para los que no está tan claro que mayores niveles de asociacionismo civil se traduzcan en mayores niveles de confianza y sociedades mejores. La acepción más extendida de confianza como dimensión del capital social es la que considera ésta como un atributo de las relaciones sociales. A priori parece fácilmente demostrable que la confianza será más fuerte entre dos actores cuyas interacciones sean frecuentes (GRANNOVETTER, 1985), sin embargo, la confianza es también una decisión bajo riesgo (HERREROS, 2002), cuando una persona decide confiar en otra no está segura de si esa persona será digna de confianza o no. Tratándose de una elección racional, un actor decidirá confiar en otro una vez que haya revisado cada uno de los indicios que le puedan hacer inclinarse a confiar o desconfiar de alguien, y que haya sopesado los costes y beneficios de su decisión. Levi (2001:109) adopta una aproximación conductista y señala que "*un individuo que confía es aquel que invierte poco en supervisar y en hacer que se cumplan los acuerdos de los que cree se beneficiará*". Desde este punto de vista, la acción de confiar cobraría cierta carga negativa puesto que ya no sólo iría asociada a decisiones racionales y meditadas referidas a la relación con el otro, sino también a actitudes de "dejadez" o falta de compromiso.

Dicho lo anterior volvemos nuestra atención hacia lo que consideramos es el componente fundamental del capital social, las relaciones sociales. Nos hemos referido anteriormente a la dimensión estructural del capital social, y bajo esta perspectiva podemos observar dos posturas. Por un lado, la que defiende las redes densas de relaciones o redes cohesionadas como fuente de capital social (COLEMAN, 1998; PUTNAM, 1993), y por otro lado la que aboga por las redes de dispersión o abiertas (BURT, 2000; LIN, 2001). Coleman (2000) se refiere al concepto de “*red con cierre*” como 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 dentro del grupo con lo cual es más fácil que la gente coopere y confíe. Burt (2000a) y Lin (1999) critican este punto de vista en tanto que niega la importancia de los “puentes”, de los “agujeros estructurales” (inexistencia de relaciones frecuentes entre grupos), e incluso de los “lazos débiles”, precisamente cuando, por otra parte, ya está probada la importancia de éstos últimos para facilitar información e influir sobre los flujos (GRANOVETTER, 2000).

Estos dos tipos de redes, la red con cierre y la red dispersa y con puentes, generan también dos tipos de capital social: “*bonding social capital*” (capital social de cohesión) y “*bridging social capital*” (capital social que tiende puentes). Putnam (2000) señala que el primero hace referencia a las relaciones entre grupos relativamente homogéneos, como la familia o los amigos; se trata de grupos bastante cerrados con un elevado nivel de cohesión y confianza. Por el contrario, el segundo tipo se refiere a relaciones más distantes, menos estrechas y más diversas, por ejemplo, relaciones con amigos lejanos, colegas o conocidos. Mientras que las primeras redes son importantes para “ir funcionando” en el día a día (*getting by* tal y como Putnam lo expresa), las segundas son muy importantes para avanzar (*getting ahead*). A estos dos tipos de capital social vamos a añadir otro: *Linking social capital* (capital social de jerarquía). Éste hace referencia a las relaciones entre individuos y grupos que se localizan en estratos sociales diferentes, en una jerarquía donde poder, estatus social y riqueza son accesibles para diferentes grupos (COTE AND HEALY, 2001:42).

Otro elemento digno de consideración es el que hace referencia al capital social como un atributo individual, o como un elemento colectivo. Van Der Gaag y Snijders (2005:1-2) señalan que numerosos académicos han llegado a la definición del capital social individual como la “*colección de recursos poseídos por los miembros de la red social personal de un individuo que pueden estar disponibles para este individuo como resultado de la historia de estas relaciones*”. El interés del capital social en los estudios sobre desarrollo no reside tanto en esta vertiente individual *per se*, sino en la medida en que contribuye a un bien colectivo capaz de favorecer a todo el grupo o la sociedad. Es decir, el capital social de un individuo puede beneficiarle únicamente a él, pero también se puede convertir en una baza fundamental para el conjunto del grupo del que este individuo forma parte. En este sentido no hablamos únicamente de quien o quienes tienen acceso a los recursos, sino de la necesidad de comportamientos y actitudes que entrañen elevadas dosis de, en palabras de Etzioni (1995, cit. en PRETTY, 2003:10), “moral interna”, por la que los individuos buscan el equilibrio entre los derechos individuales y las responsabilidades colectivas.

<sup>4</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 vínculos fuertes, lo que parece bastante improbable. En cambio, los vínculos débiles no sufren tanta restricción; todos los puentes son vínculos débiles. (GRANOVETTER, 2000:44)

## METODOLOGÍA

El siguiente trabajo se integra dentro de un trabajo más amplio<sup>5</sup> donde se realiza una combinación de metodologías cuantitativas y cualitativas para analizar el capital social en el marco de la iniciativa comunitaria LEADER. Aquí nos vamos a centrar en la Junta Directiva del LEADER II "Serranía-Rincón de Ademuz", en la provincia de Valencia.

El objetivo de este artículo es explorar las tres dimensiones del capital social a las que hacíamos referencia en el apartado anterior: la dimensión estructural, la relacional y la de recursos, y relacionarlas con los tres tipos de capital social a los que también nos hemos referido: capital social de cohesión, capital social que tiende puentes, y capital social de prestigio. Para ello vamos a utilizar los datos recogidos en un cuestionario que se realizó personalmente a cada uno de los miembros que pasaron por la Junta Directiva de LEADER II. Este cuestionario estaba diseñado para obtener datos sobre: la existencia de relaciones entre los miembros y las características de las mismas, las valoraciones del rol de cada uno de los miembros e incluso del papel jugado por el propio entrevistado, las valoraciones generales sobre el grupo y el desarrollo del programa, y finalmente el capital social individual del entrevistado. Puesto que la composición de la Junta fue variando, realizamos dos grupos que corresponden a dos Juntas distintas, en una primera (1996-1998) y una segunda parte del programa (1998-2000). De todos los representantes, seis estuvieron presentes a lo largo de todo el período, por lo que forman parte tanto de la Junta 1 como de la Junta 2; se trata de dos miembros del Rincón de Ademuz y cuatro de la Serranía. En los dos grupos aparecen los tres gerentes que se encargaron de la gestión del programa, pero a éstos no se les realizó el cuestionario. Sin embargo, sí se preguntó acerca de ellos a cada uno de los miembros de la Juntas puesto que consideramos que, a pesar de no tener voz ni voto en las mismas, su influencia en la toma de decisiones y en la estrategia del grupo es decisiva.

Para nuestro estudio utilizamos el análisis de redes y el paquete estadístico SPSS. El análisis de redes es una herramienta especialmente útil para estudiar el capital social puesto que nos permite centrarnos en los datos relacionales, es decir en las relaciones entre los actores y no tanto en las características o atributos de los mismos. Se ha utilizado el programa UCINET 6 para Windows (BORGATTI, EVERETT Y FREEMAN, 1999) por ser de los más utilizados y porque proporciona unos indicadores muy útiles para el análisis.

La estructura de nuestro trabajo es la siguiente: En primer lugar, utilizando el análisis de redes vamos a explorar las características del tejido general de relaciones que posea la Junta Directiva 1 y 2 a lo largo de LEADER II (dimensión estructural del capital social); es decir, vamos a comprobar si se trataba de redes densas y con cierre (COLEMAN, 1988) o si, por el contrario, nos encontramos con redes más dispersas o abiertas (BURT, 2000). Los datos los extraemos de las preguntas del cuestionario que hacen referencia a la existencia, frecuencia e intensidad de las relaciones que cada miembro tenía con los otros al margen de la propia dinámica del programa LEADER. El primer paso en el análisis de redes fue elaborar matrices donde se refleja esta presencia o ausencia de relación entre los miembros. Es decir, cada uno de los encuestados señaló si tenía relación de algún tipo con el resto de miembros de la Junta; por "tener relación" se entiende tener contactos de una cierta duración o frecuencia por motivos laborales, por amistad, porque coinciden en determinados foros (partidos políticos, reuniones comarcales, ferias, etc.),

---

<sup>5</sup> Trabajo de tesis doctoral.

por vecindad (pero siempre que implique un contacto de cierta duración, no un mero saludo). A los encuestados también se les preguntó acerca de la frecuencia y la intensidad de estas relaciones. Por “intensidad” o importancia se entiende el valor atribuido por los actores a una relación (MOLINA, 2001) y; entraña cierta carga emocional.

En segundo lugar, utilizando el análisis de redes y el programa SPSS, analizaremos las características y calidad de las relaciones que existían entre los distintos miembros de la Junta directiva (dimensión relacional del capital social). Fundamentalmente vamos a valorar los niveles de confianza entre los miembros utilizando distintos indicadores extraídos a partir de las respuestas al cuestionario, pero también vamos a observar la valoración que cada miembro hace de determinadas aptitudes y actitudes de los otros, que nosotros hemos considerado importantes por su influencia en la cohesión y buen funcionamiento del grupo, por ejemplo, la capacidad para generar consenso.

Finalmente, nos vamos a detener en el grado en que los miembros de la red tienen acceso a recursos valiosos (LIN, 2001) a partir de las personas que conocen (dimensión recursos del capital social). Queremos observar el grado de capital social (individual) que posee cada uno de los miembros de la red puesto que éste puede generar beneficios para el grupo. La argumentación no es que el capital social grupal resulte de la suma de capitales individuales, sino que determinados capitales individuales pueden aprovecharse para beneficiar al conjunto del grupo. Para analizar este aspecto vamos a considerar la metodología desarrollada por Van Der Gaag y Snijders (2005): un instrumento de medición llamado “Resource Generator”<sup>6</sup>. El procedimiento es el siguiente: se elabora un listado de recursos que representan distintas formas de capital social y al mismo tiempo cubren diversos ámbitos de la vida. El listado, tal y como señalan los autores que desarrollan este instrumento, debe ser el resultado de considerar “*qué recursos sociales representan el capital social ‘general’ de los individuos*” (VAN DER GAAG *op. cit.*: 4). Se les solicitó a los encuestados que señalaran si conocían alguna persona para cada una de las categorías o recursos incluidos en el listado (ver tabla 2), también se les pidió que especificaran si se trataba de conocidos, amigos o familiares, y si residían en la comarca o fuera de ella. Todos estos datos nos proporcionan información sobre las características del capital social que posee cada individuo.

#### LA JUNTA DIRECTIVA DE LEADER II: CAPITAL SOCIAL ESTRUCTURAL, RELACIONAL Y DE RECURSOS

La Junta Directiva del LEADER II “la Serranía-Rincón de Ademuz” estaba integrada por 13 miembros: 4 representantes del Rincón de Ademuz, 6 representantes de Ayuntamientos de la Serranía y 3 representantes económicos y sociales de esta comarca. Para seleccionar los representantes de Ayuntamientos de entre los 18 municipios que integran la comarca de la Serranía éstos se agruparon por zonas y cada una debía elegir su representante para la Junta, cargo que iba rotando. Entre los representantes del Rincón no existía ningún cargo político; se trataba de miembros de una asociación, ADIRA, que había sido creada en LEADER I con el objetivo de solicitar el programa LEADER II para el Rincón de Ademuz. Esta asociación incluía a diversos actores, fundamentalmente no

<sup>6</sup> Éste surge a partir de otros dos instrumentos: el “Name Generator/Interpreter” elaborado por McCallister y Fischer (1978), que parte de representar las redes sociales ego-centradas para posteriormente desarrollar un inventario de recursos sociales; y el “Position Generator” (LIN *et al.*, 2001), que mide al acceso a los recursos a partir de la ocupación de los miembros de la red.

públicos, de la comarca, y fue concebida de tal modo que pudiera presentarse como GAL para gestionar el programa. En un principio los alcaldes de la comarca delegaron en los miembros de ADIRA la representatividad de la comarca, pero esto cambió con las elecciones locales de 1999, cuando los nuevos alcaldes manifestaron su interés en participar, lo que posteriormente se vio reflejado en LEADER +. En el caso de la Serranía la iniciativa la tomaron algunos alcaldes, mientras que también existían una serie de estructuras asociativas no públicas que estaban pendientes de la llegada del programa para su participación en el mismo. Sin embargo, al igual que sucedió con el Rincón, el programa no fue aprobado para la Serranía y, tal y como ya hemos mencionado, la Conselleria de Agricultura intervino para instar a las dos comarcas a que presentaran un programa conjunto. Así, el Grupo de Acción Local "La Serranía-Rincón de Ademuz" se vio marcado desde el principio por una clara división entre los representantes e intereses de una comarca y los de la otra.

*Dimensión estructural: las características de las Juntas Directivas de la Serranía-Rincón de Ademuz*

Queremos observar las características de las dos redes (Junta Directiva 1 y 2), es decir, en qué medida se trata de redes densas y con cierre, o de redes dispersas y con puentes; ambos tipos pueden ser fuentes de capital social. En redes densas, donde los miembros están fuertemente interconectados la información fluye de forma rápida, pero al mismo tiempo es más probable que la información sea similar y por lo tanto que los beneficios de la información sean redundantes. Por el contrario, en una red menos cohesionada donde las relaciones son más débiles y existen más subgrupos, encontramos cómo los agujeros estructurales existentes entre estos grupos separan fuentes de información no redundantes, fuentes que suman en lugar de solaparse (Burt, 2001)

En las figuras 1 y 2 hemos representado las relaciones que existían entre los miembros de la primera y la segunda Junta Directiva<sup>7</sup>. Los representantes de la Serranía están representados con círculos, los representantes del Rincón con cuadrados, y los tres gerentes con triángulos. Los gráficos únicamente expresan la existencia de la relación según los encuestados, no hemos representado la intensidad de las relaciones (a más importancia de la relación más grosor de la línea) para facilitar su lectura. No obstante, nos gustaría apuntar que, en general, la mayoría de las relaciones que los encuestados decían tener eran calificadas con valores de importancia elevados (4 o 5 en una escala de 1 a 5).

En la primera Junta contabilizamos 67 relaciones entre los miembros, mientras que en la segunda Junta hablamos de 65 relaciones. Es importante mencionar que a pesar de que *a priori* nos debería resultar una matriz simétrica, donde si A dice tener relación con B, éste también debe manifestar tener relación con A, este no es el caso. Tenemos ejemplos, sobre todo entre representantes de la Serranía, donde la relación señalada por un actor no es después señalada por el otro. Esto tiene su explicación en el distinto valor que cada persona da a las relaciones. De las encuestas y conversaciones con los encuestados se desprende que para determinados actores un mero contacto contabiliza como una relación, mientras que otros parecen tener en cuenta la frecuencia y la intensidad para hablar de la existencia de relación.

<sup>7</sup> La intensidad se valoró de 1 a 5, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante". Las líneas más gruesas indican una mayor intensidad de la relación.

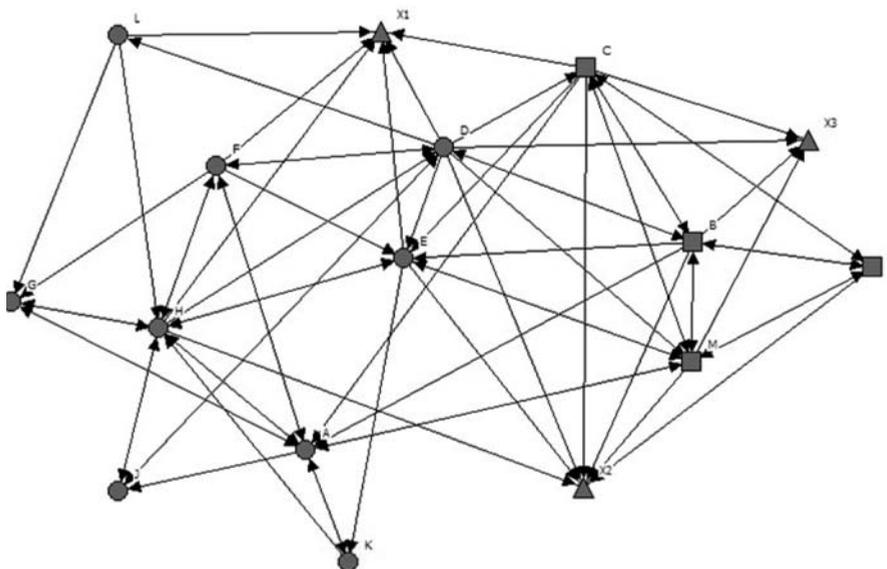


Figura 1. Red de relaciones entre los miembros de la Junta Directiva 1.

A primera vista, los dos sociogramas nos muestran que se tratan de redes donde todos los miembros están conectados con otros miembros de la red. Sin embargo, no podemos hablar de una elevada densidad dentro de la red puesto que en ambas Juntas ésta es de un 30%, es decir, sólo se dan un 30% de las relaciones posibles.

En los sociogramas es difícil identificar subredes asociadas a distintos intereses, por ejemplo, una mayor relación entre políticos, o entre los representantes de una y otra comarca. No obstante, un análisis de la matriz de datos sí nos permite observar ciertas características de la red. Por ejemplo, todos los representantes del Rincón están relacionados entre ellos de forma recíproca y, además, se trata de una red bastante cerrada con pocos vínculos con actores de la Serranía. Esta reciprocidad es algo que no se da entre los representantes de la Serranía, lo que expresa la existencia de relaciones mucho más consolidadas entre los primeros. Otro dato es que no aparece una separación entre políticos y representantes privados, sino que existen relaciones entre ambos.

Vamos a utilizar las medidas de centralidad de Freeman para esclarecer lo que nos muestran los diagramas. Teniendo en cuenta la matriz de presencia/asusencia de relación, el "grado de centralización" de la red Junta 1 nos proporciona un índice de 39,6% de salida (relaciones que los actores mencionan), y de un 18,2% de entrada (las veces que los actores han sido mencionados por otros). En la Junta 2, obtenemos un grado de centralización de salida de un 39,6% y de entrada de un 25,3%. Nos interesa observar el índice de entrada, puesto que responde al número de ocasiones en que un actor ha sido mencionado por los otros y por lo tanto es un indicador del prestigio (o no prestigio). La centralidad expresa el número de actores a los cuales un individuo está directamente unido. Una red con la presencia de uno o más actores muy centrales da como resultado índices

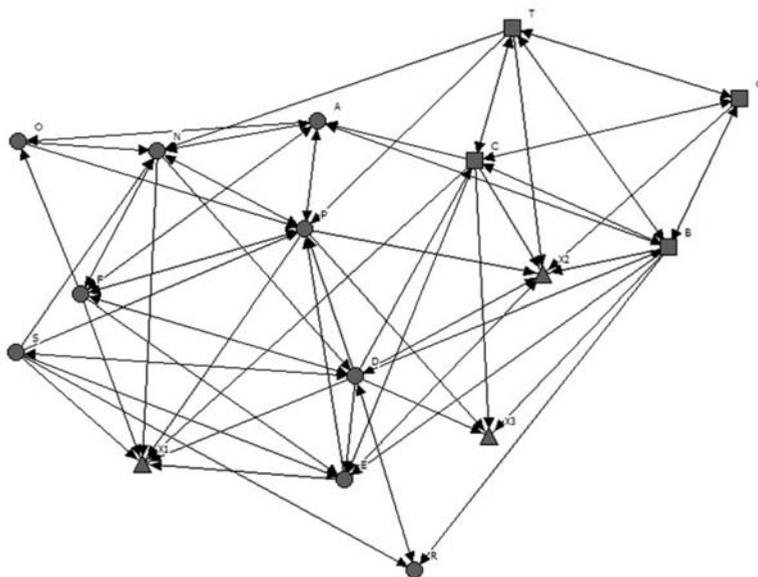


Figura 2. Red de relaciones entre los miembros de la Junta Directiva 2.

de centralización cercanos a 1 (100%), mientras que redes bien conectadas, sin la presencia de actores centrales que dominen la red se alejan de este porcentaje. En nuestro caso se trata de una red bien conectada, no hay actores claramente centrales, siendo los más centrales en la Junta 1 los actores H, A, y el gerente X2, mientras que en la Junta 2 el actor más central es el P, seguido por los gerentes X1 y X2 con un valor un punto inferior. Con la excepción de los gerentes, los actores más centrales son todos políticos. Que se trate de una red bien conectada es positivo fundamentalmente por dos motivos (COLEMAN, 1990): por un lado, favorece los flujos de información y la calidad de la comunicación entre los miembros de la red (la información pasa directamente de unos a otros sin "intermediarios" que vayan variando la información). Por otro lado, favorece las sanciones dentro del grupo y por lo tanto reduce los riesgos de confiar. También se consiguen mayores niveles de equidad en cuanto a participación dentro del grupo.

Si contrastamos estos datos de centralidad con otra medida, como es la de "Betweenness" o Intermediación<sup>viii</sup>, obtenemos que los actores que ejercen en mayor medida una posición de "puentes" son también, junto con otros actores, los más centrales. La existencia de actores puente es fundamental en una red con escasa densidad de relaciones, puesto que éstos conectan distintos grupos o actores entre los que no existe una relación directa. En la Junta 1, H, D y A son los actores con mayor capacidad de conectar actores o grupos sin vínculos directos entre ellos; el primero y el último son actores políticos y conectan actores políticos y no políticos, y en el caso de A también conecta a los miembros del Rincón con los de la Serranía. El miembro D es un representante social de la Serranía y mantiene relaciones con miembros de ambas comarcas; sin embargo es con los representantes del Rincón con los que manifiesta una mayor afinidad de

ideas o estrategias. En este sentido, se hace perceptible la afinidad de ideas y planteamientos que surge entre algunos representantes no-políticos de la Serranía y los representantes del Rincón (todos no-políticos), frente a los políticos. En la Junta 2 vuelve a destacar el actor D como "puente", y su papel se afianza puesto que en esta segunda etapa, una vez superadas algunas reticencias iniciales, se aprecian más vínculos entre los representantes de una y otra comarca. A éste se unen los miembros P y N, ambos políticos de la Serranía, que juegan ese papel de nexo entre distintos tipos de representantes, pero no tanto entre el Rincón y la Serranía. Destaca también el papel de los gerentes puesto que, a pesar de canalizar unas relaciones en mayor grado que otras, están coordinados; por ejemplo, el X2 tiene más relación con los representantes del Rincón, mientras que el X1 es un punto de referencia para los de la Serranía.

*Dimensión estructural: características de las relaciones dentro de las Juntas Directivas Serranía-Rincón de Ademuz*

Por otro lado, también queremos observar las características y atributos que definen las relaciones entre los miembros de nuestra red, y para ello nos vamos a centrar en analizar la confianza. La confianza es esencial para la estabilidad de las relaciones (MELÉ, 2003) y esto permite mayores niveles de eficacia del grupo. Bajos niveles de confianza dentro del grupo genera inestabilidad en el mismo, conlleva cambios frecuentes en su composición y acaba viendo reducida su eficacia para tomar decisiones, y para concentrarse en la estrategia a seguir. La confianza puede inducir a esfuerzos conjuntos (CASANUEVA *et al.* 2006:4) y por este motivo también está en la base de la cooperación; como señala Herreros (2002:135) "... el hecho de confiar en alguien genera una obligación, por la razón que sea, en éste último, de honrar la confianza".

Vamos a analizar las relaciones de confianza existentes dentro del grupo centrándonos fundamentalmente en tres variables extraídas del cuestionario: (i) la frecuencia con la que cada uno de los actores ha sido mencionado por los otros miembros de la Junta como personas "dignas de confianza"; (ii) la frecuencia con la que cada miembro ha sido mencionado por los otros como persona "a la que pedirían un favor importante"; (iii) y finalmente, la frecuencia con la que cada actor aparece como persona con la que otros comentan los temas e ideas antes de asistir a las reuniones de la Junta Directiva.

Con respecto a la primera variable, el resultado se muestra en la tabla 1. Observamos cómo actores que previamente han destacado como centrales en la red son también los que reciben una mayor confianza por parte de los otros miembros. A pesar de esto, es de destacar que, en términos generales, existe un elevado nivel de confianza entre los miembros del grupo puesto que incluso los actores con los valores más bajos han sido mencionados como dignos de confianza por la mitad del resto de miembros de la Junta. Por otra parte, el 69% de los miembros de la Junta 1 se mostraron bastante de acuerdo con la afirmación: "Existía un elevado nivel de confianza dentro del Grupo (Junta)"; en el caso de la Junta 2 el 46% está bastante de acuerdo y el 15% muy de acuerdo. Parece existir una relación entre elevados niveles de confianza de los que son objeto la mayoría de entrevistados por parte de los otros, y tener una actitud confiada hacia el resto. Levi (2001: 110) hace referencia a la proyección como "mecanismo psicológico por el cual una persona que es digna de confianza proyecta su fiabilidad en otro; así cuanto más digno de confianza se es, más propenso se es a confiar".

Tabla 1. Actores "dignos de confianza" según los otros miembros.

Junta 1	
Actores	Frecuencia (%)
H	75,0
X2	75
F	66,7
M	66,7
X1	66,7
B	58,3
C	58,3
D	58,3
G	58,3
J	58,3
A	50,0
E	50,0
I	50,0
K	50,0
L	41,7

Junta 2	
Actores	Frecuencia (%)
P	83,3
X2	83,3
X1	75,0
A	66,7
B	66,7
N	66,7
T	66,7
F	58,3
S	58,3
X3	58,3
C	50,0
D	50,0
E	50,0
R	50,0
O	41,7

Solicitamos también a cada encuestado que señalara a qué miembro o miembros de la Junta habría pedido un favor importante en caso de haberlo necesitado. El resultado de sus respuesta se muestra en las figuras 3 y 4. Observamos como en la Junta 1 la sub-red de miembros del Rincón junto con uno de los gerentes aparece de nuevo muy diferenciada y además bastante cerrada a este tipo de relaciones con el resto de miembros de la Junta. Por el contrario, entre los representantes de la Serranía no se observa una red clara compuesta por relaciones recíprocas, sino que éstas suelen ser unidireccionales. En la Junta 2 se mantiene bastante esta estructura, pero la red de representantes del Rincón ya no está tan marcada ni es tan cerrada como en la primera parte de funcionamiento del programa. En esta segunda parte de LEADER II cambia en ciertos aspectos el patrón de interacciones entre los miembros de una y otra comarca. De las conversaciones con varios de los encuestados se desprende que por parte de ciertos representantes de la Serranía existe una valoración positiva de las aportaciones, en cuanto a conocimiento y modo de organización dentro del grupo, de los representantes del Rincón, y esto puede ir ligado a mayores niveles de confianza hacia esos miembros, a los que se considera más formados, informados y capacitados, y por tanto receptores válidos de ciertas demandas en mayor o menor grado personales. Al mismo tiempo, no obstante, también se producen dentro del grupo ciertos celos hacia estos últimos por su marcada tendencia "comarcalista" que se manifiesta en cada proceso de toma de decisiones.

Si observamos las medidas de centralidad referida a esta variable ("¿A quien habría pedido un favor importante?") en la Junta 1, obtenemos únicamente dos actores que destacan, el B y el H; el primero lo hace fundamentalmente en el contexto de los representantes del Rincón de Ademuz, mientras que el H es un actor de la Serranía. En la Junta 2 vuelve a destacar el actor B. En varias de las conversaciones con los encuestados salía a relucir un sentimiento de respeto hacia el actor B, por sus características personales (de confianza, consecuente con sus palabras) y por su conocimiento en temas de desarrollo rural. Con referencia a esta variable de confianza, es también importante señalar la posi-

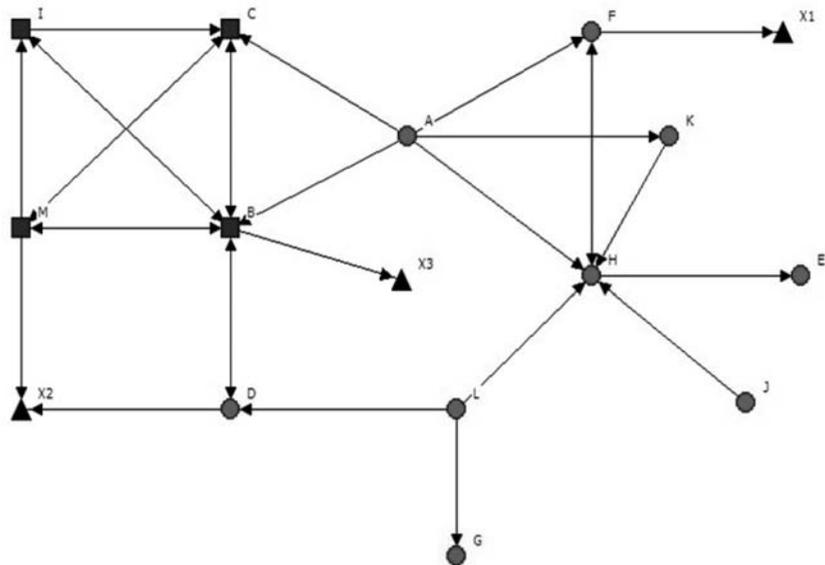


Figura 3. ¿A quien habría pedido un favor importante? Junta 1

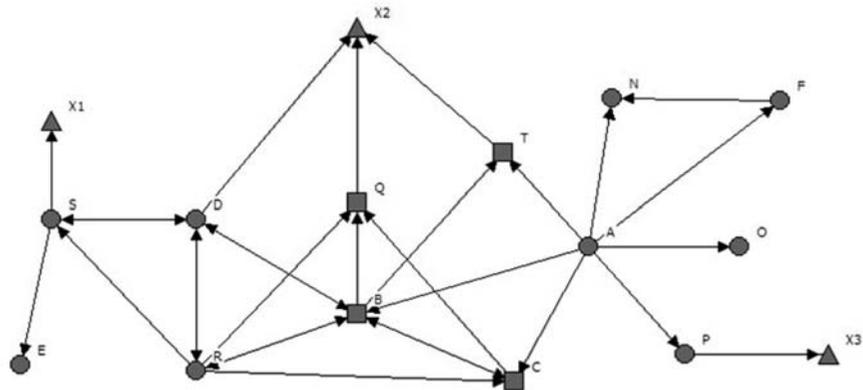


Figura 4. ¿A quien habría pedido un favor importante? Junta 2

ción tan discreta en la que quedan situados los tres gerentes, contrariamente a lo que se podría sospechar en un principio. La mayoría de los encuestados realizaron una división clara entre la Junta Directiva y sus funciones, y la gerencia, lo que puede explicar la tendencia a separar lo personal (ej. pedir un favor) de lo profesional (aspectos relacionados con la gestión del programa). Parece existir una cierta reticencia a desarrollar vínculos

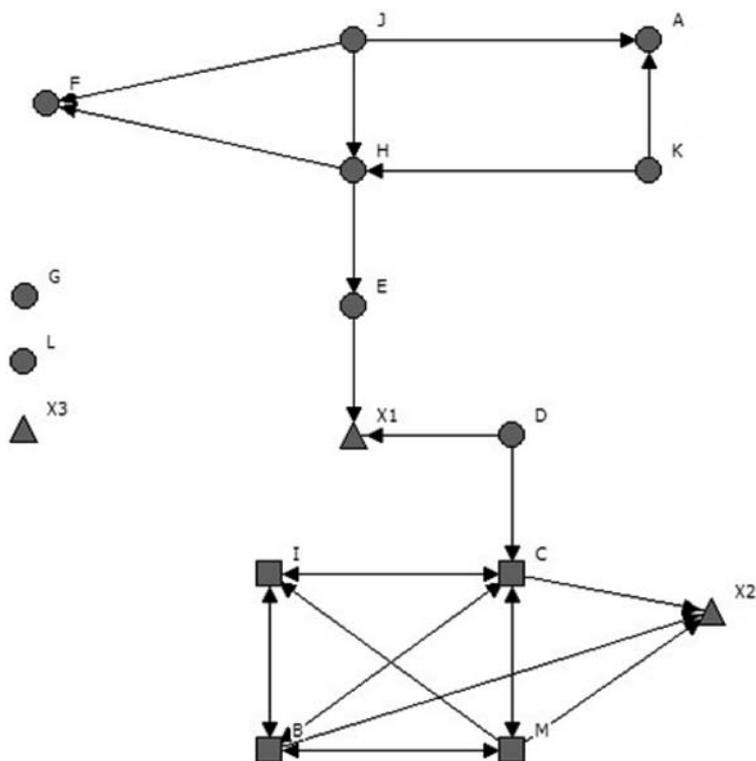


Figura 5. ¿Con quién comenta los temas antes de ir a las reuniones? Junta 1

afectivos con los gerentes y una clara conciencia del grupo de su poder frente al rol de la gerencia.

Por último, se solicitó a los encuestados que señalaran los miembros de la Junta con los que comentaban sus ideas, proyectos o cuestiones relacionadas con LEADER, antes de asistir a las Juntas Directivas. Esta pregunta es relevante puesto que refleja el nivel real de confianza que existía entre los miembros de la Junta para temas relacionados con la gestión del programa e incluso temas de tipo profesional. Tanto en la Junta 1 como en la 2 el 23% de los miembros (todos ellos de la Serranía) no comentaba estos temas con nadie sino que los planteaba directamente en las reuniones al conjunto de la Junta. Comentar los temas antes de asistir a las reuniones puede parecer un comportamiento normal si tenemos en cuenta las relaciones existentes entre los miembros, y el hecho de que varios de ellos incluso se desplazaban juntos al lugar de las reuniones, pero por otro lado no resulta positivo para la cohesión de las Juntas y la confianza entre sus miembros, puesto que agudiza la existencia de distintos grupos de interés (ligados a objetivos políticos, económico-sectoriales, comarcalistas/localistas) y los recelos. En los sociogramas observamos cómo existen algunos actores totalmente desconectados de la red, que ni comentan

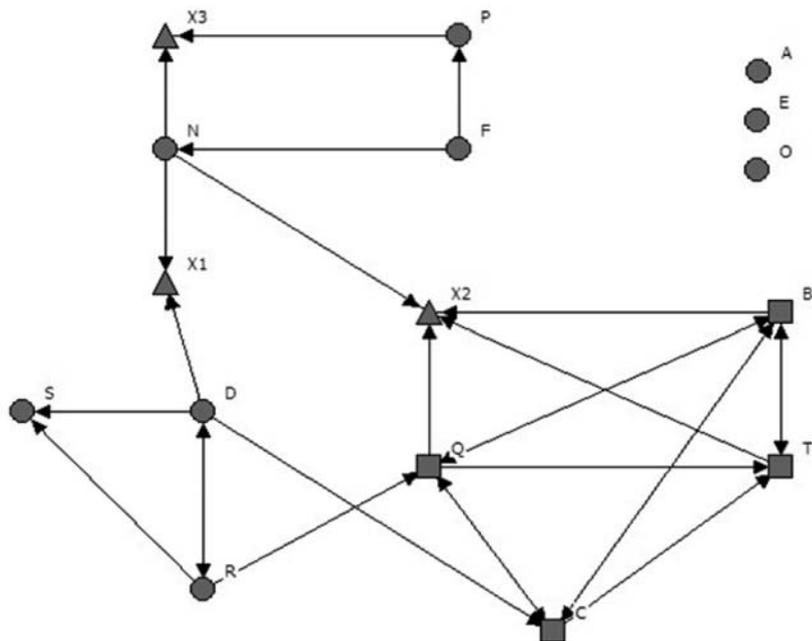


Figura 6. ¿Con quién comenta los temas antes de ir a las reuniones? Junta 2

ni reciben comentarios de otros miembros; algunos de estos actores son los mismos que obtuvieron una valoración más baja como “dignos de confianza” por parte del resto de miembros (ver tabla 1), por lo que podemos pensar que, o no gozaban de una gran confianza por parte del resto de la Junta, o bien se trata de actores que se mantenían al margen y no daban pie a este tipo de práctica. Sin embargo, lo más relevante especialmente en la Junta 1 es la existencia clara de una red de miembros del Rincón (incluido el gerente que tenía su base en esa comarca) y otra de la Serranía, estando ambas conectadas por el gerente X1. En la Junta 2 se mantiene la red del Rincón, pero ya existen más actores de la Serranía que se dirigen a los primeros para comentar ideas o temas (al revés no sucede). Esto denota, en primer lugar, un aumento de las relaciones entre los miembros de ambas comarcas, pero también, y tal y como ya hemos señalado, un aumento de la confianza de algunos miembros de la Serranía hacia los del Rincón ligada al conocimiento y *modus operandi* de estos últimos dentro del grupo.

Si aplicamos las medidas de centralidad y de intermediación a esta variable, en la Junta 1 destaca la posición del actor C que siendo del Rincón recibe los inputs de sus compañeros de comarca pero también de un representante de la Serranía. Le siguen el actor B del Rincón, el I de la Serranía y el gerente X2, que también ocupa un lugar importante en la Junta 2. Estos resultados denotan una mayor interacción entre los miembros del Rincón, no sólo entre ellos sino también con el gerente localizado en esa comarca, que

entre los de la Serranía. En la Junta 2, se repiten estos resultados afianzándose el papel del gerente X2, desapareciendo el actor I y apareciendo el actor T del Rincón. En esta Junta parece existir una mayor interacción entre la red del Rincón y la de la Serranía y encontramos un mayor número de actores que juegan el rol de actores puente; no obstante, los datos siguen expresando que el nivel de interacción para preparar los temas de las reuniones es mucho más intenso entre los miembros del Rincón que entre los de la Serranía.

*Capital social de recursos: Dime a quién conoces y te diré quien eres*

El conjunto de relaciones que posee una persona constituyen su propio capital social en tanto que representan una serie de recursos que en determinados momentos pueden resultar muy beneficiosos para el individuo; la frase *"It's not just what you know but who you know"* (LIN, 2001) resume en gran medida esta dimensión individual del capital social. Lin (2001) distingue entre el "acceso a" y el "uso" del capital social. Con el primero se refiere al conjunto de recursos sociales que posee un individuo y que pueden ser potencialmente movilizados. Con uso del capital social se refiere a las acciones para movilizar los recursos y obtener beneficios (VAN DER GAAG y SNIJDERS, 2005).

La tabla 1 muestra las respuestas obtenidas por parte de los miembros de ambas Juntas LEADER II. Hemos dividido los recursos en tres categorías que se corresponden con los tres tipos de capital social a los que hemos hecho referencia en este artículo: la primera, "capital social de cohesión" (*bonding*), hace referencia a recursos que suelen ser facilitados por las redes más densas y estrechas de un individuo; se trata de recursos que se solicita a personas con las que es necesario cierto nivel de confianza, implican cierto grado de intimidad y se enmarcan dentro del ámbito de la vida privada y personal. En la segunda categoría, "capital social de vínculo" (*bridging*), hemos incluido recursos en gran medida "profesionalizados", entrarían en una dimensión más profesional que personal y para acceder a ellos no es tan necesaria la existencia de redes sociales estrechas y frecuentes, más bien lo contrario; por ejemplo, Grannovetter (2000) señalaba la importancia de los lazos o relaciones débiles para acceder al mercado de trabajo. La última categoría, "capital social de prestigio" (*linking*) hace referencia a recursos ligados a personas que ocupan cargos importantes a nivel político o en instituciones públicas. Se suele tratar de relaciones débiles y más esporádicas, ligadas a temas políticos o profesionales.

De los resultados del análisis podemos destacar que los vínculos familiares y de amistad son los más importantes para proporcionar el acceso al primer tipo de recursos. La mayoría de los encuestados disponen de acceso a este tipo de recursos y además son proporcionados fundamentalmente por contactos dentro de la comarca. Todo esto corrobora la importancia de los vínculos fuertes, frecuentes y las redes densas para acceder a recursos privados y personales que implican elevados niveles de confianza entre los actores.

En la segunda categoría de recursos, las relaciones familiares dejan de jugar un papel importante y son los amigos y conocidos, tanto dentro como fuera de la comarca, los que adquieren un papel dominante. Se trata posiblemente de relaciones que tienen lugar de forma más espaciada en el tiempo, y además, en varios casos los recursos son solicitados a empresas profesionales (por ejemplo, asesorías legales o financieras). A pesar de esto, es de destacar que la mayoría de estos recursos se localizan dentro de la comarca y son facilitados por amigos por lo que se trata de relaciones que implican un grado importante de confianza y de frecuencia.

Tabla 2. Respuestas a la pregunta: "¿conoce a alguien que...?".

	% Sí		En la comarca						Fuera de la comarca					
	Junta 1	Junta 2	Conocido		Amigo		Familiar		Conocido		Amigo		Familiar	
<b>Capital social de cohesión</b>														
Pueda darle consejo sobre un problema familiar	100	100	1	1	8	6	9	7	1	2	6	8	5	7
Pueda echarle una mano en trabajos en casa (mudanzas, bricolaje, jardinería, etc.)	100	100	3	4	11	8	9	8	2	1	5	5	3	3
Pueda encontrar un trabajo a su hijo/a para el verano	53,8	46,2	0	1	6	4	1	2	1	1	3	2	0	0
Pueda prestarle una suma importante de dinero	76,9	76,9	0	1	1	2	7	5	1	1	2	2	5	5
Pueda darle consejo médico aparte de su doctor	69,2	76,9	2	1	5	4	6	3	1	1	4	6	2	4
<b>Capital social que tiene puentes</b>														
Pueda darle consejo sobre temas de trabajo	84,6	92,3	2	4	5	5	6	7	2	5	5	6	4	4
Pueda echarle una mano si está buscando trabajo	76,9	69,2	2	4	6	4	3	3	4	7	7	7	3	5
Le pueda facilitar buena información sobre temas financieros (impuestos, inversiones, ayudas, etc.)	84,6	84,6	4	6	5	4	0	1	6	7	2	3	1	1
Le pueda facilitar buena información sobre temas legales	84,6	92,3	2	2	5	5	2	2	3	5	4	5	1	3
<b>Capital social de prestigio</b>														
Tenga un cargo de responsabilidad en un partido político	61,5	84,6	0	1	2	3	1	0	6	10	4	6	1	0
Ocupa un cargo de poder en el ayuntamiento	84,6	100	7	8	5	9	1	1	5	8	5	6	1	1
Tenga buenos contactos con algún medio de comunicación	46,2	76,9	1	2	0	1	0	1	5	7	0	1	1	1
Ocupa un cargo de poder en la Generalitat	69,2	84,6	0	0	0	0	0	0	9	11	1	3	0	0
Ocupa un cargo de poder en Diputación	69,2	84,6	2	1	0	1	0	0	8	10	1	5	0	0

Fuente: elaboración propia a partir de Van der Gaag y Snijders (2005).

Finalmente, la tercera categoría incluye una serie de recursos ligados a la esfera política e institucional. En este caso, el mayor porcentaje de los encuestados señalan sus contactos fuera de la zona y además se trata de conocidos. Únicamente hay una excepción con los ayuntamientos, donde el porcentaje de entrevistados que dice tener un conocido en la zona es mayor (más de la mitad) que el de que dice tenerlos fuera. Esto es perfectamente comprensible si tenemos en cuenta que casi la mitad de los miembros de la Junta eran cargos políticos dentro de los ayuntamientos de la zona, usualmente alcaldes, y por otro lado, el resto de miembros o conocían previamente a algún alcalde (lo que es habitual en un contexto rural) o lo hicieron a raíz de su presencia en el grupo LEADER.

Se observa cómo en varios casos suele existir una coincidencia entre los que presentan valores más altos en el capital social de cohesión y los que presentan valores también elevados en el segundo tipo de capital social; es decir, los que dicen tener muchos conocidos capaces de facilitarles ciertos recursos relacionados con temas más personales y

cotidianos, son también los que tienen más conocidos que les podrían facilitar el acceso a recursos de tipo laboral o profesional. Sin embargo, estos actores no coinciden con los que presentan valores más altos en la tercera categoría, es decir, en el capital social de prestigio. La relación entre los dos primeros tipos de capital social queda probada con los resultados de Pearson 0,869 significativa al 0,01 bilateral), pero no así la relación con el tercer tipo de capital social.

De la tabla se desprende que los miembros de la Junta 2 disponen de una mayor reserva de capital social de prestigio, y en gran medida también de tipo "que tiende puentes", que los miembros de la Junta 1. Si comparamos estos datos, es decir, la reserva de capital social individual de que dispone cada uno de los encuestados, con los resultados del análisis de redes que hemos presentado anteriormente, vemos que los actores que obtienen valores más altos aquí son también los que previamente han obtenido valores importantes, bien sea como actores centrales o actores puente dentro de las redes, por lo que podemos establecer una relación entre la posesión de capital social individual y la contribución al capital social grupal.

En el cuestionario también se pidió a los encuestados que señalaran los miembros de la junta que, en su opinión, tenían "contactos" importantes. Los actores E, G y H, en la Junta 1, son los que tienen más contactos según el resto de compañeros de la Junta. En la Junta 2 estos actores son el E, el N y el P. A excepción de E que se trata de un agente económico importante en la comarca, el resto se trata de políticos, y fundamentalmente por ese motivo fueron mencionados. En su mayoría, coincide que estos actores son también los que señalan tener un mayor número de conocidos (u otras categorías) que les proporcionan acceso a un capital social de prestigio.

#### CONCLUSIONES

En este artículo hemos querido presentar unos primeros resultados del análisis de distintos tipos de capital social existente en la Junta Directiva de LEADER II Serranía-Rincón de Ademuz. También hemos querido comprobar diversas corrientes teóricas según las cuales distintas formas de capital social van asociadas a beneficios diferentes.

Dentro de las dos Juntas Directiva que hemos analizado es claramente identificable la presencia de dos sub-grupos, uno de representantes del Rincón y otro de la Serranía. Entre estos dos grupos existen algunos actores, entre ellos los gerentes, que ejercen una función de puentes al conectar los dos grupos; en concreto observamos cómo el papel de los gerentes dentro de la red crece en importancia de una junta a otra. Existen diferencias importantes entre estas dos sub-redes; los representantes del Rincón de Ademuz componen una red densa y con cierre en la que todos los nodos (actores) están conectados y las relaciones son recíprocas, frecuentes e intensas. El capital social que surge de este tipo de red con cierre permite, por un lado, que el flujo de información entre los miembros y la calidad de la misma sea constante, y esto se traduce en una asistencia a las reuniones generales de Junta con los temas previamente tratados y consensuados y con una gran capacidad para defender sus ideas y proyectos. Según la Evaluación Ex-post de LEADER II (SEGURA GARCÍA-DEL RÍO, 2001), El Rincón de Ademuz registró un 30% de los proyectos subvencionados y un 40% de la inversión total conseguida en este programa, lo que en relación a la población suponen valores elevados. Por su parte, entre los representantes

de la Serranía la situación que se daba era totalmente opuesta. Hemos visto que todos los miembros tenían relación con algún otro representante de la Serranía (incluso algunos con representantes del Rincón), pero en muchos casos las relaciones no eran recíprocas. Las relaciones más frecuentes e intensas que sí existían entre algunos actores no eran extensibles al conjunto de otros miembros de la Serranía, con lo cual el nivel de organización de la sub-red de representantes de la Serranía era prácticamente inexistente. Sin embargo, entre los representantes de esta comarca sí podemos hablar de actores que juegan un papel de puente, es decir, que conectan a otros individuos entre los que no existe una relación directa. Una red dispersa y con puentes genera, según Burt (2001), un tipo de capital social y unas ventajas distintas a las que genera una red con cierre. Por ejemplo, el acceso a información más variada y novedosa, y un mayor dinamismo y cambio. No obstante, el cambio es algo observable a largo plazo y en este sentido es necesario esperar algunos años para averiguarlo. El análisis de la trayectoria seguida por el grupo de la Serranía durante el programa que ha seguido a LEADER II (LEADER Plus), podría ayudar a corroborar la teoría de redes dispersas y cambios señalada por Burt (2001).

Los actores que parecen tener una mayor reserva personal de capital social son también los actores que de una forma u otra juegan un papel importante en la Junta, como actores que reciben muchas relaciones, o como "puentes" que conectan otros miembros o sub-redes. Un análisis más extenso permitiría establecer si existe relación entre la presencia de estos actores en las Juntas Directivas y la consecución de determinados beneficios concretos para la zona.

El papel de los gerentes que *a priori* se pudo pensar podía resultar clave, no sólo en cuanto a definir la estrategia de actuación, sino en la toma de decisiones e incluso en la propia red de relaciones inter-personales dentro del Grupo, resultó, siempre según los entrevistados, no serlo tanto en una primera etapa aunque sí se ha observado el aumento progresivo de su importancia en la segunda Junta y segunda parte del programa. En todo momento los encuestados insistían en la diferencia de funciones y competencias entre Junta Directiva y Gerencia y en el hecho de que la toma de decisiones siempre era competencia exclusiva de la Junta. No obstante, también se reconoce la influencia de la gerencia en la misma y, de hecho, la Junta directiva - que en un primer momento (1995/96) era el órgano de decisión encargado de la gestión y de definir las líneas de actuación - acordó traspasar competencias a la gerencia, que no fue contratada hasta 1997.

A pesar de las diferencias entre una y otra sub-red cabe mencionar que en ambas Juntas podemos hablar de redes bien conectadas, donde no destaca la presencia de actores muy centrales que controlen toda la red. Esto es muy positivo para aumentar los flujos de información, para aumentar los niveles de democracia dentro del grupo y para aumentar la eficiencia, ya que se reducen las dependencias o limitaciones que pueden existir en una red con uno o más actores centrales que focalizan todas las relaciones. Es también destacable que, según los encuestados, existían unos niveles elevados de confianza, pese a que dentro de las juntas habría una clara división entre los representantes de la Serranía y los del Rincón de Ademuz que, incluso en determinados momentos, llegó a provocar situaciones de fricción importantes. El tiempo parece llevarnos a seleccionar y recordar las experiencias más positivas al tiempo que las negativas tienden a olvidarse y ocultarse, y quizás esto también deba ser tenido en cuenta para explicar porqué la mayoría de encuestados realizan valoraciones positivas de la experiencia LEADER II. Así mismo, ahora es posible mirar a las decisiones que se tomaron y los proyectos que se

emprendieron con perspectiva y esto sin duda ha influido en las respuestas de los encuestados. En cualquier caso, las características de las relaciones dentro de las Juntas, y los niveles de confianza que parecían existir entre los miembros, nos permiten hablar de unos niveles considerables de capital social dentro del grupo que podía favorecer, y de hecho –según las evaluaciones intermedias y post de LEADER II– así lo hizo, no sólo el correcto desarrollo del programa sino también la puesta en marcha de iniciativas con repercusiones sociales importantes (ej. mesas de trabajo sectoriales que en algunos casos derivaron en asociaciones) y proyectos de desarrollo comarcal interesantes.

## BIBLIOGRAFÍA

- BUCIEGA, A. (2006): El capital social como recurso de desarrollo, en NOGUERA, J., PITARCH, M.D. y ESPARCIA, J. (coords.), *Gestión y promoción del desarrollo local*, Universitat de València, p. 112-132.
- BURT, Ronald S. (2001): Structural holes versus network closure as social capital. En Lin, N., Cook, K.S. y Burt, R.S.: *Social Capital: Theory and Research*. Ed. Aldine de Gruyter.
- BURT, Ronald S. (2000): 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.
- BORGATTI, S.P.; EVERETT, M.G. and FREEMAN, L.C. (1999): Ucinet 5 for Windows. Software for social network analysis. Analytic Technologies. Natick.: Analytic Technologies.
- CALLOIS, J.M. (2004): Convergence et disparités regionales au sein de l'espace européen. XIème Colloque de l' ASRDLF: *Les politiques regionales à l'épreuve des faits*. Bruxelles, 1,2 et 3 de septembre 2004
- CAMAGNI, R. (2003): Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio. *Investigaciones Regionales*, 2, 31-57
- CASANUEVA, C., CASTRO, I. y GALÁN, J.L. (2006): Capital social, confianza e innovación. El caso de un sistema productivo local tradicional. *Revista de Investigación en Gestión de la Innovación y Tecnología*. Cooperación, Innovación y Conocimiento I. Número 36, mayo - junio 2006
- COLEMAN, J.S. (1988): Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology*, 94, 95-120
- COTE, S. and HEALY, T. (2001): *The Well-being of Nations. The role of human and social capital*. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- ESPARCIA, J. y NOGUERA, J. (1997): The LEADER I Programme and the Rural Development in Spain: Analysis and Evaluation. En ONTIVEROS, A. y MOLINERO, F. (coords.): *From Traditional Countryside to Postproductivism: Recent Trends in Rural Geography Research in Britain and Spain*. Asociación de Geógrafos Españoles, 269-284.
- ESPARCIA, J., NOGUERA, J. y PITARCH, M.D. (2000): LEADER en España: desarrollo rural, poder, legitimación, aprendizaje y nuevas estructuras, *Documents d' Anàlisi Geogràfica*. 37, 95-113
- ESPARCIA, J., BUCIEGA, A. y 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), 59-76.
- FEDDERKE, J., DE KADT, R. and LUIZ, J. (1999): Economic growth and social capital: A critical reflection, *Theory and Society*, 28, 709-745.

- GARRIDO, F. y MOYANO, E. (2002): Capital social y desarrollo en zonas rurales, *Revista Internacional de Sociología*, 33, sep.-dic. 67-96
- GRANNOVETTER, M. S. (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- GRANNOVETTER, M. S. (2000): La fuerza de los vínculos débiles, *Política y Sociedad*, 33, 41-56
- GROOTAERT, C. and VAN BASTELAER, T. (2002): Social capital. From definition to measurement. En Grootaert, C. y Van Bastelaer, T. (Eds.): *Understanding and Measuring Social Capital. A multidisciplinary tool for practitioners*. The World Bank
- HANNEMAN R. A. (2000): Capítulo Cuarto: Representación de Redes Sociales mediante Matrices. En HANNEMAN R. A.: *Introducción a los Métodos del Análisis de Redes Sociales*. Departamento de Sociología de la Universidad de California Riverside. <http://www.redes-sociales.net>
- HERREROS, F. y DE FRANCISCO, A. (2001): Introducción: el capital social como programa de investigación, *Zona Abierta*, 94/95, 1-46
- JAFFE, K. (2005): Science, religion and economic development, *INCI*, Agosto 2005, vol.30, 8, 452-452. ISSN 0378-1844.
- KOKA, B. and PRESCOTT, J. (2002): Strategic alliances as social capital: a multidimensional view, *Strategic Management Journal*, 23, 795-816
- KRISHNA, A. (2000): Creating and Harsening Social Capital. En DASGUPTA, P. y SERAGELDIN, I.(Eds.): *Social Capital: A multifaceted Persperctive*. The World Bank. Washington D.C.
- LEVI, M. (2001): Capital social y asocial: ensayo crítico sobre Making Democracy Work, de Robert Putnam, *Zona Abierta* 94/95, 105-121
- LIN, N. (1999): Building a Network Theory of Social Capital, *Connections*, 22 (1), 28-51
- LIN, N., FU, Y. and HSUNG, R. (2001): The Position Generator: measurement techniques for social capital. En LIN, N., COOK, K. and BURT, R. S. (Eds.): *Social Capital: Theory and Research*, Aldine De Gruyter, New York, 3-30
- Lin, N. (2001): Building a network theory of social capital. En Lin, N., Cook K. and Burt, R. S. (Eds.): *Social capital: Theory and Research*. New York: Aldine de Gruyter.
- MCCALLISTER, L. and FISCHER, C. (1978): A procedure for surveying personal networks, *Sociological Methods and Research*, 7, 131-148
- MELLA, O. (1998): Naturaleza y Orientaciones Teórico-Methodológicas de la Investigación Cualitativa. <http://www.reduc.cl/reduc/mella.pdf>
- MELÉ, D. (2003): Organizational humanizing cultures: do they generate social capital?, *Journal of Business Ethics*, 45, 3-14
- MOLINA, J.L. (2001): El análisis de redes sociales. Aplicaciones al estudio de la cultura en las organizaciones, *Athenea Digital*, 0, abril
- MOLINA, F.X. y MARTÍNEZ, M.T. (2005): Over-embeddedness and under-exploration issues in cohesive networks. An application to the territorial clusters. *Conference COST-17 Knowledge and Regional Economic Development*. Barcelona: 09-06-2005.
- MORTENSEN, D.T. and T. VISHWANATH (1995): Personal contacts and earnings: It is who you know!, *Labour Economics*, 1, 187-201
- NAHAPIET, J y GHOSHAL, S. (1998): Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage, *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- SCHNETTLER, Bernt (2002): Constructivismo social, hermenéutica y la sociología del conocimiento, *Forum: Qualitative Social Research*, Volume 3, 4 - Noviembre 2002. <http://www.qualitative-research.net/fqs-texte/4-02/4-02review-schnettler-s.htm>

- PALDAM, M. (2000): Social Capital: one or many? Definition and measurement, *Journal of Economic Surveys*, 14, 5, 630-653
- PORTES, A. and LANDOLT, P. (2000): Social capital: Promise and Pitfalls of its role in development, *Journal of Lat. American Studies*, 32, 529-547
- PRETTY, J. (2003): *Social capital and connectedness: Issues and implications for agriculture, rural development and resource management in ACP countries*. CTA Working Document Number 8.032
- PUTNAM, R.D. (1993): *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, New Jersey
- RAY, C. (2000): *Endogenous socio-economic development and trustful relationships: partnerships, social capital and individual agency*. Working paper 45, Centre for Rural Economy, University of Newcastle Upon Tyne. UK
- SEGURA GARCÍA-DEL RÍO, B. (Coord.) (2001): *Evaluación ex-post de la Iniciativa Comunitaria LEADER II, Comunidad Valenciana*. Fundación para la Promoción de la Ingeniería Agronómica
- SHUCKSMITH, M. (2000): Endogenous Development, Social capital and Social inclusion: Perspectives from LEADER in the UK, *Sociologia Ruralis*, 40, 2, 209-217
- SLANGEN, L. H.G., VAN KOOTEN, G.C., SUCHÁNEK, P. (2003): Institutions, social capital and agriculture change in central and eastern Europe, *Journal of Rural Studies*, 20, 245-256
- TERLUIN, I.J. (2003): Differences in economic development in rural regions of advanced countries: an overview and critical analysis of theories, *Journal of Rural Studies*, 19, 3, 327-344
- TORCAL, M. y MONTERO, J.R. (2000): La formación y consecuencias del capital social en España, *Revista Española de Ciencia Política*, vol. 1(2), 79-122
- VAN DER GAAG, M. and SNIJDERS, T.A.B. (2005): The resource generator: social capital quantification with concrete items, *Social Networks*, 27, 1-29
- WOOLCOCK, M. (2001): The Place of Social capital in Understanding Social and Economic Outcomes. *Canadian Journal of Policy Research / Revue canadienne de recherche sur les politiques*. Ottawa: Government of Canada's Policy Research Secretariat. Vol. 2, 1 (Spring, 2001)
- WOOLCOCK, M. (1998): Social Capital and economic development: Towards a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and Society*, 27, 151-208