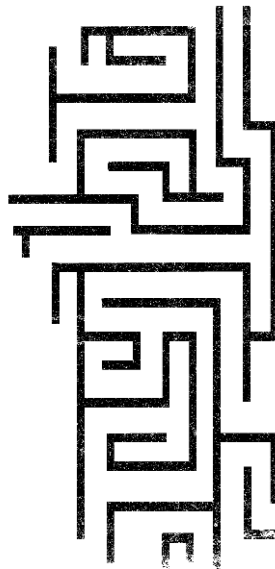


*Capital social y LEADER.
Los recursos generados
entre 1996 y 2006*



Almudena Buciega Arévalo
Florida Universitaria

DOI: 10.4422/ager.2012.02

ager

Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural
Journal of Depopulation and Rural Development Studies

Capital social y LEADER. Los recursos generados entre 1996 y 2006

Resumen: El enfoque del capital social aporta un punto de vista interesante al análisis de las dinámicas de cambio y desarrollo que tienen lugar en los territorios. En el ámbito de las zonas rurales se puso en marcha en los años noventa la iniciativa LEADER para el desarrollo rural que llevaba intrínseca una filosofía que venía a promover la generación del capital social en estos territorios. Un elemento clave para este proceso lo constituían los Grupos de Acción Local, que debían ser los encargados de gestionar estos programas. En este trabajo se analiza la capacidad de estos Grupos para generar capital social, deteniéndose en los diferentes componentes que permiten hablar de distintas formas del mismo.

Palabras clave: Capital social, desarrollo rural, LEADER, Grupos de Acción Local, Comunidad Valenciana.

Social capital and LEADER. The resources generated between 1996 and 2006

Abstract: Social capital approach brings an interesting perspective to the analysis of the dynamics of change and development taking place in the territories. In the field of rural areas it was launched in the early 1990s the LEADER initiative for rural development that intrinsic wore a philosophy that came to promote the generation of social capital in these territories. Local Action Groups, which should be responsible for managing these programmes were a key element in this process. This paper analyzes the ability of these groups to generate social capital, stopping at the different components that allow talking about different forms of this capital.

Keywords: Social capital, rural development, LEADER, Local Action Groups, Comunidad Valenciana.

Recibido: 16 de febrero de 2011
Devuelto para revisión: 7 de julio de 2011
Aceptado: 2 de febrero de 2012

Introducción

En los últimos años es mucha la bibliografía que, desde distintos ámbitos y disciplinas, hablan del capital social como instrumento para conseguir otros fines, por ejemplo, más desarrollo o crecimiento socioeconómico; o como un fin en sí mismo. Sin embargo, y a pesar de la ingente cantidad de bibliografía existente, el capital social no ha sido un concepto fácil de definir, y menos aún de medir.

Que la implicación y participación en grupos puede tener consecuencias positivas para el individuo y para la comunidad, es una noción establecida que data del énfasis que Durkheim ponía en la vida grupal como antídoto para la anomia y la auto-destrucción, o de la distinción que Marx hacía entre una clase atomizada y una clase movilizadora y efectiva por sí misma (Portes, 1998). Sin embargo, los antecedentes del capital social podemos encontrarlos incluso más atrás; ya en 1916 Lyda Hanifan invocaba este concepto para referirse a determinados aspectos que actualmente se incluyen en la definición más ampliamente aceptada del capital social:

(...) esos elementos intangibles que cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, tales como la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre individuos y familias, características constitutivas de la unidad social. Abandonado a sí mismo el individuo es socialmente un ser indefenso, pero si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con nuevos vecinos se

producirá una acumulación de capital social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y producir unas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda la comunidad (cit. en Woolcock y Narayan, 2000: 228-229).

Dicho esto, el primer análisis sistemático contemporáneo del capital social es realizado por Pierre Bourdieu cuando lo relaciona con otros tipos de capital, y señala cómo "los individuos luchan para conseguir recursos y recompensas, y sus luchas están estructuradas alrededor de su posesión de capital económico, capital social (diferentes clases de relaciones valoradas con otros), capital cultural (primordialmente, conocimiento legítimo), y capital simbólico (prestigio y honor social)" (Shucksmith, 2000: 213).

El capital social es una baza fundamental que poseen las sociedades, que permite que podamos hablar de territorios más gobernables y ambientes más habitables. Capital social hace referencia a la confianza, a preocuparse por el otro, al deseo de vivir de acuerdo a unas normas sociales, y al hecho de aceptar sanciones contra el que no lo haga; ingredientes que pensadores clásicos como Tomás de Aquino y Edmund Burke consideraban esenciales para el buen gobierno (Bowles y Gintis, 2002).

Objetivos y metodología

El presente artículo es fruto de un trabajo de investigación que ha tenido como principal objetivo analizar la capacidad del programa europeo LEADER –con su enfoque de desarrollo rural endógeno, participativo e integrado, y a través de los Grupos de Acción Local (GAL) que se constituyen en cada territorio para gestionar este programa–, para generar capital social que, a su vez, repercute en el desarrollo de las zonas donde se pone en práctica. En este trabajo se analizaba: (i) por una parte, en qué medida los niveles y tipos de capital social pueden variar entre distintos GAL dependiendo de su composición, de las relaciones que se establecen entre sus miembros y de cómo decide el Grupo relacionarse con su entorno; (ii) por otra, cómo la variación en la forma y niveles de capital social dentro de cada Grupo podía influir en la estrategia de desarrollo y el tipo de proyectos que se ponían en marcha en cada territorio.

Si bien aquí se presentan algunos de los resultados obtenidos en el trabajo, este artículo tiene como principal finalidad presentar los elementos de tipo metodológico y conceptual que se han considerado en el análisis, en la medida en que pueden ser

de interés para el debate académico, científico, y del ámbito de la práctica del desarrollo rural. Es decir, de qué forma el capital social puede ser una herramienta de análisis interesante para analizar las dinámicas de desarrollo en contextos rurales; las diferentes formas que puede adoptar el capital social en contextos grupales como los que estamos analizando; o los elementos o dimensiones que integran cada uno de estos tipos de capital. El objetivo último es contribuir al análisis de las dinámicas de desarrollo, de sus componentes y de su variabilidad, así como del potencial y margen que existe para poder incidir sobre ellas¹.

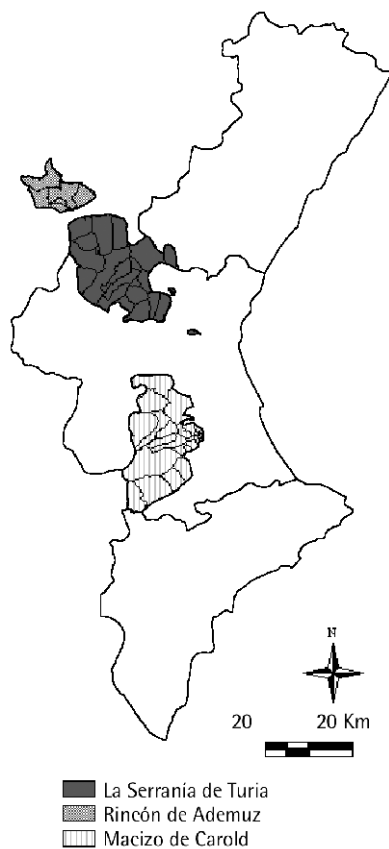
Se analizan las dinámicas de funcionamiento e interacción que han caracterizado a los Grupos de Acción Local localizados en la provincia de Valencia durante LEADER II y LEADER Plus. A través de sus distintas Juntas Directivas se exploran los diferentes tipos de capital social que han generado o han estado asociados a cada una de ellas. La metodología elegida es la del Análisis o Estudio de Casos, y los Grupos elegidos fueron los que trabajaban en las comarcas de la Serranía, el Rincón de Ademuz, y en el territorio del "Macizo del Caroig", que se delimitó precisamente para gestionar este programa. Así, han sido objeto de análisis los Grupos que aparecen en la siguiente tabla.

Tabla 1.
Grupos de Acción Local LEADER analizados

LEADER II (1994-1999)	LEADER Plus (2000-2006)
	Macizo del Caroig
Serranía-Rincón de Ademuz	
	La Serranía del Turia
	El Rincón de Ademuz

1• Otros estudios se han aproximado también al análisis del programa LEADER desde una perspectiva cualitativa (Alvarez Gómez, 1999; Urbiola y Collado, 1999), e incluyendo el enfoque del capital social (Garrido y Moyano, 2002).

Figura 1.
Zonas de estudio localizadas en la provincia de Valencia
(Comunidad Valenciana)



Fuente: elaboración propia

Durante LEADER II, los territorios del Rincón de Ademuz y la Serranía trabajaron de forma conjunta en un GAL que recibía este nombre, "Serranía-Rincón de Ademuz"; con LEADER Plus estas dos zonas pasan a gestionar programas separados, así tenemos el Grupo "la Serranía del Turia" y el del "Rincón de Ademuz". Por su parte, como hemos mencionado el Macizo del Caroig constituyen un territorio cuyas fronteras se delimitaron expresamente para la gestión de este programa y en él se desarrollaron los dos programas.

Teniendo en cuenta que la base del capital social la constituyen las relaciones sociales, se partía de la premisa que cambios en la composición de cada uno de estos Grupos podía generar variaciones en la formación y tipos de capital social. Por este motivo agrupamos en diferentes conjuntos a las personas que, a lo largo de los programas LEADER II (1994-1999) y LEADER PLUS (2000-2006), pasaron por las Juntas Directivas de estos Grupos. Así, se analizó de forma individual cada uno de estos grupos resultantes o Juntas Directivas para observar en qué medida se daban diferencias entre unos y otros.

La obtención de los datos necesarios para la realización de este trabajo proviene de fuentes secundarias y primarias. Entre las primeras se encuentran los recursos bibliográficos existentes sobre el objeto de análisis y los grupos analizados: libros sobre las comarcas, Actas de las reuniones de los GAL analizados, documentación relativa a determinados proyectos puestos en marcha por los Grupos, documentos de evaluación, otro tipo de documentación ligada a los procesos de comunicación de los Grupos con otras estructuras, etc. En cuanto a las fuentes primarias, para esta investigación se elaboró un cuestionario que incluía en su mayoría preguntas cerradas, y que se pasó personalmente a las personas que habían formado parte de las Juntas Directivas de los Grupos entre 1996 y 2006. Siendo el objeto de análisis las Juntas Directivas, a algunas de estas personas se les entrevistó en más de una ocasión, solicitándoles que respondieran así a las preguntas referidas a la respectiva Junta a la que habían pertenecido. Además de estos cuestionarios, se realizaron entrevistas en profundidad a los gerentes, técnicos y otros expertos implicados en la gestión de los cuatro grupos.

Tabla 2.
Entrevistas realizadas

Juntas Directivas	LEADER II		LEADER Plus		
	I	II	I	II	III
Serranía-Rincón	13	13			
Serranía del Túria			10	10	10
Rincón de Ademuz			15	18	
Macizo del Caroig	12	15	15	17	

Fuente: elaboración propia

También desde el punto de vista metodológico, un elemento central de esta investigación ha sido el uso del análisis de redes sociales (ARS) como herramienta para analizar el capital social existente en los diferentes Grupos. Este análisis se ha completado con una revisión exhaustiva y tratamiento estadístico de las diferentes variables incluidas en los cuestionarios, si bien hay que tener en cuenta que las posibilidades que brindaba este tipo de análisis han estado limitadas por el tamaño de la muestra.

Capital social y desarrollo rural

Siendo tan obvio que las relaciones sociales son importantes para el bienestar y la felicidad humana, es bien cierto que el análisis de las interacciones sociales es bastante nuevo en el debate económico contemporáneo (Antoci *et al.*, 2007). A pesar de la popularidad del término y la enorme bibliografía que se ha ido produciendo en torno al concepto, durante mucho tiempo ha sido difícil que existiera consenso acerca de una única definición de capital social. Como señalaban Serageldin y Grootaert "es más fácil proporcionar ejemplos de capital social que una definición específica" (2000: 45). No obstante, a partir de la bibliografía existente podemos diferenciar dos grandes corrientes y concepciones del capital social: por un lado, la definición *culturalista*, por otro, la definición *estructural* (Herreros y de Francisco, 2001).

La primera corriente se vincula más al campo de la ciencia política, y bajo este enfoque el capital social es un fenómeno subjetivo compuesto por los valores y las actitudes de los individuos que determinan cómo se relacionan unos con otros. Para los autores que defienden esta aproximación, el elemento central es la confianza, pero a diferencia de los estructuralistas, esta no es consecuencia directa de nuestras relaciones sino que se trata de un "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 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). Por lo tanto, desde este punto de vista la creación de nuevas instituciones o de nuevos contextos organizativos no tiene por qué producir necesariamente un incremento en la confianza social, y consiguientemente en el capital social.

La segunda corriente, que incluye a un mayor número de seguidores, se sitúa fundamentalmente en el marco de la sociología y la economía, y hace referencia a las relaciones sociales como fuente principal del capital social. Bourdieu y Coleman son los máximos exponentes en el desarrollo de la definición del capital social ligado a las relaciones y redes sociales. Coleman (1998: 102) define el capital social como "...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". Para Bourdieu (1986: 248), capital social es "el agregado de los recursos reales o potenciales que están unidos a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo, – o en otras palabras, a la pertenencia a un grupo (...)". De estas definiciones se desprende que es el conjunto de relaciones sociales que mantiene un individuo lo que le permite acceder a un conjunto de recursos, a los que sin estas relaciones no accedería o le resultaría mucho más costoso. Los recursos que se derivan de las redes sociales y a los que Coleman y Bourdieu se están refiriendo son: obligaciones de reciprocidad y expectativas, información, normas y sanciones efectivas, relaciones de autoridad, o la aparición de funciones adicionales a los objetivos que motivaron la creación de una asociación. Bourdieu concibe el capital social fundamentalmente como un atributo individual, es decir, las redes y relaciones que mantiene un individuo van a favorecer el acceso de este a determinados recursos a los que, en ausencia de esas redes, le resultaría muy complicado o imposible acceder. En este sentido, la cantidad de capital social que posee un individuo va a depender del tamaño de la red de contactos que este individuo es capaz de movilizar. Pero además, el capital social presente en un grupo sería el resultado de la suma de capitales sociales individuales, y no un atributo común del grupo (Bourdieu, 1986).

Sin embargo, no todas las relaciones generan el mismo tipo de capital social, ni todas las relaciones "valen" lo mismo, y por lo tanto podemos hablar de diferentes dimensiones del capital social dependiendo de la naturaleza y tipo de las relaciones a los que va ligado (Molina y Martínez, 2005). Son este tipo de diferenciaciones acerca del capital social lo que está generando mayor interés entre la comunidad científica, y hacia donde derivan la mayoría de análisis que intentan explorar la capacidad del capital social para generar beneficios de diferente tipo. De este modo, por una parte, nos podemos centrar en la fuerza de la relación o vínculo y así distinguir entre redes fuertes (Coleman, 1998) o redes débiles (Grannovetter, 2000); estos dos tipos de redes y capital social van a generar unos resultados o beneficios diferentes. Por otra parte, pero de forma equivalente, si centramos el foco en la propia red podemos hablar de densidad o dispersión de la red de relaciones y así hablar de redes con cierre o densas

(Coleman, 1998; Putnam, 1993), o redes con agujeros estructurales o puentes (Burt, 2000; Lin, 1999); al igual que ocurre con la diferenciación anterior, unas redes y otras van ligadas a diferentes tipos de resultados. Granovetter 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. Por su parte, Burt (2000a) y Lin (1999) inciden sobre la importancia de los "puentes"² y de los "agujeros estructurales"³ entre redes para facilitar información e influir sobre los flujos. El primer autor va más allá relacionando el concepto de "red con cierre" con "estancamiento", y la idea de redes débiles, agujeros estructurales e "intermediación" (*brokerage*) con el cambio (Burt, 2000b). La literatura relaciona estos dos tipos de redes con dos formas diferentes de capital social, de cohesión (o *bonding social capital*) y capital social que tiende puentes (*bridging social capital*). Putnam (2000) señala que el primer tipo 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 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*).

Expuesto lo anterior, nos podemos preguntar de qué forma contribuye el capital social a unos mejores resultados económicos o de desarrollo. A priori, podríamos decir que sí parecen existir suficientes indicios para afirmar que el capital social puede mejorar la eficiencia de otras formas de capital, como pueden ser el humano o el económico. La contribución será más importante en la medida en que sea mayor la combinación de las distintas dimensiones del capital social, es decir, si a determinados tipos de interacciones sociales y confianza añadimos la presencia de un marco normativo social estable y de instituciones eficaces, el potencial del capital social para el desarrollo puede ser mucho mayor. Todo este conjunto de elementos –que resulta difi-

-
- 2• Línea en un sistema que proporciona el único camino entre dos puntos. Un vínculo fuerte puede ser un puente solo 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)
 - 3• Burt (2000b) introduce el concepto de "agujeros estructurales" y lo relaciona con la importancia de aquellas conexiones más débiles dentro de la estructura social; que exista un agujero estructural entre dos grupos no significa que los miembros de un grupo desconozcan la existencia del otro, sino que cada uno se concentra en las actividades dentro de su propio grupo.

cil disgregar puesto que pueden coincidir en un determinado contexto, complementarse y enriquecerse mutuamente-, constituye el capital social de un territorio. Camagni (2003) aporta una visión del capital social que puede ser criticada por los autores que defienden el capital social como resultado de un proceso espontáneo; este autor hace referencia a una combinación de dimensiones micro (relaciones) y macro (sistema), formales e informales para analizar los efectos económicos del capital social, y en este marco saca a relucir la importancia de la racionalidad como elemento común a todas estas categorías. Este elemento racional implicaría que detrás de cada acto de cooperación, colaboración, confianza o solidaridad existe un cierto interés individual y egoísta.

La relación más estrecha entre capital social y desarrollo económico viene dada por el hecho de que el primero facilita las transacciones entre individuos y grupos, y reduce el coste de estas transacciones. Según Grootaert y van Bastelaer (2002) la participación de los individuos en determinadas redes sociales favorece, en primer lugar, el acceso a información y los individuos ven así ampliadas sus oportunidades y su acceso a recursos; y en segundo lugar, la pertenencia a redes favorece la confianza y esta a su vez "agiliza" las relaciones y reduce los costes de transacción. Así, de igual forma que los elementos tangibles (capital físico, económico), y la formación (capital humano), las relaciones sociales también tienen valor. Nuestra pertenencia a redes sociales reporta beneficios sobre nuestra economía e incluso sobre nuestra salud; Grannovetter (1985), Burt (1992, 2000b) o Lin (1999, 2001) han demostrado que son nuestras redes de conocidos (redes débiles) las que mejor nos pueden ayudar a conseguir un trabajo, o que nuestro salario a lo largo de la vida está influenciado por la calidad de nuestras redes. La existencia de determinadas formas de capital social que tienen que ver con la confianza y con la existencia de normas y sanciones también contribuye a generar un clima favorable al surgimiento de iniciativas de cooperación, iniciativas emprendedoras e inversiones. Así, la confianza propicia un mayor ambiente cooperativo y esta cooperación puede llevar a una mayor participación e implicación de los actores en acciones conjuntas que pueden contribuir a importantes logros para el conjunto del territorio. Por su parte, la existencia de normas y sanciones genera un clima de confianza y tranquilidad que propicia la puesta en marcha de empresas e iniciativas.

Collois y Aubert (2005) señalan cómo, por el contrario, determinadas redes sociales, en concreto las redes fuertes o lo que Burt denomina *red con cierre*, también pueden desmotivar a los actores sociales a buscar nuevas y mejores oportunidades económicas. Por ejemplo, una persona compra siempre en la misma tienda porque siempre lo ha hecho así, la mayoría de gente del pueblo compra allí, y no tiene ganas de buscar otro sitio donde hacer la compra; sin embargo probablemente existen otros sitios

que le resulten mucho más rentables o que le ofrezcan mejores productos. Así, los clientes no están aprovechando la opción más rentable para su economía, pero tampoco el comerciante sale beneficiado porque la estabilidad en la clientela le hará gradualmente perder afán de mejora y eficacia. La pertenencia a redes excesivamente cerradas puede promover un comportamiento excesivamente conservador entre sus miembros, reduciendo notablemente su capacidad de asumir riesgos y emprender nuevas iniciativas.

Sin duda alguna es muy positivo que se incorporen al análisis económico elementos de tipo social e institucional, que ayuden a explicar los procesos de desarrollo económico y de desarrollo en un sentido más amplio. Sin embargo, algunos autores (Grootaert y van Bastelaer, 2002) e instituciones (El Banco Mundial) van más allá y prácticamente presentan el capital social como el único instrumento del que disponen los pobres para aliviar su pobreza, y esto explica por qué instituciones para el desarrollo y gobiernos se han lanzado de cabeza a la promoción de programas que promuevan el capital social. Este razonamiento puede ser un arma de doble filo, y así eximir a los países o grupos ricos de cualquier grado de responsabilidad sobre la pobreza que sufren los países o colectivos más pobres. Otro riesgo que también se desprende de este interés en el capital social por su capacidad de contribuir al desarrollo es que ayuda a perpetuar una concepción del desarrollo altamente dependiente de la consecución de logros económicos (Dubois, 2004). Es decir, los organismos que ven en el capital social una salida, por ejemplo el Banco Mundial, no se plantean una revisión del concepto de "desarrollo" que se está primando, donde lo económico es el eje fundamental, sino que simplemente se adopta el capital social como un instrumento para ayudar a la obtención de unos mejores resultados económicos.

Si bien estamos de acuerdo en que el capital social favorece la gobernabilidad, el buen clima social, e incluso la innovación y el crecimiento económico, en el contexto de los territorios rurales este concepto cobra si cabe más fuerza. En una economía global donde la mayoría de los recursos son altamente "móviles" (por ejemplo, el capital económico, la fuerza de trabajo, o la información), recursos "inmóviles" como el capital social, el capital cultural, el capital medioambiental, y el conocimiento local constituyen la principal ventaja competitiva de estas zonas (Bryden, 1998). Así, cada territorio tendría sus propias reservas de capital social, que les vendrían dadas por su propio bagaje histórico, cultural y social, y por las características de las relaciones sociales que se dan en el mismo. Sin embargo, si tenemos en cuenta que el capital social no es un recurso fijo e inamovible, se pueden poner en marcha mecanismos y procesos que contribuyan a transformar el capital social existente, e incluso a generar un tipo de capital social hasta el momento ausente en el territorio. Estos mecanismos podrían generarse dentro de la propia comunidad, pero estamos hablando de procesos sociales que requieren

mucho tiempo. La presencia de factores exógenos puede actuar como catalizador para la generación de dinámicas de transformación y o desarrollo de nuevas formas de capital social; el programa LEADER puede ser un ejemplo de ello. El reto está en conseguir que estas formas de capital social se afiancen en el territorio y queden arraigadas a las estructuras y dinámicas propias del mismo, y no únicamente al elemento o elementos exógenos al que han aparecido ligadas.

Sin hacer ningún tipo de referencia al concepto capital social, desde los años 1990 el programa LEADER ha venido promoviendo una "metodología" de trabajo y una serie de medidas que contribuyen a generarlo. LEADER hacía hincapié, por una parte, en la importancia de implicar a la población local en el proceso de desarrollo, es decir, la población debe estar informada del proceso y participar plenamente en el mismo; al pretender esto, se espera conseguir una mayor articulación y organización de la sociedad alrededor de intereses e inquietudes comunes, y una mayor cohesión e identidad territorial. Un instrumento clave y novedoso que va a potenciar esta cooperación y articulación social es el *partenariado* o agrupaciones locales de actores públicos y privados que cooperan, en este caso, para gestionar el programa LEADER. En el caso español estos *partenariados* o Grupos de Acción Local se constituyeron en su mayoría bajo la forma jurídica de asociaciones sin ánimo de lucro. Por otra parte, LEADER también hacía hincapié en establecer redes de cooperación entre distintos territorios en Europa, y para este objetivo se dedicó específicamente una de las medidas: "cooperación transnacional". Básicamente, con todo esto lo que LEADER se proponía era, por una parte, fomentar y organizar las redes sociales existentes dentro del territorio para promover la participación social y la confianza encaminadas a una acción colectiva común; y por otra parte, potenciar las redes del territorio con el exterior para una mejor difusión y adquisición del conocimiento y de la experiencia.

Los GAL, como instrumentos representativos de la realidad económica y social de los territorios de referencia, eran los responsables de definir una estrategia de desarrollo y ponerla en marcha, siempre en el marco de las líneas definidas por el programa LEADER. Ellos eran también los encargados de gestionar un presupuesto en el que estaban implicados, con distintos porcentajes de participación, la Comisión Europea, los Gobiernos Autonómicos, las Diputaciones, y los Ayuntamientos respectivos del territorio de aplicación del programa. Para poder poner en marcha toda la estrategia de desarrollo y gestionar el programa, los Grupos contrataron a gerentes y técnicos que se encargaban tanto de la captación de promotores de proyectos, como de la recepción de ideas de proyecto ya consolidadas y seguimiento de la puesta en marcha del mismo.

De la amplia literatura que se ha ocupado de analizar el capital social, nos detenemos en el análisis de Woolcock (1998) como base para elaborar el marco teórico-

conceptual que guíe la investigación. Este autor intenta aportar ciertas luces sobre las dimensiones macro y micro del capital social, y sobre el papel que puede jugar en el desarrollo. El interés de este enfoque reside en su carácter holístico, es decir, en su capacidad para integrar lo macro, lo micro, el foco interno y externo, así como el enfoque de "abajo a arriba" y el de "arriba abajo"

Según Woolcock, los conceptos de "enraizamiento" (*embeddedness*) y "autonomía" (*autonomy*) suponen el primer intento sistemático de incluir el capital social como componente fundamental de las relaciones. El primer concepto hace referencia al hecho de que "toda acción económica está inherentemente enraizada en relaciones sociales de una configuración u otra" (Granovetter, 1985: 493); pero también a que este enraizamiento puede tomar distintas formas, por ejemplo, lazos sociales, prácticas culturales y contextos políticos; y a que muchos de los beneficios ganados con el enraizamiento en una determinada red no están exentos de los correspondientes costes (Woolcock, 1998). El concepto de autonomía se introduce cuando los teóricos intentan establecer si los costes o beneficios del enraizamiento prevalecen en cualquier situación, así proponen introducir en el análisis una serie de lazos sociales "autónomos" que, junto con las relaciones sociales enraizadas, se consideran de referencia fundamental tanto en los análisis micro como macro. Ya a mediados de los noventa algunos autores identifican las relaciones sociales "enraizadas" y "autónomas" como formas distintivas de capital social. En realidad, estos términos hacen referencia por un lado a redes estrechas o cerradas (*close ties*), y a redes débiles (*weak ties*), términos a los que nos hemos referido anteriormente.

A partir de aquí, el autor establece que el "enraizamiento" y la "autonomía" cobran distinto significado dependiendo de si nos estamos refiriendo al nivel micro o al macro. La siguiente tabla ilustra muy bien las diferentes dimensiones.

Tabla 3.
Tipos de capital social en distintos marcos de desarrollo

	Desarrollo de Abajo a Arriba	Desarrollo de Arriba a Abajo
	Micro	Macro
Enraizamiento	Relaciones intracomunitarias	Relaciones Estado-sociedad
	Integración	Sinergia
Autonomía	Relaciones extracomunitarias	Capacidad y credibilidad institucional
	Nexo	Integridad organizativa

Fuente: Woolcock (1998)

Así, adaptamos el marco de Woolcock para analizar las relaciones que se generan en el seno del Grupo; entre el Grupo y su entorno local y extralocal; y entre el Grupo y el marco institucional autonómico que es el que tiene competencias directas en la gestión del programa LEADER. Incluimos en nuestro análisis también el último cuadrante, que hace referencia a la eficacia y eficiencia institucional, sin bien en este aspecto no nos detenemos en profundidad puesto que no era objeto de este trabajo realizar una evaluación del marco institucional. Del primer tipo de relaciones puede surgir el capital social de cohesión o *bonding*; ligado al segundo tipo de relaciones hablamos del capital social que tiende puentes o *bridging*; mientras que de las relaciones institucionales se puede desprender un capital social "*linking*".

Es importante señalar que, si se tiene en cuenta la existencia de diferentes formas de capital social, *bonding*, *bridging* y *linking*, la convergencia de estos diferentes tipos es posible, es decir, la existencia de elevados niveles de un tipo no implica la existencia de bajos niveles de otros.

El reto que se presenta para todos aquellos teóricos y técnicos del desarrollo, es identificar los mecanismos que crean, nutren y sostienen los tipos y combinaciones de relaciones sociales que conducen a crear sociedades participativas y dinámicas, economías igualitarias y sostenibles, e instituciones comprometidas con el desarrollo. Con este trabajo se ha querido aportar un pequeño grano de arena a este objetivo. En ese sentido este trabajo quiere contribuir a desarrollar un marco de análisis e indicadores que facilite el estudio y la medición del capital social en el marco del desarrollo rural.

La cohesión dentro de los Grupos

Como ya se ha señalado, si en algo existe una clara unanimidad con respecto a qué es y qué no es capital social, es en el hecho de que son las relaciones sociales la principal fuente del capital social; sin las primeras no se podría hablar de lo segundo. La simple interacción entre personas está en la base de beneficios como la confianza interpersonal que a su vez va a favorecer interacciones e intercambios más complejos. Pero además, de estas interacciones sociales también se desprenden obligaciones y expectativas, normas de reciprocidad, y capacidad de sanción que, de forma tácita, regulan la dinámica de estas relaciones interpersonales y del propio

grupo, favoreciendo su desarrollo. Todo este tipo de elementos favorece unos determinados beneficios que vamos a denominar capital social, y concretamente, cuando además estas relaciones se caracterizan por una determinada frecuencia, cercanía e intensidad, nos permite hablar de capital social de cohesión.

La presencia de capital social de cohesión en un grupo se traduce en unos beneficios claros para sus integrantes y para el propio grupo; para este último, más compromiso hacia sus objetivos, mayor cohesión grupal y como consecuencia mayor capacidad de acción colectiva y mayor potencial de sostenibilidad. Para sus integrantes los beneficios se dejan ver en una reducción de los costes de transacción, un mayor y más rápido acceso a la información, y un reforzamiento del sentido de identidad y permanencia, que a su vez se traduce en una mayor confianza y compromiso grupal.

Son muchos los factores que pueden influir en el capital social que se genera en el seno de un grupo. Con el ánimo de acercarnos al análisis del *capital social de cohesión* existente en los GAL objeto de estudio nos centramos en las dimensiones que exponemos a continuación. Se puede llegar a la elaboración de un indicador global de capital social de cohesión que integra las diferentes variables que se incluyen bajo cada una de las siguientes dimensiones:

- (i) El *análisis de las relaciones* entre los miembros de los Grupos, a partir de la información proporcionada por sus integrantes y por los gerentes. Para ello nos ayudamos fundamentalmente del análisis de redes. Las medidas de *centralidad de Freeman* (1979), Grado, Cercanía e Intermediación nos proporcionan información distinta y complementaria acerca del papel que juegan los actores dentro de la red. El *Grado* informa sobre las relaciones que tiene cada actor dentro de la red. En el conjunto de la red, vamos a obtener información sobre quiénes son los actores más centrales a partir del número de relaciones que tienen y de las características de las personas con las que se relacionan. La *Cercanía* mide la distancia media de cada actor con respecto al resto de actores de la red. A mayor cercanía, mayor capacidad para enviar y recibir información. La *Intermediación* nos indica en qué medida el actor está en medio de las distancias geodésicas (las distancias más cortas entre dos actores) entre el resto de actores; requiere que el nodo tenga al menos un Grado de entrada y de salida. Los actores con índices de intermediación elevados, o "*actores puente*" son personas con poder porque controlan los flujos de comunicación óptimos.

Finalmente, también consideramos dos índices para el conjunto de la red: la *densidad* y la *centralización* de la red. El primero mide la proporción de relaciones existentes frente a las posibles; el segundo, llamado también de "centralidad global", mide el grado en que una red completa se centra en unos pocos actores centrales (Scott, 1991).

Todos estos índices nos permiten conocer quienes son los actores clave, y en qué medida influyen en el conjunto del grupo, en sus decisiones y en las dinámicas que en él se generan. Así, vemos que en términos generales las juntas de los diferentes Grupos presentan una densidad de relaciones bastante elevada para este tipo de estructuras, en torno a un 30%. Cabe mencionar que las matrices que resultan de las relaciones existentes dentro de cada red no son simétricas; es decir, para cada nodo de la red obtenemos valores de entrada (las relaciones que cada actor dice tener) y valores de salida (las relaciones que un actor recibe), puesto que las relaciones entre actores no son bidireccionales. Así, los grados de centralización de la red en términos de grado y cercanía de salida son en la mayoría de los casos superiores a los grados de entrada, lo que es un reflejo de la asimetría de las relaciones sociales.

En las redes del Macizo del Caroig durante LEADER II, y las de La Serranía en LEADER Plus destaca la presencia de varios actores que concentran muchas relaciones. Se trata fundamentalmente de actores públicos que ocupan la posición con más poder en el Grupo, la presidencia, y que en esos periodos juegan un papel más central; en el caso del Macizo en LEADER II durante la creación y maduración del Grupo, y en el caso de la Serranía LEADER Plus por el componente político que impregna al Grupo en esa fase. Es también en esta última donde encontramos un mayor nivel de intermediación, es decir, de actores que juegan un papel de puente entre otros actores de la red. Esta capacidad de intermediación es mucho menor en grupos como el Rincón de Ademuz, –en el que todos los integrantes del grupo se conocen y cuyas relaciones están muy marcadas por la vecindad y frecuencia de los contactos–, y también en el Macizo del Caroig, grupo en el que tampoco es relevante la presencia de actores puente que conecten distintos actores entre sí.

- (ii) El análisis de la *confianza* dentro del grupo. La confianza puede ir ligada a las relaciones que se desarrollan dentro de la red (dimensión relacional – *confianza particularizada*), pero también puede tratarse de una actitud moral que lleva a las personas a confiar por el simple hecho de hacerlo; bajo este punto de vista la *confianza generalizada* vendría definida por el conjunto de experiencias y devenir histórico que haría que unas sociedades o grupos sean más confiados que otros.

Para medir la confianza generalizada viene siendo habitual utilizar la pregunta que Rosenberg desarrolló en 1956, y que se utiliza en el World Values Survey: "En general, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de la gente, o por el contrario hay que tener cuidado cuando se trata con gente?". En nuestro análisis, en torno al 50-60% de los miembros de las diferentes Juntas Directivas consideran que se puede confiar en la gente, siendo el Grupo de La Serranía del Túria, durante la segunda parte de gestión del programa LEADER Plus, el que presenta un mayor porcentaje de miembros "desconfiados". Sin embargo, una mayor confianza generalizada no va asociada a una mayor confianza interpersonal dentro del Grupo; por ejemplo, el Macizo del Caroig registra los mayores niveles de confianza generalizada y niveles muy bajos de confianza interpersonal.

(iii) Nos detenemos también en la percepción que existía dentro del Grupo sobre las *normas* que regulan el funcionamiento de las Juntas Directivas. Como señala Coleman (2001: 60), "*cuando una norma existe y es efectiva, constituye una forma poderosa, aunque a veces frágil, de capital social*". Así, una norma enormemente poderosa dentro de una colectividad sería aquella que establece que uno debe superar sus intereses egoístas y actuar en beneficio del grupo. Como señala este autor, en algunos casos estas normas son interiorizadas, mientras que en otros se apoyan en recompensas externas a la acción desinteresada y en el rechazo de las acciones egoístas por parte del grupo.

La importancia del componente normativo para el capital social de cohesión se hace patente a lo largo del trabajo, y se manifiesta en términos generales en un funcionamiento y una gestión fluida del Grupo. Se observaron situaciones en las que las normas no eran entendidas de igual forma por todos los miembros del Grupo y esto generó importantes crisis; esto se ha hecho especialmente patente en Juntas Directivas menos cohesionadas, marcadas por fracturas de tipo político o personal. Se observa así mismo que, en la mayoría de los casos analizados, no existe una relación entre la existencia de relaciones entre los miembros y la cohesión grupal; menos relaciones entre los miembros no implica que estos perciban que existe menos cohesión y confianza en el seno del grupo. De hecho, en estos casos se ve claramente la fuerza del componente normativo para generar cohesión grupal, y cómo esta aparece ligada a la capacidad de los integrantes para llegar a normas y acuerdos, expresos y tácitos, que favorezcan un clima favorable (y hasta cohesionado) para la gestión apacible y eficiente del programa.

(iv) Del intercambio social se desprenden *obligaciones* y *expectativas* que pueden ser importantes por su capacidad para generar compromiso con y para

el Grupo; pero a su vez, la presencia de este compromiso, junto con la confianza y las normas, son las que contribuyen a que estas obligaciones se mantengan. Coleman (2000), el autor que introduce esta forma de capital social, nos presenta un ejemplo en el que, si un actor hace un favor a otro, es posible que surja en el primero una expectativa de reciprocidad y una obligación en el segundo por retribuirla. Esta obligación, puede considerarse como un "pagaré" (*credit slip*), y en toda relación social existe un número importante de estos "pagarés" pendientes de cubrirse y que pueden ser comprendidos como capital social (Ramírez, 2005). Hemos explorado la medida en que el marco del Grupo es capaz de generar obligaciones y expectativas de los miembros, en términos de permanencia e interés por permanecer en el Grupo. Además, este *compromiso* hacia el grupo es un elemento positivo para la cohesión grupal.

En todos los Grupos se registra un índice similar en la medición de esta dimensión del capital social, siendo menor en el Grupo de La Serranía al comienzo de LEADER Plus. Esto es probablemente reflejo del cansancio y desánimo de algunos miembros que ya venían del periodo anterior, y sobre todo, de las tensiones que se vivieron durante el proceso de constitución del Grupo, entre representantes de La Serranía alta y de La Serranía baja.

El análisis de los diferentes elementos que acabamos de exponer nos lleva a poder elaborar un indicador global de capital social de cohesión que los aglutinaría a todos y que resulta útil por su valor comparativo. Así, el grupo Serranía-Rincón de Ademuz presenta los valores más elevados de cohesión, mientras que el Macizo del Caroig registra los valores más bajos; siempre teniendo en cuenta las dimensiones que medimos con este indicador (relaciones entre los miembros, confianza, aceptación de normas, percepción de cohesión grupal, obligaciones y compromiso con el grupo).

*Tabla 4.
Indicador global de capital social de cohesión⁴*

		Indicador global (%)
Serranía – Rincón de Ademuz	Junta1	43,8
	Junta2	44,6
Serranía del Túria	Junta1	39
	Junta2	39,5
	Junta3	40,4
Rincón de Ademuz	Junta1	40,4
	Junta2	35,6
Macizo del Caroig	Junta1	31,1
	Junta2	31,1
	Junta3	34,4
	Junta4	35,6

Fuente: elaboración propia

El análisis de los elementos arriba expuestos nos permite afirmar que, si bien las relaciones sociales están en la base de una serie de beneficios que contribuyen a la cohesión grupal, por ejemplo, la confianza o la existencia de obligaciones y expectativas, existen otros factores que pueden llegar a ser incluso más importantes para esa cohesión. Por otra parte, el análisis de estos Grupos también permite observar la "volatilidad" del capital social, sobre todo en la medida en que está sujeto a las características de las relaciones interpersonales y a su evolución.

La capacidad de los Grupos para tender puentes para el desarrollo

En la medida en que los Grupos tienen capacidad para poner en red a distintos tipos de actores en el territorio, y para establecer puentes con otras estructuras dentro y fuera del mismo estamos hablando de capacidad para generar capital social

⁴ Suma de las diferentes variables que integran cada una de las dimensiones presentadas (confianza, normas, obligaciones, etc.), dividido entre el número de variables.

bridging, o capital social que tiende puentes. Mientras que el capital social de cohesión es crucial para un funcionamiento del Grupo sin fisuras y para facilitar la gestión del programa, entre otros beneficios, el capital social *bridging* es necesario para avanzar un paso más, hacia nuevo conocimiento y experiencias, hacia la innovación, y para acceder a otra serie de recursos que faciliten dinámicas de cambio y desarrollo.

Es precisamente la capacidad de los GAL y del programa LEADER para potenciar vínculos entre "diferentes" (agentes, grupos, sectores, territorios...) uno de los principales valores añadidos de este programa y de estas estructuras. De hecho, esta acción se desarrolla tanto de forma individual, a través de la medida que promueve la cooperación transnacional e interterritorial, y como medida transversal al resto de las acciones de tipo sectorial que integran la estrategia de desarrollo rural.

Para analizar cómo se genera este tipo de capital social nos detenemos en diferentes dimensiones y aspectos, y al igual que en el tipo anterior llegamos a un indicador global de capital social *bridging* que los incluye.

En primer lugar, volvemos sobre el análisis de las relaciones sociales que se dan dentro del Grupo pero centrándonos en las *relaciones* que existen por motivos de trabajo y por pertenencia a otras asociaciones (relaciones consideradas más "débiles"). El interés de este aspecto reside en su potencial para consolidar conexiones entre redes distintas y dar lugar a nuevas estructuras o marcos de relaciones con potencial para beneficiar a los territorios; por ejemplo, el desarrollo de acuerdos entre sectores, o asociaciones de desarrollo territorial o intersectorial. A un nivel más cualitativo, este análisis pasa por observar entre qué tipos de actores se dan las relaciones, y nos merece especial atención el desarrollo de vínculos entre actores públicos y privados, puesto que los GAL constituyen un gran "experimento" en este sentido, proporcionando el marco formal en el que unos y otros trabajan y participan conjuntamente en el proceso de toma de decisiones que afecta al modo en que se apoyan diferentes acciones en el territorio.

Con respecto a este aspecto, y a partir de la experiencia de los Grupos analizados se puede concluir que: (i) se dan pocas relaciones entre actores públicos y privados; los últimos tienden a relacionarse más entre ellos, y cuando se relacionan con cargos públicos suelen existir razones de amistad y vecindad detrás, o también el hecho de que el cargo público pueda ocupar un puesto central dentro del Grupo, como es la presidencia; (ii) en todos los casos (excepto en el caso del Rincón de Ademuz en LEADER Plus, donde no se da tanto) se encuentra a uno o más representantes privados que consiguen un elevado grado de centralidad dentro del Grupo y son actores de referencia no solo entre otros representantes privados sino también

entre actores públicos; (iii) en la mayoría de Juntas no son importantes las relaciones entre los actores privados y esto supone desaprovechar el beneficio potencial que se podría desprender de una mayor relación y coordinación entre estos. Un beneficio claro podría haber sido constituirse como un "grupo de presión" (constructivo) complementario a los intereses públicos. Esto, que sí sucedió en el caso de los representantes del Rincón de Ademuz durante LEADER II (GAL Serranía-Rincón de Ademuz), y generó importantes beneficios para el Grupo en sí, para el Rincón y también para la Serranía, no se ha repetido en los otros Grupos que hemos analizado.

Una segunda dimensión importante de este tipo de capital, que está relacionada con lo mencionado anteriormente, hace referencia a la "calidad compositiva" de la red. Este término fue acuñado por Borgatti *et al.* (1998) para referirse al número de *alters* dentro de una red con altos niveles de características que necesitamos (ej. poder, prestigio, contactos, capacidad creativa, etc.). Así, en este trabajo se adopta este concepto para analizar en qué medida los/las integrantes de las Juntas presentan unas determinadas características que proporciona a los Grupos una "mayor calidad". Así, se extrae información sobre:

- (i) El *perfil* de los miembros. Concretamente, determinadas características socioeconómicas de los actores como el nivel de estudios, cuya relación positiva con la participación en estructuras asociativas sin ánimo de lucro ha sido probada; la edad, o la vinculación con el territorio en términos de residir y trabajar en el territorio o fuera de él. A priori, una mayor diversidad de características, y mayores vínculos con el exterior puede ser positivo para este tipo de capital social *bridging*.
- (ii) *La valoración* que de cada uno de los miembros del Grupo hace el resto, en términos de capacidad para generar consenso, para proponer ideas innovadoras, para velar por los intereses del grupo, capacidad de liderazgo, etc. Así, se obtiene información sobre el número de miembros que poseen esas características valiosas que aportan "calidad" al Grupo, pero además esta información es también útil para un análisis cualitativo de las relaciones en la red.
- (iii) Finalmente, nos aproximamos al *capital social individual* de cada uno de los miembros de las Juntas Directivas en la medida en que puede dar pistas sobre la calidad compositiva de la red. Una mayor variedad de miembros con sus respectivas redes de contactos puede ser positiva para el Grupo y su *stock* de capital social. Para conocer la reserva de capital social individual de cada uno de los miembros de las Juntas se recurre a una serie de indicadores desarrollados y aplicados por Van der Gaag y Snijders (2005). Así, se pre-

guntó a los encuestados si tenían algún familiar, amigo y/o conocido en la comarca y/o fuera de ella que les pudieran proporcionar o facilitar el acceso a determinados recursos. La relación de recursos sobre los que se preguntó están divididos en tres categorías que corresponden a los tres tipos de capital social: *bonding* (de cohesión), *bridging* (que tienen puentes) y *linking* (que genera vínculos).

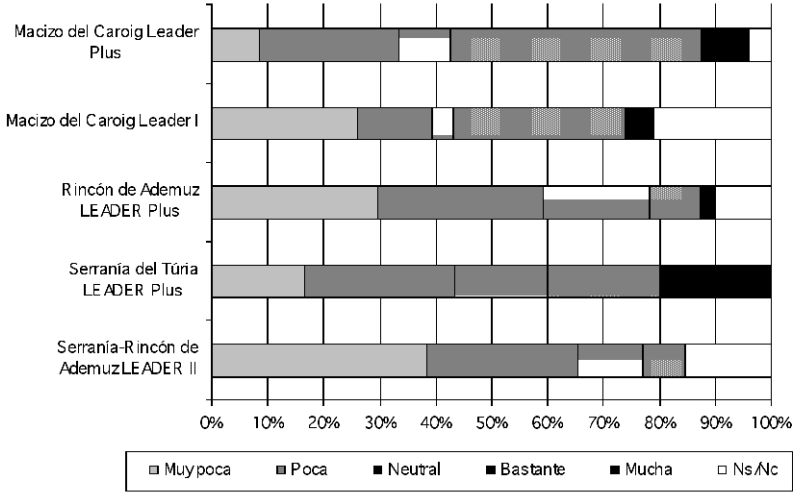
La "calidad" individual de los miembros del grupo es importante por las aportaciones beneficiosas que potencialmente puede implicar para el conjunto del grupo; miembros con más capital social del tipo *bridging* y *linking*, podrían adoptar una estrategia cooperativa que permita al Grupo beneficiarse de su capital social y a su vez generar más capital social grupal. Sin embargo, en el análisis se observa que las Juntas con un indicador de calidad compositiva global mayor (en el que se incluye la variable capital social individual) no coinciden siempre con aquellas que registran los niveles más elevados de capital social de puentes. Así, se observa que el capital social del Grupo no necesariamente resulta del sumatorio de capitales sociales individuales, puesto que va a depender de otros factores, por ejemplo, de si los actores adoptan una estrategia cooperativa y comprometida hacia el GAL.

La última dimensión considerada en este análisis está relacionada con la capacidad de los Grupos para establecer *redes de cooperación con el exterior*, y la valoración que de este aspecto hacen sus integrantes. La Comisión Europea demandaba a los Grupos que trabajaran con otros territorios, como mecanismo para el intercambio de experiencias, de conocimiento y de innovaciones. En un principio esta cooperación se desarrolla con territorios fuera de las propias fronteras estatales, pero con LEADER plus ya se incluye la posibilidad de desarrollar cooperaciones con territorios del mismo país; sin duda alguna, la barrera del idioma ponía muchos inconvenientes al desarrollo y a la sostenibilidad de esas redes de cooperación.

A lo largo de LEADER II y LEADER Plus los territorios analizados se volcaron en este tipo de experiencias, unos en mayor grado que otros, y también con éxito desigual. Cuando se les preguntó a los miembros de los Grupos por el impacto que los proyectos interterritoriales y transnacionales habían tenido sobre el desarrollo de sus zonas, las valoraciones más positivas, con mucha diferencia, se obtienen en el Macizo del Caroig y en La Serranía del Túría. Estas valoraciones positivas son la respuesta a una apuesta sólida por parte de estos Grupos hacia unos proyectos que, teniendo un carácter interterritorial, tienen también una importante impronta o base local en la que la implicación activa de los actores locales (y no solo los técnicos o miembros del GAL) es fundamental. Pero además, vienen a reflejar que el proceso de generar redes entre distintos Grupos y territorios, y proyectos exitosos asociados a las mismas no es

un proceso fácil y rápido, sino que requiere tiempo para su consolidación. Así, el proyecto Marca territorial de La Serranía, se empezó a forjar a finales de LEADER II, y se estuvo desarrollando durante todo el periodo LEADER PLUS (2002-2007), siendo el único proyecto de estas características desarrollado por el Grupo. Por su parte, el Macizo no hizo sino continuar una estrategia que ya comenzó en LEADER II y que durante LEADER Plus afianzó. El Macizo centró su estrategia en desarrollar proyectos muy ligados a la economía y sociedad local, en los que se ha implicado de forma muy activa a los agentes clave o *stakeholders*. En este proceso se ha prestado mucha atención a la estrategia de dinamización, difusión y explotación de resultados, que ha logrado dar mucha visibilidad a estos proyectos en el territorio. Además, de estos proyectos interterritoriales han quedado claros beneficios en la zona; así por ejemplo, la Asociación de Empresarios Turísticos del Macizo del Caroig, o la red de cooperación entre cooperativas y la central de compras surgieron de este tipo de proyectos.

Figura 2.
Valoración de la importancia que tienen los proyectos de cooperación con otros territorios para el desarrollo de la zona, según los miembros de las Juntas Directivas



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados de las entrevistas a los miembros de los GAL analizados.

Al igual que con el indicador global de capital social de cohesión, el indicador global que se muestra en la tabla 5 incluye las variables que pueden aportar información sobre la existencia de un tipo de capital social *bridging* y que se han expuesto arriba; es decir, la existencia de relaciones entre actores con perfiles profesionales diferentes, diferencias en las características sociodemográficas de los integrantes de la red, o la existencia de atributos individuales que generan prestigio y poder dentro del Grupo. Este indicador nos muestra valores más bajos que el indicador de capital social de cohesión, lo que puede ser una muestra de los mayores costes que implica construir este tipo de capital social. Al igual que sucedía con el indicador de cohesión, este nos aporta información sobre las diferencias entre los Grupos, y en este sentido vemos que no son tan marcadas. Sin embargo, sí cabe destacar que en este tipo de capital social *bridging* destaca el GAL Macizo del Caroig en su periodo de LEADER Plus, lo que está en clara consonancia con la trayectoria de creciente madurez del Grupo y con la evolución de su estrategia de desarrollo sectorial y cooperación interterritorial.

Tabla 5.
Indicador Global de Capital Social Bridging⁵

		Indicador global (%)
Serranía - Rincón de Ademuz	Junta1	22,7
	Junta2	26,5
Serranía del Túrria	Junta1	21,6
	Junta2	25,8
	Junta3	24,7
Rincón de Ademuz	Junta1	20,6
	Junta2	24,6
Macizo del Caroig	Junta1	18,8
	Junta2	22
	Junta3	25,3
	Junta4	27,1

Fuente: elaboración propia

⁵ Suma de las diferentes variables que integran cada una de las dimensiones presentadas, dividido entre el número de variables.

Redes, cooperación y compromiso: entre la cohesión y los puentes

A priori, se podría afirmar que es más rico y sólido el capital social que surge a partir de la cooperación espontánea, que el que aparece como resultado de un proceso de cooperación que ha sido artificialmente inducido. Esto sería así porque el primero va ligado a una reflexión, interiorización, y compromiso que, unido a la cohesión, facilita los acuerdos y la puesta en marcha de proyectos. Ahora bien, el análisis de los diferentes Grupos muestra como el capital social es altamente movable y evoluciona de forma muy rápida influido por muy diferentes factores de tipo interno y externo.

Nos parece interesante detenernos en la experiencia del Grupo Serranía-Rincón de Ademuz (LEADER II) por el modo en que en él se pueden ir identificando los distintos tipos y transformaciones de capital social. En este Grupo destacó el conjunto de representantes del Rincón de Ademuz como estructura altamente cohesionada, en la que sus miembros entablaron una cooperación motivada por su elevado compromiso personal con un proyecto común que definía unas líneas claras de desarrollo para la comarca. Estas características del Grupo favorecieron una serie de beneficios claros para el territorio del Rincón, y para los integrantes de este grupo que lograron poner en marcha proyectos. Pero también benefició a la comarca y al grupo de la Serranía, para el que sirvió de acicate y motivó para la puesta en marcha de acciones que de otro modo posiblemente no se habrían desarrollado o lo habrían hecho más tarde. De hecho, vista la evolución de estos dos grupos ahora podríamos afirmar que en el GAL Serranía-Rincón y en estos territorios durante los años de LEADER II se generaron diferentes tipos de capital social; no solo el ligado a la cohesión existente en el grupo del Rincón, sino también el capital social "*linking*" (o de puentes) que se derivaba de la relación que se gestó entre los dos grupos de las dos comarcas, el Rincón y la Serranía. Esta relación, en principio y en muchos momentos de divergencia, fue capaz por una parte de generar dinámicas de cooperación "espontánea" en la Serranía; y por otra parte, también ayudaba a cohesionar, y consolidar la cooperación ya existente en el Rincón. Por lo tanto, podríamos decir que del mismo modo que la cohesión grupal generó unos beneficios o forma de capital social, la relación y los puentes entre estos dos territorios y grupos diferentes generó otra forma de capital social y otros beneficios.

En LEADER Plus, con la separación del Grupo Serranía-Rincón en dos GAL independientes el escenario cambia significativamente. En el grupo del Rincón comienzan a surgir fracturas importantes motivadas por diversos factores: el agotamiento de los primeros líderes, la introducción de algunos de estos actores en el ámbito político, la llegada de otros actores también con su significación política, o el surgimiento de suspicacias internas hacia algunos miembros. Estas situaciones acaban politizando en exceso el proceso y debilitando la imagen del Grupo en la comarca. A pesar de la existencia de una fuerte base de relaciones interpersonales que va más allá de las fronteras del Grupo, el Grupo no logra mantener un capital social grupal capaz de general la cohesión y el compromiso hacia la acción colectiva que sí se dio en LEADER II.

Por su parte, en el Grupo de la Serranía LEADER Plus se observa que las bases para la existencia de un clima de cooperación dentro del Grupo se han forjado de una forma más "normalizada", es decir, en un contexto de aceptación e interiorización de una serie de normas que les ha permitido trabajar sin fisuras importantes. También en cierta medida se podría hablar de una cierta cohesión grupal y compromiso hacia objetivos comunes ligados a una tendencia política que es compartida por la mayoría de integrantes del Grupo y eso da una mayor estabilidad al mismo. Esta homogeneidad u "homopholia"⁶ en principio no beneficia excesivamente a un grupo, más bien al contrario, los autores defienden que se relaciona negativamente con el capital social. Un grupo donde confluyen actores diferentes con puntos de vista divergentes pero con capacidad de llegar a acuerdos genera más conocimiento, más ideas, más innovaciones, y esto que parece ser más beneficioso para un territorio es lo que sucedió con la Serranía-Rincón de Ademuz durante LEADER II.

Sin embargo, el capital social de cohesión tiene su mejor campo de cultivo en grupos en los que sus miembros comparten características y puntos de vista comunes; esto les permite hacer frente común y cohesionado, y llevar adelante sus iniciativas. Esta característica que es positiva para el ámbito interno del propio grupo, también les hace extremadamente vulnerables hacia el exterior cuando sus puntos de vista pueden no ser compartidos por otros grupos o el resto de la población. En grupos integrados por actores con perfiles y puntos de vista diferentes, e incluso opuestos, es más difícil que surja cohesión y compromiso grupal. No obstante, se pueden consensuar mecanismos normalizados para lograr una cohesión y compromiso necesario para trabajar sin fricciones; un ejemplo de esta situación lo tenemos con el Grupo del Macizo

6• Característica grupal que hace referencia al hecho de que los miembros del grupo tengan características similares (Borgatti *et al.*, 1998).

del Caroiig. A partir de ahí, la capacidad de este tipo de grupos para conseguir objetivos comunes y lograr su sostenibilidad puede ser incluso mayor que la de los primeros, y a diferencia de estos, al integrar a actores y puntos de vista menos homogéneos, puede resultar más cercano a sectores más amplios del territorio. Sin embargo, podría ser discutible si en este escenario es posible hablar de capital social o estamos hablando de algo diferente. También sería interesante tener en cuenta que es necesaria una conjunción de otros factores para que este factor de diversidad y de menos cohesión espontánea, pase de ser una amenaza a convertirse en una potencialidad; por ejemplo, la presencia de uno o varios líderes con capacidad de generar consenso y cohesión, o el hecho de que existan acuerdos bastante unánimes con respecto a elementos clave para el Grupo, como la estrategia de desarrollo territorial.

En resumen, el análisis de estos casos nos permite ver que ambas formas de capital social, de cohesión y de puentes o *bridging*, generan beneficios ligados a un determinado contexto y momento. Se podría decir que ambos pueden ser cruciales, estando el de cohesión más vinculado a etapas iniciales y el otro a etapas más evolucionadas de desarrollo de los Grupos.

Conclusiones

Esta exposición no puede finalizar sin hacer una referencia al papel de los poderes públicos en la generación de capital social en los territorios. Algunos autores defienden que no es posible hablar de capital social si este es inducido por el Estado; el argumento sería que el capital social surge de forma espontánea a partir de las relaciones entre los agentes y grupos sociales, y es este carácter espontáneo lo que permite hablar de este concepto y no de otra cosa (Paldam, 2000). Sin embargo, es necesario tomar esta afirmación con cautela, y de hecho este trabajo viene a corroborar el papel clave que puede jugar el Estado (en concreto en este caso la Administración Autonómica) en la generación, desarrollo y sostenibilidad del capital social. En el marco del desarrollo, y en el contexto de los territorios rurales con tejidos sociales débiles, puede ser tan importante para generar o transformar el capital social el impulso y apoyo de la Administración pública, como la existencia de determinadas redes de actores y grupos, u otro tipo de elementos a escala local. Este punto es el que plantea Woolcock (1998) en el marco de análisis que se ha planteado al principio y que constituye el hilo conductor de la investigación.

La práctica de LEADER se impulsa desde la Comisión Europea en territorios en los que podían existir niveles y tipos de capital social desiguales. En cierta forma LEADER perseguía crear unas mínimas bases para la generación de este tipo de capital en estos territorios. Mientras que en algunos ya podían existir determinados grupos formales y/o informales que constituirían la semilla fundamental para la constitución del Grupo de Acción Local; en otros no existía ningún tipo de estructuración social en este sentido, y por lo tanto el desarrollo de una organización de este tipo ya suponía un paso importante para sentar estas bases. Ahora bien, en la medida en que se está incentivando (mediante su dotación de fondos) la creación de este tipo de estructuras ya no estamos hablando de un proceso de cooperación que se genera de manera espontánea sino de algo inducido. Posiblemente, las bases que ya podían existir y sobre las que se desarrollan los GAL marcan algún tipo de diferencia entre el tipo y stock de capital social que finalmente son capaces de consolidar estas estructuras y territorios. Así, ¿se ha desarrollado más y mejor capital social en aquellos territorios en los que ya existía alguna estructura o movimiento previo, o ha sido al revés? De este trabajo se desprende que si bien la existencia de una cooperación previa y surgida desde los propios actores del territorio fue capaz de generar un capital social sólido y muy beneficioso, este carácter más espontáneo y "de abajo a arriba" no le asegura una mayor sostenibilidad; así, no parece existir una regla causa-efecto única al respecto, sino que intervienen muchos factores que se materializan en procesos o tipos de capital social diferentes en cada uno de los territorios.

En cualquier caso, cuando se pensó en LEADER, una de las más importantes expectativas era que el programa fuera capaz de generar en los territorios la suficiente capacidad para guiar su propio desarrollo, y ahí está la clave, en generar una capacidad que conduzca a procesos sostenidos. Tras casi 20 años de programa es posible decir que son muchas las dinámicas positivas que se han generado y los proyectos que se han puesto en marcha, sin embargo tenemos que ser más críticos con la capacidad que ha tenido el programa para consolidar en los territorios estructuras cooperativas para el desarrollo integradas por agentes públicos y privados, uno de los elementos de mayor interés del programa. Los GAL analizados han resultado ser estructuras muy vulnerables a las decisiones tomadas desde la administración autonómica y a la disponibilidad de fondos.

Con el seguimiento de los GAL analizados podemos ver que a lo largo de LEADER Plus se van sucediendo una serie de hechos que, cómo mínimo, llegan a poner en duda el apoyo que la administración autonómica en la Comunidad Valenciana proporciona a la filosofía LEADER como una dinámica de abajo a arriba y participativa para la promoción del desarrollo en los territorios rurales. El empeoramiento de las

relaciones a nivel técnico, la politización de las relaciones GAL- Conselleria de Agricultura, y la finalización obligada del programa LEADER Plus con anterioridad al resto de grupos en toda España son una prueba de esto⁷.

El análisis del papel de LEADER como elemento exógeno en la promoción del capital social en los territorios rurales nos lleva a resultados contradictorios. Por una parte, a estas alturas nadie pone en duda el papel fundamental que ha jugado LEADER en la promoción de procesos que pueden tener impactos positivos en el desarrollo de las zonas rurales, al promover la constitución de redes de cooperación informales y formales dentro de los territorios (de ámbito sectorial y de ámbito territorial) y fuera del mismo (redes transnacionales de cooperación e intercambio de experiencias). Sin embargo, no deja de ser cierto que el potencial de LEADER para la generación de capital social y otro tipo de procesos para el desarrollo no se ha aprovechado al cien por cien.

Nos gustaría hacer hincapié en la necesidad de hablar de distintos tipos de capital social cuando utilizamos este concepto como herramienta analítica de las dinámicas de desarrollo. No existe un único tipo de capital social, ni todos son igualmente útiles en todas las dinámicas de cambio y procesos de desarrollo; tampoco todas las formas de capital social generan externalidades positivas para el territorio, sino que pueden favorecer únicamente a un determinado grupo o colectivo que ya antes ostentaba el poder. En el caso de LEADER los beneficios parecen haber estado repartidos. Es cierto que de todo este proceso los actores privados no siempre han obtenido una posición más reforzada como colectivo en la toma de decisiones a nivel territorial; sin embargo, sí han obtenido y han generado unos beneficios claros: consolidando redes formales en los territorios, estableciendo vínculos con otros territorios, y adquiriendo unas capacidades que les permitan dar respuestas más efectivas a retos y oportunidades. Los actores públicos también han ganado, han consolidado capital social de tipo "*linking*" y "*bridging*"; aprendiendo a afrontar sin complejos las relaciones o negociaciones con niveles administrativos superiores en el exterior, y asumiendo los beneficios de la estrategia cooperativa a nivel territorial. No obstante, también es cierto que es necesario enfrentarse más abiertamente a servilismos de partido que pueden llevarles a tomar decisiones poco convenientes para su territorio.

Los Grupos que han sido capaces de generar un cierto capital social de cohesión en su seno han visto facilitada su gestión del programa LEADER y les ha permi-

7• El trabajo recoge cómo entre LEADER II y LEADER Plus empeora la valoración que los miembros del Grupo realizan sobre el apoyo técnico prestado por la *Conselleria*.

tido funcionar de una forma ágil, eficiente, y con capacidad para ir poniendo en marcha iniciativas y proyectos. Sin embargo, grupos más cohesionados, eficaces y armoniosos no están exclusivamente ligados a la existencia de interacciones sociales y de relaciones de confianza entre sus miembros; otros elementos pueden ser decisivos en generar esta cohesión y eficacia grupal; por ejemplo, la interiorización de normas en el Grupo, o el papel de uno o dos líderes a distintos niveles, a saber, desde la presidencia o la gerencia.

La generación de capital social y su transformación en acción colectiva dirigida al desarrollo no es algo fácil de conseguir. Es un proceso que requiere tiempo y la consolidación de elementos como la cohesión, el compromiso, la responsabilidad o la reciprocidad. Para que eso ocurra no deben darse únicamente una serie de condicionantes internos al grupo (relaciones interpersonales, confianza, normas, calidad compositiva del grupo, etc.), sino que también deben darse una serie de condiciones y apoyo externos que favorezcan su afianzamiento.

Con este trabajo hemos intentado desgranar y profundizar en los aspectos que influyen en la generación de distintas formas de capital social en el marco de los grupos de desarrollo rural LEADER. Es interesante continuar investigando en este ámbito, fundamentalmente en dos aspectos: por una parte, en el perfil y la intensidad de las relaciones causales que existen entre capital social y dinámicas de desarrollo; en este sentido se hace necesario trabajar en los indicadores que nos permitan medir estos resultados en entornos rurales, en la medida en que pueden ser diferentes a los utilizados para ámbitos urbanos. Por otra parte, cabe profundizar en las relaciones institucionales y en las relaciones extraterritoriales, y en el papel que las instituciones públicas juegan en la generación desarrollo y transformación del capital social.

Agradecimientos

Esta investigación no habría sido posible sin la aportación inestimable de todos aquellos y aquellas que desde las zonas de estudio me prestaron su tiempo, su punto de vista y su experiencia para que este trabajo pudiera desarrollarse. Gracias también a mis directores, Javier y M.^a Dolores. Asimismo, la autora desea dejar constancia de su agradecimiento a los/as evaluadores de la revista, cuyos comentarios y sugerencias han contribuido a mejorar sensiblemente este trabajo.

Referencias

- Álvarez Gómez, J. (1999): "El asociacionismo e innovación como ejes del desarrollo: la iniciativa LEADER en el ámbito rural", *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, 68 (Ejemplar dedicado a: Jornadas técnicas sobre cooperativismo y desarrollo local).
- Antoci, A., Sabatini, F. y Sodini, M. (2010): "The Solaria Syndrome: Social Capital in a Growing Hyper-technological Economy", *Quaderni del dipartimento di economia politica*, 585. Università degli Studi di Siena
- 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 J.G. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, J. G. New York: Greenwood Press.
- (2001): "El capital social. Apuntes provisionales", *Zona Abierta*, 94/95, pp. 83-88
- Bowles, S. and Gintis, H. (2002): "Social Capital and Community Governance", *The Economic Journal*, Vol. 112, Issue 483, pp. 419-436.
- Bryden, J.M. (1998): "Development strategies for remote rural regions: What do we know so far?". Comunicación presentada en la *OECD International Conference on Remote Rural Areas: Developing through Natural and Cultural Assets*, Albarracín, España, Noviembre 5-6, 1998.
- Burt, R. (1992): *Structural Holes*. Cambridge, MA, Harvard University Press
- (2000a): "The network structure of social capital", en R.I. Sutton and B.M. Staw (Eds.), *Research in organizational behaviour*, vol. 22. Greenwich, CT, JAI Press.
- (2000b): "Bandwidth and Echo: Trust, information, and gossip in social networks". Preprint for a chapter in Alessandra Casella and James E. Rauch (2001), *Networks and markets: Contributions from economics and sociology*, Russell Sage Foundations.
- Callois, J.M., Aubert, F. (2005): "Towards Indicators of Social Capital for Regional Development Issues. Regional Growth Agendas". Comunicación presentada en la International Conference of the Regional Studies Association "Regional Growth Agendas", 28-31 May 2005, University of Aalborg (Denmark).
- Camagni, R. (2003): "Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio", *Investigaciones Regionales*, 2, pp. 31-57
- Coleman, J.S. (1998): "Social capital in the creation of human capital", *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95-120
- (2000): "Social Capital", en J. Coleman, *The foundations of social theory*, Belknap Harvard. (primera edición: 1994)

- Coleman, J.S. (2001): "Capital social y creación de capital humano", *Zona Abierta*, 94/95, pp. 47-82
- Dubois, Alfonso (2004): "Notas para un debate sobre el concepto de capital social, con especial consideración sobre su aplicación al desarrollo y a la pobreza". Material para un seminario, inédito.
- 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, pp. 95-113.
- Etxezarreta, M. (1997): "New directions in Rural Policy: A Spanish View", *Built Environment*, 23-3, pp. 242-249.
- Freeman, L.C. (1979): "Centrality in social networks: I. Conceptual clarification", *Social Networks*, 1, pp. 215-239.
- Garrido Fernández, F.G. y Moyano Estrada, E. (2002): "Capital social y desarrollo en zonas rurales: Un análisis de los programas Leader II y Proder en Andalucía", *Revista internacional de sociología*, 33, pp. 67-96.
- Grannovetter, M. (1985): "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91.
- (2000): "La fuerza de los vínculos débiles", *Política y Sociedad*, 33, pp. 41-56.
- Grootaert, C. y Van Bastelaer, T. (2002): "Social capital. From definition to measurement", in C. Grootaert y T. Van Bastelaer (Eds.), *Understanding and Measuring Social Capital. A multidisciplinary tool for practitioners*, The World Bank.
- Hanifan, L. J. (1916): "The rural school community center", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, pp. 130-138.
- Herreros, F. y De Francisco, A. (2001): "Introducción: el capital social como programa de investigación", *Zona Abierta*, 94/95, pp. 1-46.
- Lin, N. (1999): "Building a Network Theory of Social Capital", *Connections*, 22 (1), pp. 28-51.
- (2001): "Building a network theory of social capital", en Lin N., Cook K., Burt R. (Eds.), *Social capital: Theory and Research*. New York: Aldine de Gruyter.
- Moyano Estrada, E. (1999): *El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas de desarrollo*, Documento de Trabajo del IESA. Córdoba.
- 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.
- Paldam, M. (2000): "Social Capital: one or many? Definition and measurement", *Journal of Economic Surveys*, 14, 5, pp. 630-653.
- Portes, A. (1998): "Social capital: its origins and applications in modern sociology". *Annual Review of Sociology*, 24, pp. 1-24.
- and Landolt, P. (2000): "Social capital: Promise and Pitfalls of its role in development", *Journal of Lat. American Studies*, 32, pp. 529-547

- Portes, A. and Sensenbrenner, J. (1993): "Embeddeness and immigration: notes on the social determinants of economic action", *American Journal of Sociology*, 98, 6, pp. 1320-1350
- Putnam, R.D. (1993): *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, New Jersey
- (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York, Touchstone Book.
 - (2001): "La comunidad próspera. El capital social y la vida pública", *Zona Abierta*, 94/95, pp. 89-104.
- Rosenberg, M. (1956): "Misanthropy and Political Ideology", *American Sociological Review*, 21, pp. 690-695.
- Scott, John (1991): *Social Network Analysis: A Handbook*. Newbury Park, California, Sage Publications.
- Serageldin, I. and Grootaert, C. (2000): "Defining social capital: an integrating view", in P. Dasgupta and I. Serageldin (Eds.), *Social Capital: A multifaceted Perspective*, Washington D.C., The World Bank.
- Shucksmith, M. (2000): "Endogenous Development, Social capital and Social inclusion: Perspectives from LEADER in the UK", *Sociologia Ruralis*, 40, 2, pp. 209-217.
- Torcal, M. y Montero, J.R. (2000): "La formación y consecuencias del capital social en España", *Revista Española de Ciencia Política*, vol. 1(2), pp. 79-122.
- Urbiola Gómez-Escolar, J. y Collado Cueto L.A. (1999): "Asociacionismo y cooperativismo en la iniciativa comunitaria LEADER II", *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, 68 (ejemplar dedicado a: Jornadas técnicas sobre cooperativismo y desarrollo local), pp. 95-108.
- Van Der Gaag, M. y Snijders T.A.B. (2005): "The Resource Generator: social capital quantification with concrete items", *Social Networks*, 27, pp. 1-29.
- Woolcock, M. (1998): "Social Capital and economic development: Towards a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, 27, pp. 151-208.
- (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).
 - (2002): "Social Capital in Theory and Practice: Reducing Poverty by Building Partnerships between States, Markets and Civil Society", en UNESCO, *Social Capital and Poverty Reduction. Which role for the civil society organizations and the state?*, Social and Human Sciences Sector of UNESCO.
 - and Narayan, D. (2000): "Social capital: Implications for Development Theory, Research and Policy", *World Bank Research Observer*, 15(2): 225-249.
- Yamagishi, T. and Yamagishi, M. (1994): "Trust and commitment in the United States and Japan", *Motivation and Emotions*, 18, pp. 129-166.