

Análisis del stock de capital social en áreas rurales.

Serranía SurOeste Sevillana

Equipo UDERVAL,
Instituto de Desarrollo Local,
Universidad de Valencia



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

Informe 28 Septiembre 2015

Análisis del stock de capital social en áreas
rurales.
Serranía SurOeste Sevillana

Equipo UDERVAL,
Instituto de Desarrollo Local,
Universidad de Valencia

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

Informe 28 Septiembre 2015

CONTENIDOS

	Página
1. La importancia del capital social en el desarrollo local	1
1.1. Introducción. La dimensión social en los procesos de desarrollo local	1
1.2. El capital social como elemento básico de la dimensión social en los procesos de desarrollo	2
1.3. Una tipología básica de capital social basada en la componente relacional: las relaciones <i>bonding</i> , <i>bridging</i> y <i>linking</i>	5
1.4. Hacia un modelo conceptual dinámico en la interpretación de las relaciones entre capital social y procesos de desarrollo en la escala local	7
1.5. Capital social para la institucionalidad del desarrollo local	11
1.6. Conclusión: las condiciones del capital social para los procesos de desarrollo local	13
2. Enfoque metodológico, tipos de indicadores y fases	14
3. Breve introducción al área de estudio	18
4. La información primaria para el análisis del stock de capital social	19
Parte B: Resultados	22
5. La red social del área de estudio. Características estructurales	22
6. Los actores sociales y los programas de desarrollo rural	26
7. La antigüedad de las relaciones en la red social: factor de cohesión social	29
8. Hacia un perfil de las relaciones en la red social de la comarca: el conocimiento entre los actores sociales, base de las relaciones sociales	30
9. Los cambios en el stock de capital social relacional individual. Indicadores individuales	35
10. El stock de capital social relacional individual	40
11. El stock de capital social no son solo relaciones: capacidades de los actores sociales	46
12. Los miembros del GDR: ¿actores sociales relevantes?	54
13. La intermediación en las redes personales	57
13.1. El concepto de <i>brokerage</i> : intermediación en las redes personales	57
13.1.1. Idea básica de la intermediación en la red personal	57
13.1.2. Intermediación en función de criterios: tipo de actividad principal del actor vs nivel de prestigio	58
13.2. Las cinco funciones de intermediación en las redes sociales personales	61
13.3. La capacidad de intermediación en las redes sociales personales	65
13.4. La capacidad de intermediación entre grandes grupos de prestigio	75
14. Referencias bibliográficas	85
15. Anexo 1. Cuestionario	
16. Anexo 2.	
17. Anexo 3. Pautas territoriales de las relaciones sociales. Distribución de las relaciones de los actores sociales desde y hacia los municipios del área de estudio.	

1. La importancia del capital social en el desarrollo local

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

Muchos son los análisis en torno a los procesos de desarrollo local. La crisis de los últimos años ha agudizado la gravedad de las situaciones que en su momento dieron plena vigencia a un enfoque complementario a las aproximaciones clásicas al desarrollo. Ya desde la perspectiva del desarrollo regional se empezó a considerar que los procesos a escala local requerían planteamientos específicos, y que no eran válidos aquellos trasladados desde una aproximaciones de arriba-abajo y aplicados sin atender suficientemente las especificidades locales. Fue así como el enfoque local del desarrollo fue ganando terreno desde las crisis de los años 70, orientado en gran parte a la mejora de la competitividad de los sistemas productivos locales (Buarque, 1999; Camagni, 2003). También fue considerado como la respuesta (desde las administraciones públicas regionales y locales pero con la participación activa de las comunidades locales), a los problemas derivados de la reestructuración de esos sistemas productivos, orientada a estimular los propios procesos de ajuste de los sistemas productivos locales (Vázquez Barquero, 1988). Lejos de haber quedado en el olvido, la actual crisis ha puesto de relieve que este enfoque local sigue siendo necesario (Vázquez Barquero, 2009; Jordán *et al.*, 2013).

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

Efectivamente, con frecuencia cuando se habla de desarrollo local nos referimos de manera preferente, al menos sobre el papel, a la dimensión económica. Sin embargo el enfoque local se caracteriza por dar cabida y tomar en consideración otros componentes igualmente importantes, que han de ser considerados de manera explícita, como es la dimensión institucional. Esta sí suele aparecer asociada a la dimensión económica, en la medida en la que las políticas y estrategias de desarrollo local tienen a las administraciones públicas entre sus principales protagonistas (Alburquerque, 2001). Pero está también la dimensión social, cuya conceptualización en el marco del desarrollo local es, a la vista de cómo se aplican algunos programas o medidas de “desarrollo local”, insuficiente.

Aspectos como la más o menos eficaz articulación de los actores locales, la mayor o menor propensión a la cooperación entre ellos, la mayor o menor presencia y fortaleza de redes formales y/o informales, la mayor o menor implicación de la sociedad civil, o la cultura local respecto a fenómenos como el emprendedurismo, entre otros, son aspectos estrechamente

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

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

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

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

El sentido moderno del concepto de capital social, y la aparición del propio término, se remonta a principios del S. XX. Con él se pretendía capturar la influencia de recursos ligados a la sociabilidad de los individuos. El trabajo que se suele tomar como primera referencia

empieza precisamente señalando *“En el uso de la expresión ‘capital social’ no me refiero ... a los bienes raíces, ni a las propiedades personales o al dinero contante y sonante, sino más bien a aquello que ... cuenta en la vida cotidiana de la gente, es decir, la buena voluntad, el compañerismo, la simpatía mutua y relaciones sociales entre los individuos y las familias que integran una unidad social, la comunidad rural”* (Hanifan, 1916: 130).

El concepto moderno de capital social, que se desarrolla sobre todo desde los años 60, hunde sus raíces en varias tradiciones teórico científicas. Es por ello un concepto muy amplio, polisémico y a veces hasta ambiguo (Farr, 2004). Puede decirse que hay una idea central, la presencia de un conjunto de normas y redes sociales como elementos básicos para acciones colectivas en beneficio de la comunidad. Sin embargo, tras esa idea central las acepciones son diversas en función del aspecto que cada uno de los autores ha querido destacar. Así por ejemplo el Banco Mundial incluía en el capital social los factores no económicos, y ponía de relieve la estrecha relación entre esa concepción amplia de capital social y el desarrollo de las comunidades locales, la provisión de bienes públicos y la eficacia de las administraciones públicas (Fedderke *et al.*, 1999; Woolcock and Narayan, 2000; Banco Mundial, 2002).

En parte por esta diversidad el concepto tiene también una serie de debilidades teórico-conceptuales, como por ejemplo que con él se intentan explicar fenómenos diferentes, algunos incluso contradictorios entre sí (es el caso de la justificación de políticas de desarrollo contrapuestas), o que se presente como un bien que siempre puede maximizarse, de manera que se establece una relación unidireccional entre aumento del nivel de capital social y mejoras para la comunidad (y obviamente esto no siempre es así, como ya pusiera de relieve Olson, 1965, y más recientemente Portela y Neira, 2003).

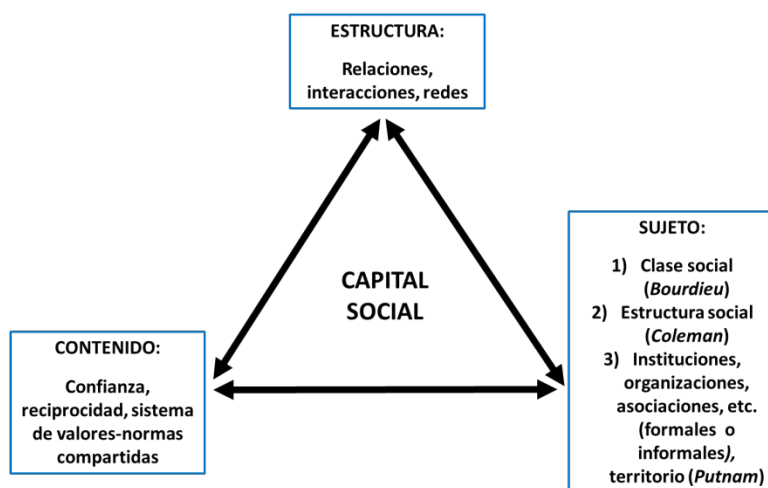
En torno al concepto de capital social hay aportaciones muy destacadas, como las de Granovetter (1973), Burt (1992), Fukuyama (1995), o Portes (1998). Por su parte, Lin (1999, 2001) también ha dado lugar a una vertiente de análisis empírico muy consolidada (Millán y Gordon, 2004). Sin embargo, los tres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

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

Para cada uno de ellos el sujeto del capital social es diferente, la clase social para Bourdieu, la estructura social (funcional y relacional) para Coleman, y el colectivo (grupo, asociaciones, territorios) para Putnam. La consideración del capital social también es diferente, como un instrumento para alcanzar unos fines para Bourdieu y Coleman, o como un fin en sí mismo, en tanto que elevados niveles de capital social son un bien para la sociedad (y por tanto contribuye activamente a la democracia), para Putnam.

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

Figura 1. Tres elementos básicos del Capital Social



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

Los diferentes autores han ido adaptando en estas últimas décadas el concepto y elementos del capital social según los intereses y las diferentes aplicaciones. Putnam es el primero que relaciona el capital social con los resultados del desarrollo económico, a partir de su trabajo sobre las diferencias económicas regionales entre el Norte y Sur de Italia, que se explicarían en gran parte a partir del mayor o menor grado de cohesión social, entendida como la capacidad de los agentes para trabajar coordinadamente en una misma dirección (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993). Estos planteamientos han tenido una gran influencia en diferentes disciplinas, como la Economía regional o la misma Geografía, al introducir la variable territorio (lo que posteriormente se ha denominado territorios inteligentes) como un elemento activo del desarrollo. En este sentido las economías externas que se derivan del capital social permitirían un mayor rendimiento económico y una mayor competitividad del sistema económico

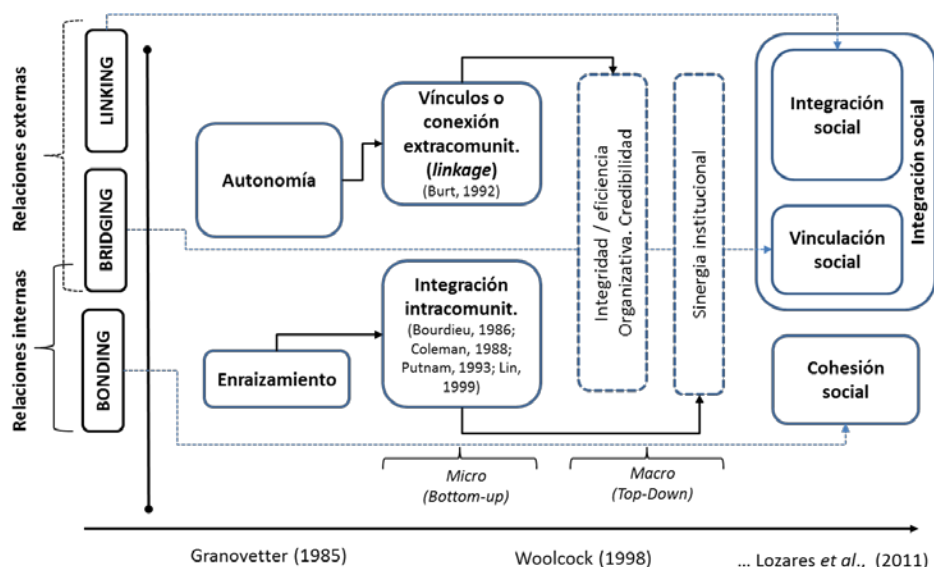
territorial. Por tanto, se concluye que el capital social es una característica del territorio, y por tanto también un ingrediente de los procesos de desarrollo local (Hernández y Camarero, 2005). Con posterioridad a Putnam, Woolcock (1998) también plantea los vínculos entre diferentes tipos de capital social con los procesos de desarrollo, como veremos posteriormente. Más recientemente Rodríguez-Madroño (2012), en su aplicación al tejido productivo andaluz, diferencia tres grandes dimensiones o tipos de capital social, el estructural (estructura, en la Figura 1), el capital social cognitivo (contenido), y el capital social institucional (centrado principalmente en instituciones formales, aspecto recogido por Putnam y Woolcock). Esta dimensión o capital social institucional es un factor fundamental en los procesos de desarrollo local. Efectivamente, estos están en gran parte mediatizados, conducidos, regulados, o simplemente, estimulados, por las administraciones públicas, como responsables de elementos tan variados que van desde el suministro de información al diseño de mecanismos de apoyo y regulación para las iniciativas de desarrollo. En el ámbito local la institucionalidad del desarrollo es uno de los pilares sobre los que se apoyan las políticas y estrategias de desarrollo (Alburquerque, 2001), y de ahí el papel estratégico de la administración pública, especialmente la local.

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

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

Y en este contexto las relaciones y las redes de relaciones (de naturaleza política, económica, social, religiosa, cultural, deportiva, etc.), serían, desde la perspectiva del capital social, el resultado o estarían facilitadas, por normas comunes, confianza entre los miembros, o valores (u objetivos) compartidos. A su vez, las relaciones determinarían el stock de capital social y los cambios que en éste pudieran producirse. Por tanto la componente relacional del capital social tiene una influencia directa en los procesos de desarrollo de los territorios y, con ello, influir en la evolución de estos.

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



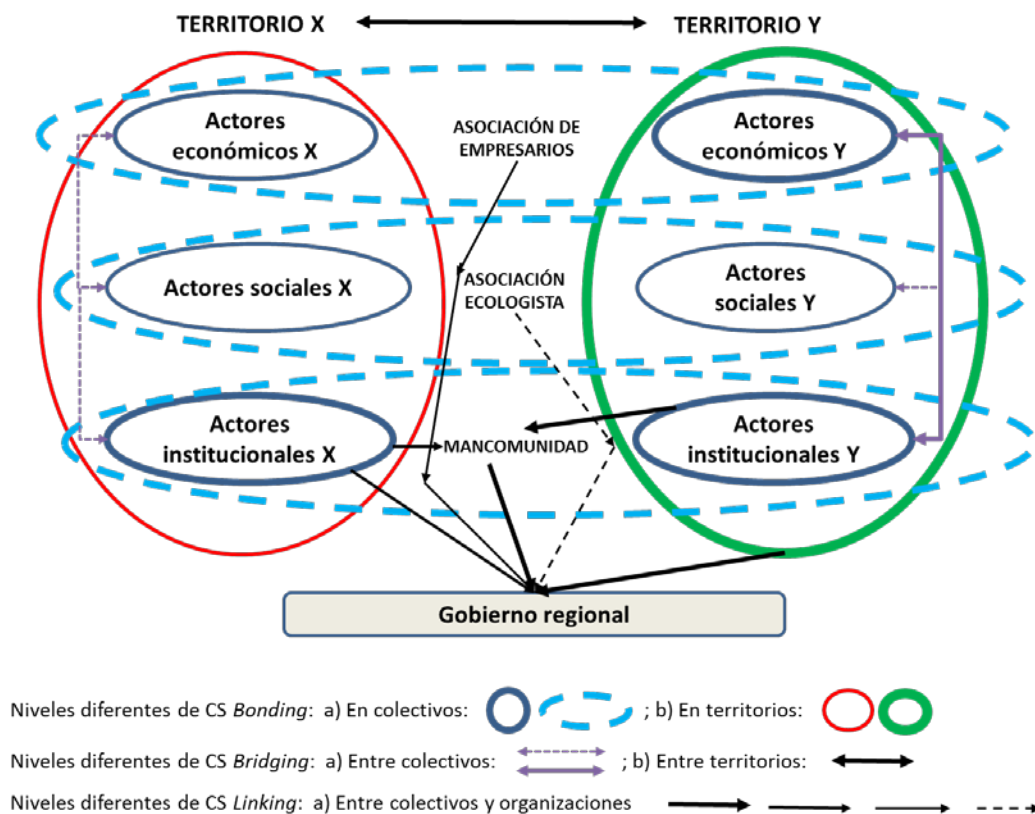
Fuente: Elaboración propia

Pese a que las relaciones son flexibles y cambiantes, tienen también una cierta permanencia en el tiempo, al menos a escala de colectivos o territorios. Por eso es posible una simplificación para entender mejor los tres principales tipos de capital social, que pueden representarse en un ejemplo hipotético (Figura 3). El capital social *bonding* se basa en relaciones entre individuos con características comunes o pertenecientes al mismo colectivo o territorio, es decir, internas al colectivo o territorio. Por su parte, tanto el capital social *bridging*, como el *linking*, se basa en relaciones entre individuos con características diferentes o pertenecientes a colectivos o territorios diferentes, es decir, externas a ese colectivo o territorio (Lozares *et al.*, 2011). La diferencia fundamental en el capital social *linking* es que está presente una componente jerárquica que, con relación a los procesos de desarrollo, suele centrarse principalmente en las relaciones con las instituciones, aunque se asocia más al prestigio o relaciones de poder cuando nos referimos a la dimensión social en la que se mueven los individuos y colectivos¹.

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

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

¹ Dado que el capital social *bridging* y *linking* comparten el estar basado en relaciones con individuos o colectivos diferentes (relaciones “externas”), con frecuencia se utilizarán conjuntamente, diferenciándolo del capital social *bonding* (relaciones “internas”).



Fuente: Elaboración propia

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

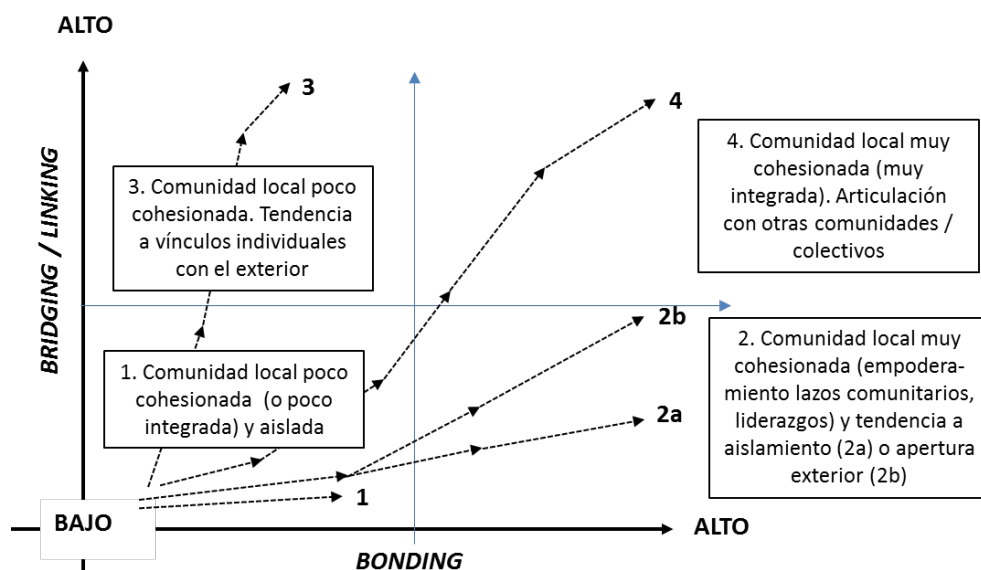
1.4. Hacia un modelo conceptual dinámico en la interpretación de las relaciones entre capital social y procesos de desarrollo en la escala local

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

La combinación de uno y otros puede plantearse, en primer lugar, como un modelo conceptual estático (aunque no por ello menos importante o con menor capacidad explicativa). En la

Figura 4 esta combinación se ha simplificado dando lugar a cuatro escenarios tipo, referidos a hipotéticos territorios o comunidades locales como unidad de análisis.

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



Fuente: Elaboración propia

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

Este escenario sería típico de comunidades tradicionales o en su caso poblaciones caracterizadas por su aislamiento. Pero en nuestro entorno estas situaciones no son habituales, porque incluso ante elevadas dificultades las comunidades locales suelen contar al menos con instituciones públicas, aunque éstas sean débiles. En estos casos la comunidad local tiende a desarrollar mecanismos para afrontar tales dificultades (resiliencia), por ejemplo a través de redes externas². Sin embargo, si no se consigue aumentar significativamente la vinculación externa, el crecimiento de la articulación interna puede derivar en mecanismos de dominación, como las redes clientelares. Y ello puede contribuir a reforzar el aislamiento de una gran parte de la comunidad (mientras que aquellos situados en la cúspide de tales redes clientelares sí suelen beneficiarse de contactos estrechos con redes externas).

² Para un análisis más completo sobre mecanismos de resiliencia y el protagonismo de la organización en red de comunidades locales pueden verse las contribuciones en el número monográfico de la revista AGER-Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural, núm. 18, 2015.

El segundo de los escenarios (que se correspondería a grandes rasgos con el familismo amorar de Woolcock) es muy interesante de cara a los procesos de desarrollo. Se caracteriza, por un lado, por estructuras internas sólidas y cohesionadas, es decir, elevado capital social *bonding*; pero sin embargo, por otro lado, las relaciones externas crecen muy lentamente (2a en la Fig. 4), es decir, hay bajos niveles de autonomía o vínculos (o baja dotación de capital social *bridging* y *linking*). En este escenario los elevados niveles de cohesión intracomunitaria podrían constituir la base para procesos de desarrollo. Sin embargo, siendo esta cohesión intracomunitaria una condición necesaria, es evidente que no es suficiente, ni para la generación de tales procesos ni para su sostenibilidad en el medio y largo plazo. Por ello para evitar el fracaso de los procesos de desarrollo socioeconómico es necesario el reforzamiento de este capital social *bridging* y *linking* (2b en la Fig. 4), avanzando así en un proceso de apertura de la comunidad local y de articulación con otras comunidades (Zak y Knack, 2001).

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

El tercero de los escenarios está referido a una sociedad local con estructuras internas y cohesión débiles, que no ha conseguido (o podido o deseado) mejorar de forma significativa su stock de capital social de cohesión. Pese a ello (o debido a ello), su dinámica social se basa en el desarrollo y mantenimiento de importantes vínculos externos (se correspondería con la anomia de Woolcock). Estos vínculos externos tienden a estar asociados a posiciones activas y a un cierto dinamismo social, pero que se proyecta de manera muy individualizada con el exterior. En este escenario pueden darse situaciones diversas, desde comunidades formadas por urbanizaciones periurbanas, hasta territorios con deficiente articulación social (debido a razones diversas, como la presencia de colectivos enfrentados y aislados). En este último caso algunos actores podrían incluso concebir y diseñar excelentes procesos de desarrollo, pero su puesta en marcha podría quedar fácilmente bloqueada o al menos tendría grandes dificultades debido a la débil cohesión y articulación interna y los débiles mecanismos y estructuras de cooperación. Los sentimientos de frustración que esta situación puede provocar entre los miembros más activos pueden llevarles a perder incluso su compromiso con los procesos. También la referencia que se ha hecho a las zonas rurales sirve aquí como ejemplo. En muchas zonas rurales han contado con un capital humano formado y con excelentes conexiones externas, suficientes para poder estimular procesos de desarrollo en la comunidad local. Sin embargo, la débil cohesión interna, la falta o poca operatividad de las instituciones de la sociedad civil, y las dificultades de avanzar en ambos sentidos, ha frustrado el compromiso que ese grupo de actores más motivados ha podido tener en los primeros momentos (Esparcia et al., 2015).

Por último, el cuarto escenario (denominado oportunidad social por Woolcock) es la situación más favorable, con elevada dotación de los diferentes tipos de capital social. Se caracteriza por un elevado stock de capital social, es decir, una sociedad local (o territorio) bien cohesionada internamente y articulada en torno a estructuras de la sociedad civil, y a la vez con vínculos

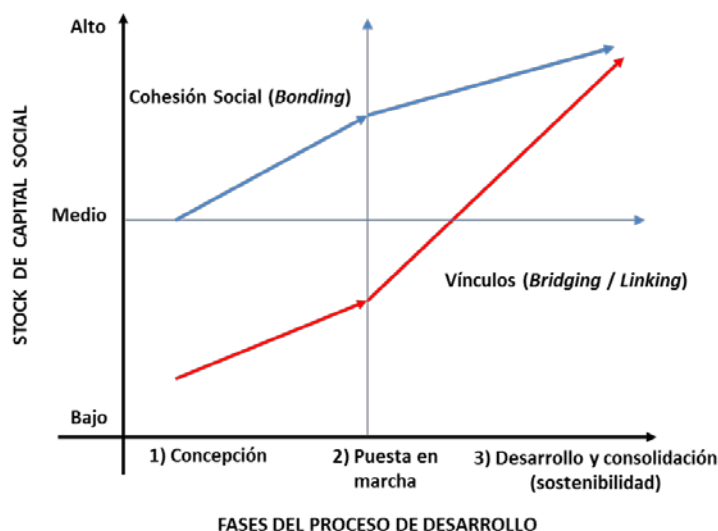
sólidos con otros territorios y sus diferentes colectivos así como con instituciones públicas. Este “círculo virtuoso” entre los diferentes tipos de capital social tiende a convertirse en un estímulo, e incluso una base fundamental, para los procesos de desarrollo económico y social. Es importante destacar que no estamos solo ante una dotación elevada de capital social, sino también de unos mecanismos de realimentación que apoyan la estabilidad y sostenibilidad de los procesos de desarrollo local (de ahí la dimensión dinámica que añade Woolcock respecto de planteamientos anteriores).

De todo lo anterior se deriva y concluye que la puesta en marcha y sostenibilidad de los procesos de desarrollo tienden a estar condicionados positivamente por elevados niveles de capital social. Sin embargo, como se ha podido ver en el análisis de los diferentes escenarios, elevados niveles de capital social no garantizan una contribución necesariamente positiva al desarrollo, no solo porque no es la única variable, sino porque pueden, en determinadas fases, convertirse en un obstáculo, dependiendo del tipo de capital social de que se trate y de cómo se gestione éste. Es el caso de muchas zonas rurales en nuestro país, con situaciones clientelares como las señaladas anteriormente, en las que, bien por el control de las redes, decisiones y procesos que ejercen determinados actores locales, o bien por incapacidad y falta de liderazgo para poner en marcha las medidas para generar, canalizar y articular el capital social necesario para avanzar en el desarrollo socioeconómico (Esparcia et al., 2015).

En la Figura 5 se representa esquemáticamente la aportación del capital social a los procesos de desarrollo. En las fases iniciales una dotación relativamente importante de capital intracomunitario es la condición necesaria para la puesta en marcha de los mismos; sin embargo esto sería posible con una baja dotación de capital social *bridging* y *linking*. Pero la sostenibilidad de tales procesos puede verse comprometida a medio y largo plazo porque ni siquiera es suficiente con una elevada dotación de capital social de cohesión. Se hace necesario un crecimiento significativo y rápido, a corto o medio plazo, del capital social extracomunitario. En otras palabras, una elevada dotación de capital social intracomunitario es condición necesaria en todas las fases del proceso de desarrollo; pero si en los primeros momentos la dotación de capital social basado en vínculos externos es reducida (hecho frecuente por ejemplo en zonas rurales desfavorecidas), éste ha de mejorarse de manera significativa en un periodo relativamente corto, porque solo así será posible garantizar la sostenibilidad de los procesos de desarrollo. Cuando no se produce esta mejora, en el medio y largo plazo se corre otro riesgo como es que un elevado capital social intracomunitario pueda frenar u obstaculizar no solo la apertura y el desarrollo de conexiones externas sólidas y eficaces, sino también los propios procesos de desarrollo local³.

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

³ Una interpretación complementaria pone el énfasis en el enraizamiento de los actores a partir de su pertenencia a redes, en cuyo contexto se producirían interacciones –enraizamiento- tanto sociales como territoriales entre actores económicos y no económicos, incluyendo aquí las administraciones locales y regionales y sus políticas (Hess, 2004). Este autor plantea así un análisis muy útil del concepto de enraizamiento a partir de estas tres dimensiones, red, social y territorial.



Fuente: Elaboración propia.

1.5. Capital social para la institucionalidad en el desarrollo local

Hasta aquí se han introducido los conceptos asociados con los procesos en la escala micro o *bottom-up*. Como se ha puesto de relieve, las dinámicas internas en la escala local (procesos de desarrollo local), incluso en las zonas rurales desfavorecidas, están muy conectadas no solo con los contextos históricos sino sobre todo con los sistemas político-institucionales locales, supralocales, regionales o nacionales, que pueden favorecer u obstaculizar los avances en la escala local. Nos referimos al crucial papel de las políticas públicas, con una importancia creciente desde las crisis de los años 70, y particularmente con relación a los procesos de desarrollo local desde los años 80 del pasado siglo.

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

De la escala micro y procesos *bottom-up* se ha hablado sobre todo de la sociedad civil en general. Por su parte, en la escala macro Woolcock sitúa todo el entramado institucional, compuesto principalmente por instituciones públicas nacionales y regionales, pero que tienen su extensión en las instituciones públicas locales. Estas, aunque obviamente están influenciadas por los procesos locales, reciben también influencia directa del resto de instituciones, actuando como correa de transmisión. Dos conceptos serían fundamentales, la integridad organizativa y la sinergia (Figura 2). El primero hace referencia a la coherencia, competencias (en tanto que capacidades) y eficacia de las instituciones a la hora de cumplir sus funciones. Un grado importante de eficacia y cumplimiento se traduciría en credibilidad de cara a los ciudadanos. Por su parte, la sinergia se refiere, por un lado, a las relaciones entre los ciudadanos y las instituciones y, por otro, de manera más genérica, a las relaciones sociales entre los representantes de las organizaciones formales, públicas o privadas.

Una baja integridad organizativa (debilidad institucional) sería totalmente insuficiente, porque como señala Woolcock derivaría en el colapso del sector público si además la cooperación con el sector privado y la sociedad civil es baja o inexistente, o bien en situaciones de corrupción (“depredación desde público”) cuando la sinergia es elevada. De la misma manera, una elevada integridad organizativa (fortaleza institucional) es ineficaz si no está acompañada de una cooperación eficaz con la sociedad civil y los actores privados, con lo que se tendría un sector público fuerte institucionalmente, pero débil a la hora de promocionar con garantías de éxito los procesos de desarrollo.

Por tanto, solo en situaciones con elevados niveles de sinergia y de integridad organizativa, son de esperar instituciones democráticas y legitimadas, eficaces y al servicio de los ciudadanos y de sus intereses, que deriven en una adecuada cooperación público-privada (bajo la forma por ejemplo de mecanismos de gobernanza local), y una eficaz promoción de los procesos de desarrollo en la escala local.

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

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

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

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

Por su parte, las instituciones, principalmente públicas (nivel macro), definen el contexto en el que toman decisiones los actores locales. Aunque los costes de transacción dependen en gran parte de instituciones supralocales (regionales, nacionales e incluso comunitarias o

internacionales), las instituciones locales sí son responsables de ofrecer un clima favorable para las empresas locales, y crear las condiciones para que sea posible la atracción de empresas externas. En la medida en la que en el territorio se hayan desarrollado y consolidado unos sistemas de valores y un conjunto de actitudes (por ejemplo el emprendedurismo, o la organización y cooperación en redes sociales) éstos podrán reforzar igualmente elementos favorables al desarrollo local, como el desarrollo de acuerdos que fomenten o aprovechen las complementariedades entre las empresas del territorio.

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

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

Sin embargo, son muy abundantes los estudios y análisis que ponen de relieve que, siendo acciones necesarias, su éxito y sostenibilidad está también condicionado por otros factores a los que, no obstante, se les presta una atención insuficiente. Estos factores están relacionados con la disponibilidad en estos ámbitos locales de stocks suficientes de los diferentes tipos de capital social. La amplia literatura existente pone de relieve la importancia del capital social de cohesión en el seno de las comunidades locales en las que se pretenden poner en marcha o fomentar esos procesos de desarrollo local. Para los empresarios, por citar un colectivo especialmente implicado en tales procesos, tan importante como las ayudas para determinados aspectos en sus empresas, es que exista un clima de cooperación, primero dentro del colectivo, que permita compartir ciertos objetivos y, en su caso, estrategias, y después con el resto de colectivos (desde los institucionales, que pueden tener una influencia más directa en sus decisiones empresariales, hasta los sociales, que contribuyen al arraigo en el territorio).

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

En conclusión, la generación, movilización o desarrollo de los diferentes tipos de capital social ha de ser tomada en cuenta de cara a la puesta en marcha y sostenibilidad de los procesos de desarrollo local. Pero es importante tener en cuenta que el stock de capital social en una

comunidad es resultado de procesos históricos lentos, complejos y costosos. Sin embargo, cuando ha llegado a ser significativo, su deterioro, e incluso destrucción, puede ser tremendamente rápido. De ahí la enorme responsabilidad de las administraciones públicas y de los actores locales en contribuir a la generación, desarrollo y mantenimiento de ese stock de capital relacional, porque sin él no parece posible o al menos viable a medio plazo un desarrollo local sostenible.

2. Enfoque metodológico, tipos de indicadores y fases

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

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

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

- a. Estudio del **capital social de cada comarca o área LEADER**, basado en el enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales. Esto implica la detección de los principales actores del territorio, aquellos con una presencia más relevante en los procesos de desarrollo socioeconómico del territorio, y el análisis de su posición y papel en la red-es sociales del territorio, es decir, cuál es su protagonismo real desde la perspectiva de su posición y papel en las redes sociales. El ARS tiene el valor añadido, fundamental, que permite “medir” y caracterizar ese papel de cada actor considerado. El primer análisis se haría por lo tanto referido a la situación actual.
- b. Se lleva a cabo un análisis temporal, contando con la limitación de que la toma de datos se realiza en un momento determinado y este análisis sobre cambios recientes se ha de obtener a partir de la visión que cada actor entrevistado pueda tener de periodos pasados. Pese a los riesgos y los sesgos que este tipo de aproximación implica, no existe alternativa para el análisis de los cambios en la red social. Por otra parte los análisis que estamos haciendo en otras zonas de estudio confirman que se puede recoger y modelizar con suficiente fiabilidad las redes sociales de las diferentes etapas de LEADER. Con ello, es posible ofrecer una perspectiva histórica de cómo han evolucionado las redes

sociales desde prácticamente LEADER I y, por tanto, podemos modelizar el proceso de construcción (o destrucción) de capital social en el territorio.

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

brokerage en el enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales – ARS-), puede ser muy relevante en el análisis del capital social y de las potencialidades del capital social en los procesos de desarrollo.

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

- a. La recogida de información sobre la red social de cada uno de los actores (egored). La suma de las redes individuales nos permite construir la red social global (sociored) y, con ello, valorar el stock de capital social del territorio, así como el resto de indicadores de ARS.
- b. El diagnóstico sobre la situación del territorio, su visión del programa LEADER y los puntos clave de cara a las estrategias de desarrollo futuras. Esta información se recoge en audio para todos los actores.

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

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

CRONOGRAMA DE TRABAJO EN LA COMARCA DE SERRANÍA SUROESTE SEVILLAÑA (2015)																																												
Actividad/Semana		Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Fechas						
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4											
1	Contactos iniciales con el GDR																																								03/14-ene-15			
2	Reunión Córdoba. Explicación enfoque CS y metodología de trabajo																																								14-ene-15			
3	Decisión por el GDR de interés en estudio <u>Cap.Social</u>																																								20-ene-15			
4	Recogida de información sobre el área de estudio																																								01-mar-15			
5	GDR: Elaboración listado de actores relevantes																																								25-mar-15			
6	Análisis y selección de actores																																								25/28-mar-15			
7	Contactos con los entrevistados																																								30-mar-15 al 15-abr-15			
8	Trabajo de campo (Entrevistas)																																								30-mar-15 al 15-abr-15			
9	Extracción de información de las entrevistas																																								16-abr-15 al 15-sep-15			
10	Análisis y representación de la información																																								16-abr-15 al 15-sep-15			
11	Redacción y presentación del informe																																								17-ago-15 al 15-sep-15			

3. Breve introducción al área de estudio

El grupo de desarrollo rural Serranía Suroeste Sevillana está formado por 8 municipios (Lidera 2009-2015), ocupando el 11% de la provincia de Sevilla y aglutinando al 5% de la población. Se sitúa al sudeste de la provincia, entre la Campiña y las Sierras Subbéticas, atravesada por la autovía A-92 –que enlaza con Granada y el levante-. Los municipios tienen una distancia media a la capital de 70km. Tiene una densidad de la población de 57hab/km², inferior a la media provincial, que se sitúa en 138 hab/km². La zona está formada por municipios de gran tamaño, con una media de 197km², mientras que en la provincia es de 133 km².

A continuación se presenta una descripción de las características socioeconómicas de la comarca para poder poner en contexto el análisis realizado sobre el capital social.

Comenzando con la demografía, la evolución de la población en la comarca ha tenido una tendencia positiva en general, aunque ha visto como su población emigraba entre los años 60 y 80. Esta emigración se refleja en la estructura de la población, que ve mermada sus efectivos en las franjas de edad de entre 35 y 50 años –en comparación con la provincial-. Por ello, también encontramos que la población entre 0 y 9 años es menor a la provincial, provocado por el vacío de la emigración. Además, es mayor la proporción de población entre 75 y 85 años, rasgo distintivo de las zonas rurales con un alto grado de envejecimiento de la población. Se puede apreciar un mayor volumen de población entre los 15 y 25 años.

La emigración en la zona ha hecho que el saldo migratorio sea casi siempre negativo, excepto entre el 2000 y 2010, donde pasa a ser positivo por la llegada de inmigración, que supone un 2% de su población total en 2014. Además, si observamos la tendencia de los dos últimos años, tanto para la provincia como para la zona rural, vuelve a sucederse un saldo migratorio negativo. Por lo tanto, existen más emigraciones que inmigraciones, de ahí probablemente que el porcentaje de extranjeros es muy inferior a la media autonómica (8% en 2014) y a la media provincial (4% en 2014).

En cuanto a su distribución por nacionalidades, en la década de los noventa la mayor parte provenían de la Europa comunitaria, sin ningún colectivo destacable. Pero ya en el 2000 otras nacionalidades llegan al territorio: la población marroquí va aumentando, teniendo en 2014 al 23% de la población extranjera, mientras que la población rumana supone un 30% del total de extranjeros en 2014, por lo que con sólo estas dos nacionalidades ya abarcan más del 50% de la población extranjera.

Si analizamos el tipo de viviendas que encontramos en la zona rural, el porcentaje de viviendas familiares secundarias es de un 7%, muy inferior a otras zonas andaluzas.

Los servicios sanitarios primarios se han ampliado en estos últimos años, aumentando el número de centros de salud y de consultorio local, aunque en una menor proporción al aumento que se han dado en otras zonas. El presupuesto municipal es también un reflejo del desarrollo que ha tenido la comarca: aunque ha aumentado en volumen de presupuesto, en relación a la inversión municipal media en la provincia se ha visto reducido.

El número de turistas (vehículo) por municipio se sitúa en 5.234 mientras que en la provincia es de 8.295: a pesar de ser inferior a la media provincial, es una media alta en relación a otras zonas rurales andaluzas.

El mercado de trabajo supone uno de los aspectos más importantes para caracterizar un territorio. Por ello, observamos la evolución del paro, que ha ido en aumento a partir del 2008 hasta el 2012, cuando ya se estanca. Si lo observamos por sectores económicos, sigue la misma tendencia que la provincia, aumentado el paro en la agricultura y servicios (17% en agricultura y 47% en servicios, para 2014), y reduciéndose en la industria y la construcción (10% en la

industria y 14% en la construcción, para 2014). La provincia de Sevilla y nuestra zona de estudio tienen una tasa de paro alta en el sector servicios, siendo un 50% de los parados provenientes de este sector. El paro registra según sexos en 2014 es al 50% hombre y mujer, aunque hace diez años el porcentaje de mujeres paradas era del 60%, por lo que se ha reducido.

La provincia de Sevilla tiene unas características económicas más positivas en comparación con Granada, por ejemplo, pero aún así la crisis económica actual ha afectado a la contratación. La evolución de los contratos cayó a partir de 2008 pero estos dos últimos años vuelve a repuntar, siendo los sectores económicos con más número de contratos el sector servicios (37% en 2014), seguido de la industria (12% en 2014). La agricultura ha mantenido el número de contratos (41% en 2014), mientras que en la construcción se han visto reducidos (11% en 2014). A pesar de que en el número de parados, es igual entre sexos, en el número de contratos existe un mayor número en hombres (62%).

4. La información primaria para el análisis del stock de capital social

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

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

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

Nº de actores con solo actividad principal				Nº de actores con actividad Principal y Secundaria				TOTAL ENTREVISTAS
Actividad	ID	TOTAL		Actividad	ID	TOTAL		
Institucional	I	6	⇒	Institucional y Económico	IE	1	⇒	7
Económico	E	9	⇒	Económico y Social	ES	2	⇒	11
Social	S	3	⇒	Social e Institucional	SI	1	⇒	9
				Social y Económico	SE	5		
Técnico	T	10	⇒	Técnico y Social	TS	2	⇒	12
Número total de actores entrevistados en la comarca SSWS								39

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

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

A lo largo de todo el trabajo cada actor es además identificado por un número, que es único para cada uno de ellos, hasta un total de 39. Por cuestiones éticas y de confidencialidad la identificación completa de los actores se ofrece por separado a este informe, no pudiéndose difundir tal identificación en lo que respecta a los resultados obtenidos y la posición en la red social de cada actor.

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

- Nº contactos iniciales: 34 nombres.
- Nº de entrevistas realizadas: 39 entrevistas (, de las cuales 7 han sido a actores con actividad principal público-institucional, 11 con actividad privado-económica, 9 con actividad social, y 12 actores con función principalmente de técnicos)
- Los actores entrevistados habían sido ya entrevistados previamente para otro trabajo de diagnóstico, conducido por el GDR. Este hecho supuso, en algunos casos, una menor predisposición del entrevistado y hasta cierta incomodidad durante la entrevista.
- Actores facilitados no entrevistados: 9 personas (por varios motivos: tres por no predisposición a realizar la entrevista; los 6 actores restantes son residentes en Sevilla y no vinculados con la comarca, y ninguno de los cuales ha sido considerados como relevantes durante la primera fase de entrevistas).
- Han surgido actores que podrían considerarse como potencialmente relevantes, o que en algunos casos podrían tener un papel de puente en las relaciones entre actores sociales de la red. Algunos de ellos han sido entrevistados (4), si bien otros (14) no han sido entrevistados por razones diversas (falta de predisposición, sobre todo responsables de las grandes empresas de la comarca, e incluso en algún caso ha habido cuestiones de edad y salud).
- Pese al reducido número de municipios (8), la gran diferencia entre ellos (campiña y sierra) afecta al conocimiento y relaciones en la comarca. Los actores de los municipios de la sierra tienden a conocerse entre ellos, pero muy poco a los actores de la Campiña (incluso municipios como Pruna tienen una mayor relación con municipios de Cádiz por proximidad). Para algunos servicios la población de los municipios de la Sierra debían desplazarse hasta la cabecera de comarca (Morón de la Frontera), por ejemplo para el registro de la propiedad. A tenor de las entrevistas Morón actúa como municipio bisagra entre ambas zonas.

- De las entrevistas también parece deducirse la ausencia de sentimiento de comarca. Ni siquiera algunos servicios puntuales (OCA, servicio de agua, recogida de residuos sólidos urbanos, etc.) contribuyen a este sentimiento dado que la prestación es conjunta con otros municipios (mancomunidad, Plan Écija, Consorcio Vía Verde, etc.). Por otro lado algunos de los municipios de la Sierra comparten servicios con municipios de la provincia de Cádiz. Por lo tanto, desde el punto de vista territorial el punto de partida de cara al estudio de las redes sociales es que no estamos ante una comarca histórica ni con un sentimiento de identidad desarrollado.
- Es de destacar que no hay prácticamente agentes de desarrollo local, al haber desaparecido los planes de financiación desde la Junta de Andalucía. Únicamente están presentes allí donde forman parte de las plantillas de los respectivos ayuntamientos, financiados por tanto con fondos propios.

Parte B. Análisis de resultados

5. La red social del área de estudio. Características estructurales

Tabla 5.1. Indicadores de cohesión y centralidad de la red de la Serranía Suroeste Sevillana

Densidad (%)	Cohesión Distancia	Grado (in) (%)	Grado (out) (%)	Cercanía (in) (%)	Cercanía (out) (%)	Intermediación (%)	Centralidad de flujo (%)
19,4	2,17	58,45	20,64	45,16	20,07	12,07	7,44

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

Las propiedades básicas de la red de actores clave del territorio de la Serranía Suroeste Sevillana vienen determinadas por dos indicadores: la densidad y la distancia. De uno y otro podemos extraer algunas ideas sobre la cohesión de la red.

El primero de ellos, la densidad de actores, se refiere a la conectividad global entre personas que existe en la red. Por tanto, cuanto mayor sea la densidad, mayor serán las relaciones que hay entre las personas. Que todos estén conectados con todos es, en realidad, un escenario imposible de obtener si tenemos en cuenta que nunca conocemos a la totalidad de la población de un área determinada (siempre hay algunos que pasan inadvertidos) y porque aun conociéndolos, a veces optamos por hacer como que no los conocemos. De ahí que obtener una red de personas en donde todas se conecten entre sí (es decir, tengamos un 100% de relaciones reales sobre el total de relaciones posibles) es poco probable. Ahora bien, conseguir valores de densidad en torno al 20% es un muy buen resultado, sobre todo para zonas rurales en donde la distancia espacial entre poblaciones y la dispersión del poblamiento son dos rasgos habituales. De hecho, varios de los estudios que hemos realizado en otras áreas rurales españolas y similares al desarrollado aquí (tanto en metodología como en enfoque)⁴, confirman esta apreciación. Y esta es la cifra, precisamente, que obtenemos para el indicador de densidad existente en la Serranía Suroeste Sevillana, en donde la red de actores clave entrevistados alcanza un valor de 19,4%. Luego, una quinta parte del total de conexiones posibles son una realidad.

El segundo indicador que nos habla sobre la cohesión de una red de actores determinada es la distancia. Gracias a la distancia podemos saber el esfuerzo medio que ha de realizar una persona para conectar con el resto de personas de una red. Aquí el valor óptimo sería la unidad, en tanto en cuanto todos los actores estarían conectados entre sí y con solo un movimiento (una llamada, un desplazamiento, un mail, etc.) podríamos establecer contacto con cualquiera. Lógicamente, esta situación supondría que la densidad (anterior indicador) fuese del 100%. Sin embargo como hemos visto antes, este no es el caso de la Serranía Suroeste Sevillana. Aún así, el resultado de la distancia obtenida es relativamente bueno al alcanzar un valor de 2,17, lo que se traduce en que con dos movimientos de media, podemos ponernos en contacto con cualquier persona. Obviamente en algunos casos no serán dos movimientos, en tanto en cuanto estamos trabajando con una media. Pero sin duda, si

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

comparamos con trabajos previos en otras zonas rurales de España, el resultado es bueno (ya que habitualmente los resultados en otros GAL rondan valores de entre 2,5 y 3,4).

La lectura conjunta que podemos hacer tanto de los resultados obtenidos sobre densidad como en cuanto a distancia, es que la Serranía Suroeste Sevillana dispone de un elevado grado de cohesión para ser un espacio rural español. Una quita parte del conjunto de actores están conectados entre sí, lo que a su vez repercute en que el resto de actores (que no lo están) puedan comunicarse a partir de cualquier contacto previo, lo que conlleva que apenas haya esfuerzo para que la comunicación en el conjunto de la red fluya con relativa facilidad.

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

La centralidad de grado nos indica la cantidad de conexiones directas que existen en la red y, por tanto, cuantos actores (respecto del total) tienen accesibilidad inmediata a la información que circula por esta. Obviamente, en tanto en cuanto las relaciones que estamos trabajando no son bidireccionales (alguien puede decir que es amigo nuestro, pero sin embargo nosotros no considerarlo como tal), no tiene el mismo valor para los cálculos de centralidad de grado la cantidad de personas que directamente están conectados a nosotros, que aquella con la que estamos conectados (por disponibilidad o decisión personal). De ahí que diferenciemos una centralidad de grado 'in' o de entrada por un lado, y una centralidad de grado 'out' o de salida por otro. Tras esta distinción, el valor obtenido para el grado de entrada de la Serranía Suroeste Sevillana nos muestra que estamos ante una red en la que el 58,45% de sus actores reciben contactos directos de otros actores, y con ellos toda clase de flujos (de información, de ayuda, etc.). Es decir, más de la mitad de los integrantes de la red son percibidos por el resto de actores que la forman, como personas de prestigio o relevancia dentro de su ámbito y/o sector y, por tanto, a las que merece la pena solicitar consejo por ejemplo, o con las que compartir información. Este es un resultado excelente si tenemos en cuenta que estudios similares en otras zonas rurales españolas suelen aportar como media valores alrededor del 38%.

El grado de salida, por su parte, alcanza un valor del 20,64%, lo que nos indica que tan solo uno de cada cinco actores que forma la red de la Serranía Suroeste Sevillana establece contacto directo con el resto de actores y, por tanto, comunica la información de que pudiera disponer (manteniendo así los flujos de comunicación activos y por tanto, la permeabilidad de la red). Si combinamos esta lectura con la realizada sobre el grado de entrada, podemos interpretar que estamos ante una red en donde parte de los actores con más prestigio retienen la información que circula en ella para, en el caso de que por ejemplo esta fuera relevante, afianzar su poder (en la medida que como es sabido, la información es poder de cara a tomar decisiones). Sin embargo, pese a esta interpretación, no debemos infravalorar en ningún caso el 20% de grado de salida alcanzado, ya que evidencia una actividad social en el conjunto de la red que podemos clarificar de aceptable en el contexto del medio rural español. Sobre todo, si

tenemos en cuenta que disponemos de análisis para otras áreas en las que estos mismos valores oscilan entre el 9,5% como mínimo y el 34% como máximo.

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

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

Al igual que ocurre con la centralidad de grado (y por el mismo motivo, redes no bidireccionales), al trabajar con la cercanía diferenciamos unos valores de entrada o 'in', y unos valores de salida u 'out'. A partir de aquí, los cálculos realizados para la red de actores de la Serranía Suroeste Sevillana nos devuelven unos valores de entrada del 45,16% y otros de salida del 20,07%. Es decir, estamos ante una red en donde con facilidad y sencillez podemos acceder a casi la mitad de sus miembros, lo cual es un resultado verdaderamente positivo si tenemos en cuenta que, a partir de la experiencia obtenida en otras áreas rurales analizadas, lo habitual es encontrarnos con valores que no superan el 23%. Luego, la capacidad para que los integrantes de la red estén informados de lo que pasa en la misma (es decir, reciban cualquier tipo de noticia) es muy buena.

Sin embargo, contar con un valor de cercanía de salida del 20,07% nos indica que estamos ante una red en la que parte de la información que circula tanto directa como indirectamente en ella es retenida por los propios integrantes de la misma. Una situación que recordemos, ya identificamos al comentar los resultados obtenidos para la centralidad de grado. En el caso de la cercanía, la lectura que podemos realizar es que menos de la mitad de los miembros de la red a los que se puede acceder con facilidad, decide después establecer contactos con otros actores para enviar y/o poner en circulación la información e ideas que conocen y/o han podido recibir. No obstante, si ponemos en relación este resultado con los obtenidos en otros análisis similares en el medio rural español, podemos apuntar que aunque el valor de 20,07% pueda parecer reducido, es uno de los más elevados, ya que existen ejemplos en donde este porcentaje no llega ni a la decena. En otras palabras, que la mitad de los actores a los que se puede acceder con facilidad y rapidez del total de los que componen la red, sigan manteniendo el contacto y redistribuyendo los flujos que reciben, pese al control que pueda ejercer la otra mitad de dichos actores (al retenerlos, y por tanto jugar un papel de poder en la red), es un buen resultado.

La intermediación es el tercer indicador que podemos emplear para valorar la centralidad de la red, o lo que es lo mismo, el prestigio y el poder. ¿Cómo? Hasta ahora hemos visto gracias al grado de centralidad que estamos ante una red de actores en donde casi seis de cada diez de los mismos gozan de prestigio entre los demás (es decir, un 58,45%), y mediante el indicador de cercanía que una quinta parte del total de actores de la red emplea su relevancia para incrementar su poder al retener los flujos más rápidos que tanto directa como indirectamente interconectan la red (un 20,07%). Si simplemente se retienen, cualquier posición de poder se ve obviamente reforzada (se dispone de una información que deja de estar disponible); pero si aparte de recibirse se actúa como intermediario directo que controla el flujo relativo a una información determinada, sin duda el poder que se puede ejercer sobre la red es mucho mayor (y con él, el prestigio que se puede evidenciar). Es de esta forma como el indicador de intermediación (que por tanto identifica a los actores puente clave) contribuye a detectar (o mejor dicho, concretar) la centralidad.

En el caso de la Serranía Suroeste Sevillana la intermediación alcanza un valor de 12,07%, de modo que poco más de uno de cada diez actores de la red controlan los flujos de comunicación óptimos (es decir, los que se constituyen de forma directa entre dos actores). O en otras palabras, el 12,07% de los integrantes de la red tienen una capacidad sin igual para mantener conectadas partes de la misma que sin ellos, lógicamente dejarían de estarlo. Si bien a priori este valor puede considerarse elevado, la experiencia en trabajos similares nos indica que realmente no es así, ya que lo habitual es encontrarse con cifras que van desde el 15% hasta el 30%.

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

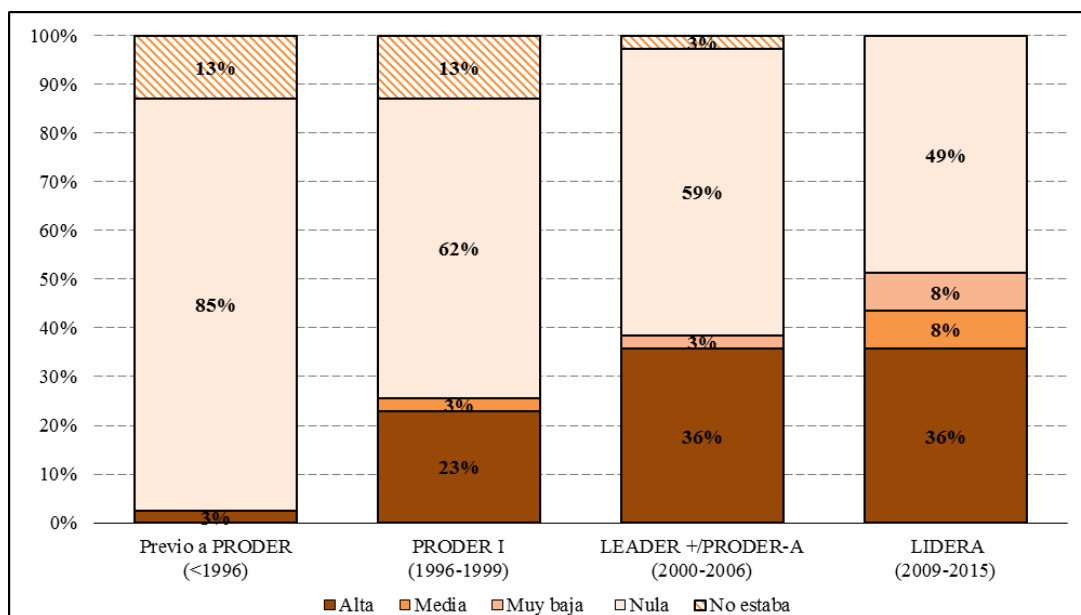
En la Serranía Suroeste Sevillana el valor que obtenemos nos indica que un 7,44% de los integrantes de la red son capaces de ofrecer esta variante “indirecta” o menos eficiente (en tanto en cuanto, como hemos dicho, puede requerir más tiempo, mayores gastos, etc.), y por tanto, llegado el caso, reducir el poder de los intermediarios directos. Aunque también es posible una lectura inversa: hay pocas posibilidades de evitar pasar por ellos, o de que la comunicación fluya por la red si ellos no se implican, puesto que claramente un valor de 7,44% es bastante inferior a otro de a 12,07% (de intermediación). Si comparamos este 7,44% con los resultados obtenidos en otras áreas rurales españolas, vemos que aquí obtenemos uno de los porcentajes más bajos (lo habitual es encontrar valores alrededor del 16%), de modo que podemos deducir que los actores más poderosos de la Serranía Suroeste Sevillana ejercen un control relativamente elevado sobre todas las comunicaciones, sean estas directas o indirectas.

Como conclusión final podemos indicar, tras el análisis de la cohesión y de la centralidad, que la Serranía Suroeste Sevillana presenta una red relativamente densa, que facilita que el contacto entre los integrantes no directamente conectados sea fácil de realizar. De ahí que, una pequeña parte de los actores que la propia red reconoce por su prestigio (cuyo porcentaje

es realmente elevado, al suponer casi seis de cada diez personas), alcancen posiciones de elevado poder al constituirse casi como los únicos referentes en la gestión de los flujos de comunicación, ideas, consejos, etc.

6. Los actores sociales y los programas de desarrollo rural

Fig. 6.1. Evolución de la implicación de los actores clave de la comarca SSWS en los programas de desarrollo rural, 1996-2015 (%)



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

La lectura que podemos hacer del grado de implicación general de los 39 actores clave entrevistados en el funcionamiento de los programas de desarrollo rural de la comarca de la SSWS no puede ser más positiva. Como se observa en la Fig. 6.1. el interés en ellos no ha dejado de aumentar a lo largo de los casi 20 últimos años. Lógicamente, la constitución del primer Grupo de Acción Local (GAL) durante PRODER I tuvo un impacto clave en esta evolución, algo obvio por otro lado puesto que de una implicación prácticamente testimonial (quizás por parte únicamente de la persona muy comprometida con dicho enfoque, y que impulsó esta realidad), se pasa a una situación en donde casi un 30% de actores empieza a interesarse más por su territorio comarcal y las medidas disponibles por parte de las administraciones nacionales y europeas para su desarrollo. Un incremento que aumenta con la llegada del siguiente programa (LEADER+/PRODER-A) como respuesta a la dinamización que supuso la constitución de ese primer GAL en 1996, así como la interacción y concertación entre actores para el diseño de proyectos comunes que también conllevó su funcionamiento durante los primeros años. De hecho, ya durante el período 2000-2006 contamos con casi la totalidad de actores que siguen involucrados en la actualidad alrededor del último programa de desarrollo rural (LIDERA).

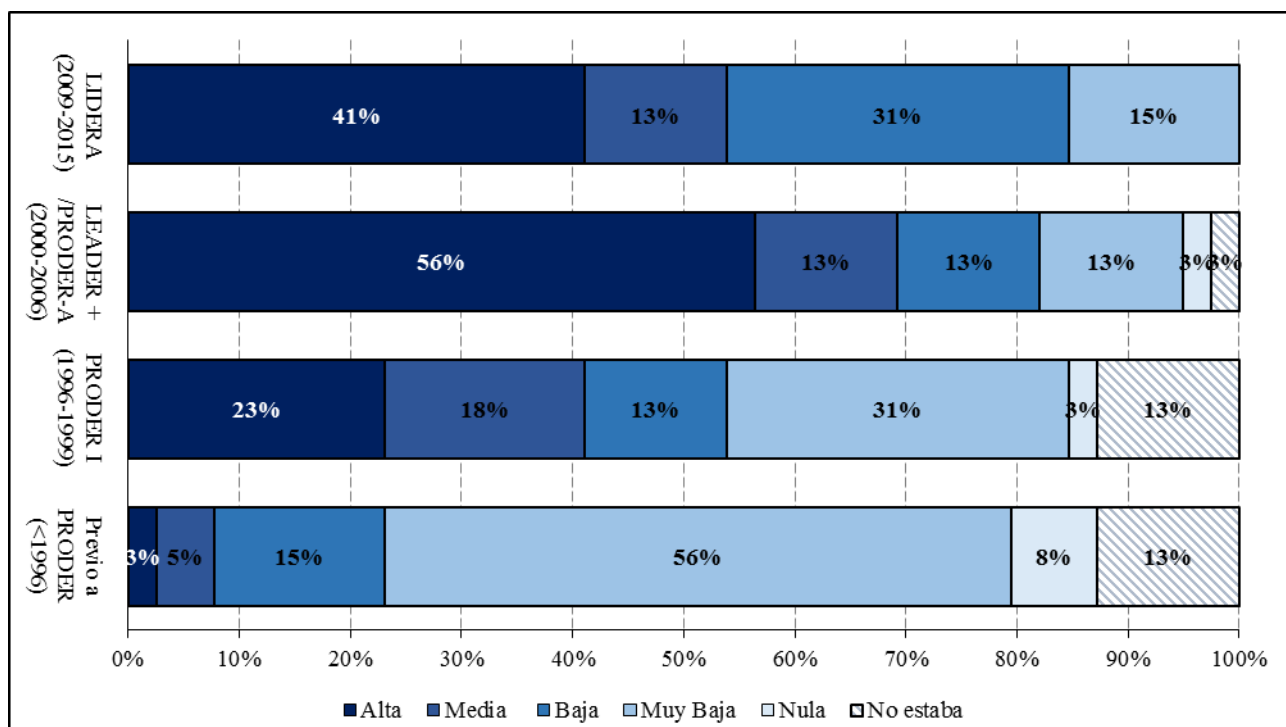
Sin embargo, pese a la mayor implicación que se registra durante LEADER+/PRODER-A, está sigue siendo inferior al 50%. Está claro que no todo el mundo tiene el mismo interés por comprometerse en cualquier actividad que suponga realizar esfuerzos (fundamentalmente

temporales) que excedan sus tareas habituales; más aún cuando se llega a formar parte de una entidad relativamente nueva y sin apenas recorrido en el territorio (es decir, poco (re)conocida), que implica un trabajo cuyos resultados no se observan de inmediato, y para los cuales además existen trabas que lo dificultan (como por ejemplo, de corte burocrático). Algo que se ve con claridad en la implicación “nula” que durante todos los períodos diferenciados manifiestan diversos actores clave de la comarca, si bien con una tendencia decreciente.

Solo en el último período para el que contamos con datos (LIDERA), y por tanto cuando el efecto demostración ha consolidado los programas de desarrollo en el conjunto del área, se consigue obtener en los mismos una implicación activa (por puntual que sea) de más de la mitad de actores claves del territorio. Si bien con algún matiz, puesto que no todos estos actores están participando de manera activa con el mismo grado de intensidad (lógicamente, estamos excluyendo ahora a aquellos actores que manifiestan una implicación nula).

Así, mientras que el porcentaje de los altamente implicados se mantiene entre LEADER+/PRODER-A y LIDERA (lo que puede considerarse un hecho muy positivo, teniendo en cuenta los vaivenes político-económicos y sociales derivados de la crisis de 2008), el aumento del número de personas tanto con un compromiso medio, como con otro muy bajo, son los que permiten por fin que más de la mitad de actores de referencia que trabajan en el territorio de la SSWS se preocupen verdaderamente por las cuestiones que afectan al GAL y a los programas de desarrollo de los que depende. Sin duda una evolución favorable, pero que indica todavía que queda margen de mejora tanto para consolidar la situación actual (conseguir que aumente la participación entre los que se implican de forma media o muy baja) como para expandirla (entre aquellos que manifiesta una nula implicación).

Fig. 6.2. Evolución de la frecuencia de “consejos” en la comarca SSWS entre 1996 y 2015 (%)



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

Aunque indirecta, otra de las formas posibles mediante la que aproximarnos al grado de implicación de los actores claves de la comarca SSWS en su territorio, y en concreto con el resto de la sociedad, es analizar con qué frecuencia e intensidad estos se han visto en situaciones de ofrecer consejos o valorar ideas que les trasladaban habitantes de la comarca.

En líneas generales, la frecuencia con que los actores claves han tenido que dar consejos muestra una evidente tendencia al alza, si bien desde el inicio del período analizado (situación previa a la instauración del GAL vinculado a PRODER I) está ya era significativa, con un 80% de entrevistados que afirmaban haberse visto implicados en la emisión de juicios de valor sobre temas planteados por familiares, vecinos u amigos. Sin duda, el mejor ejemplo de que trabajamos con un grupo de personas reconocidas por sus (buenas) opiniones y conocimientos (políticos, sociales y/o económicos), y por tanto relevantes en el conjunto de la sociedad del área SSWS.

De hecho, conforme estos actores clave han ido implicándose más y más en los programas de desarrollo rural (tal y como veíamos en la Fig. 6.1), han visto paralelamente aumentar la frecuencia e intensidad con la que dar su opinión sobre todo tipo de asuntos (no sólo económicos, también sociales, familiares, etc.). Este incremento puede explicarse, entre otros motivos, por el buen conocimiento que iban adquiriendo sobre la (nueva) realidad que se estaba organizando alrededor de los programas de desarrollo rural, y por consiguiente, el respeto y la confianza con la que se observaban precisamente por ello. Es decir, por estar involucrados en las nuevas formas de desarrollar el territorio y, además, llegar a tener la responsabilidad de responder por los éxitos o fracasos de las mismas.

Por otro lado, aunque la intensidad con que los diferentes actores clave han ofrecido consejos ha variado de período en período, simplemente porque algunos de los entrevistados no estaban presentes en la comarca de SSWS durante los primeros programas de desarrollo rural, y al incorporarse no solo aumentan el porcentaje de personas que ofrecen consejos sino también contribuyen a modificar la intensidad con la que en general estos se ofrecen, desde este punto de vista cabe destacar un cambio especialmente singular acontecido entre LEADER+/PRODER-A y LIDERA.

Así, si nos fijamos en los tres primeros períodos diferenciados en la Fig. 6.2, observamos un constante crecimiento del porcentaje de personas que con una alta frecuencia, dicen haberse visto en la tesitura de aconsejar sobre ideas, proyectos, etc. Sin embargo, en el último período (2009-2015) vemos que dicho porcentaje desciende en más de un 10%, al pasar de aproximadamente un 55% entre 2000 y 2006, a poco más del 40% durante LIDERA. El motivo de este descenso en la intensidad con que algunos de los actores clave entrevistados dan su opinión al resto de la sociedad del área de la SSWS lo encontramos, tal y como nos señalan ellos mismos, en el impacto de la crisis de 2008, la consecuente destrucción de empleo, el empeoramiento de la situación socio-familiar derivada, y el desánimo generalizado resultante de todo ello.

A partir de aquí dos lecturas son posibles: por un lado, el porcentaje de personas altamente solicitadas ve reducido el número de valoraciones que ofrece, ante la menor demanda de las mismas, situándose así en posiciones medias y bajas. Y por otro, si tenemos en cuenta que LIDERA abarca hasta el año 2015, solo de manera reciente se estaría experimentando de nuevo una reactivación de la actitud emprendedora (ante la relativa activación económica, pero también ante la necesidad de actuar como respuesta a la pérdida de otro tipo de subsidios y/o ayudas públicas) que conllevaría precisamente un aumento del número (y por tanto, porcentaje) de personas que ligeramente dan más consejos que antes. Estos dos hechos combinados, explican así que sea precisamente el grupo que expresa una frecuencia baja en la comunicación de valoraciones personales y opiniones el que más haya aumentado su peso

relativo, pero además, como decíamos con anterioridad, que la totalidad de los 39 actores clave entrevistados se vean en la actualidad dando consejos en mayor o menor medida.

7. La antigüedad de las relaciones en la red social: factor de cohesión social

Conocer por parte de las personas más dinámicas de la comarca de la SSWS, qué tipo de actor es con el que se establecen los principales contactos, y a la vez, por cuánto tiempo se señala que estos se mantienen (menos de cinco años, entre cinco y diez, o más de diez años), supone una información útil para por ejemplo, determinar qué figura de las que trabajan por y para el desarrollo territorial del área tienen mayor prestigio en la misma (ya que es la primera a la que se viene consultando desde hace años), y por tanto, pueden desempeñar un papel fundamental como catalizador de cualquier iniciativa a realizar.

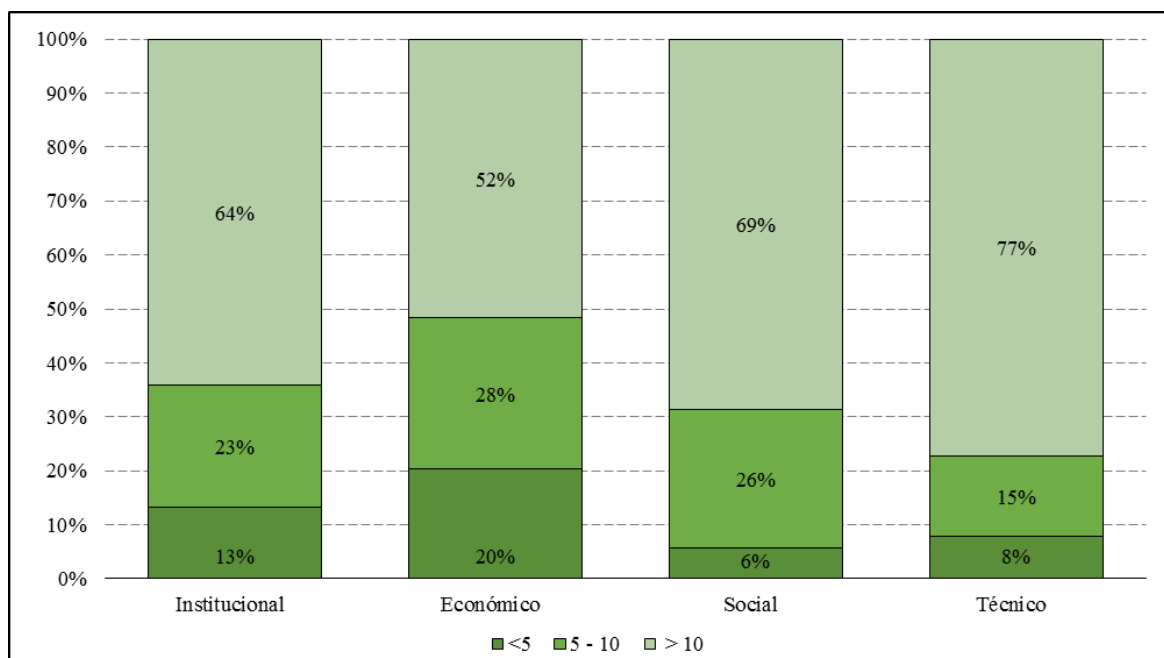
Desde esta perspectiva, el trabajo de campo realizado en la SSWS durante la primavera de 2015 nos indica que son los actores técnicos aquellos con los que se establecen los contactos principales desde hace más tiempo, puesto que en ellos el intervalo de más de diez años (de duración de las relaciones) alcanza el valor más elevado de entre las cuatro clases de actores diferenciadas (institucionales, económicos, sociales y técnicos).

El hecho de tratarse de un tipo de actor vinculado al ámbito de las administraciones públicas, y por tanto llevar aparejada una estabilidad laboral mayor que la de otros actores, hace que su presencia temporal sea única en el área. De ahí que, una vez reconocidos por su valía, sean con los que más tiempo se pueden guardar las relaciones.

De los datos recogidos en la Fig. 7.1. sobre el resto de actores, cabe destacar la situación inversa a la descrita con los técnicos, es decir, de entre todos los actores quiénes son los que mayor cantidad de contactos principales tienen con una antigüedad inferior a cinco años. La respuesta es sencilla si observamos a los actores económicos y comprobamos que son ellos los que registran el mayor porcentaje de relaciones principales en dicho intervalo temporal (un 20%).

No obstante, y al igual que para las cuatro clases de actores diferenciadas, el conjunto de contactos principales mantenidos por los actores económicos sigue siendo superior a diez años. Ahora bien, igualmente cierto es que ellos son los únicos actores en los que el predominio de este tipo relaciones relativamente estables es casi idéntico a las de duración “reciente”. Sin duda, el hecho de constituirse como uno de los actores más directamente dependientes de la actividad económica y del libre mercado, hace también que su dinamismo (aparecen y desaparecen con más facilidad que cualquier otro actor) les dificulte permanecer durante mucho tiempo como referentes de una actividad concreta. Sobre todo, tras situaciones de crisis económica-financiera como la acontecida en el conjunto del territorio español desde 2008.

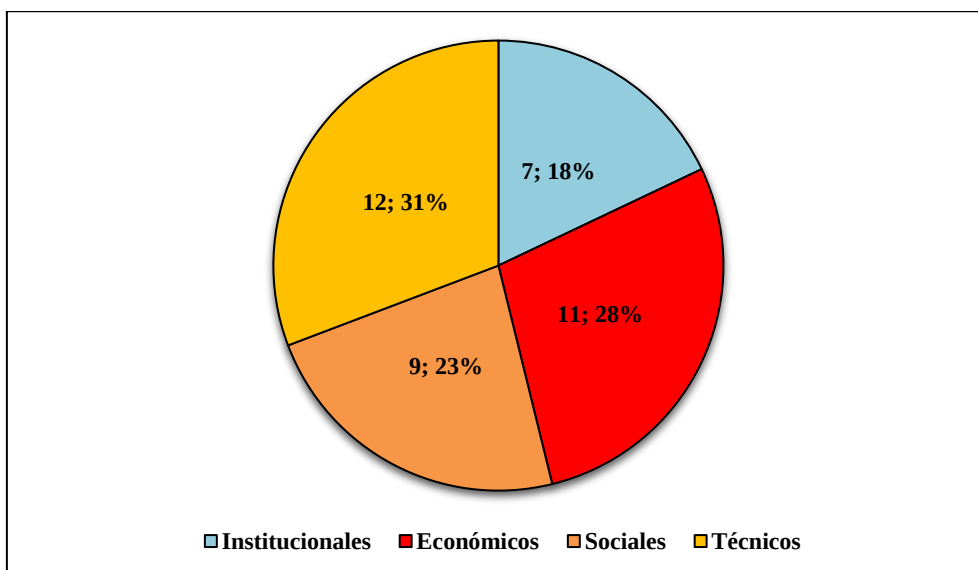
Fig. 7.1. Antigüedad de relación principal en la comarca de SSWS por tipologías de actores (en intervalos de años)



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

8. Hacia un perfil de las relaciones en la red social de la comarca: el conocimiento entre los actores sociales, base de las relaciones sociales

De entre los 39 entrevistados en la comarca Serranía Suroeste Sevillana (SSWS), la tipología de actor con mayor presencia es la de carácter técnico con 12 actores, es decir, un 31% sobre el total (Fig. 8.1). A continuación, tenemos a los de tipo económico con 11 actores y representando el 28% de las entrevistas. Por su parte, los nueve actores sociales ocupan la tercera posición con un porcentaje del 23% sobre el total. De este modo, los actores institucionales son los menos representados con un 18% en el total de la muestra, o lo que es lo mismo, únicamente con siete entrevistados. Como conclusión, podemos señalar que contamos con una muestra relativamente equilibrada en representantes técnicos, económicos y sociales, pero no así en cuanto presencia institucional. Este hecho puede suponer que los lazos con este tipo de actores se circunscriban con más frecuencia a un tipo de relación marcado en particular por un la principal función que desempeñan: la institucional (o política), siendo así menor la probabilidad de que, como hay menos actores de esta clase, sean más conocidos por otro tipo de motivos (como por ejemplo, amistad, vecindad, etc.).



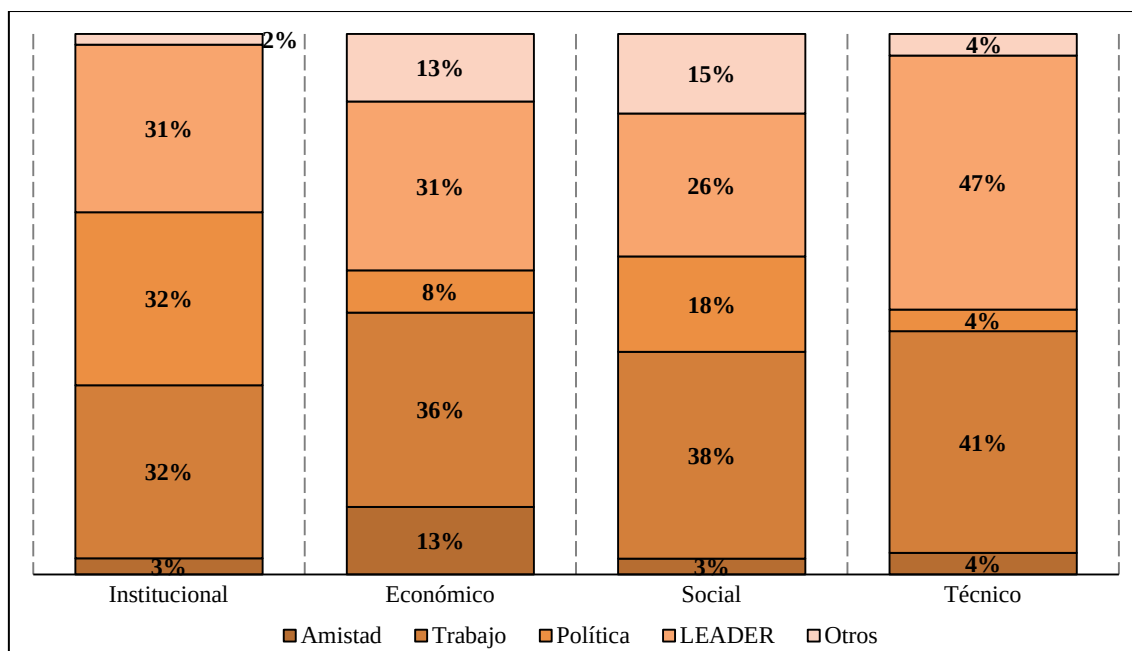
Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado en 2015.

Establecer los principales motivos por los que los actores de la comarca de la SSWS interactúan entre sí con más frecuencia, puede ser una información útil para aproximarnos a conocer el grado de integración de los mismos en dicho espacio, en tanto en cuanto podemos establecer que cuantas más razones expliquen sus contactos, mayor cantidad y variedad de personas podrán acceder a ellos. Un enfoque que como resultado, a largo plazo, nos permite advertir igualmente el grado de reconocimiento que puede llegar a tener un determinado tipo de actor, y por tanto comprender su mayor o menor relevancia frente a otros.

Así, desde este punto de vista la Fig. 8.2 nos indica que son los actores económicos los que mayor equilibrio presentan entre los diferentes motivos por los que son conocidos, ya que ninguno de estos (amistad, trabajo, política, LEADER y otros) baja del 5%⁵, algo que no ocurre entre los actores institucionales, sociales y técnicos. Es decir, los actores económicos son bastante reconocidos por más razones que lo que pueden ser cualquier otro actor, en donde alguno de los motivos resultan testimoniales. Una posible explicación a este hecho la podemos encontrar en la concepción de actores económicos como empresarios, autónomos, emprendedores, etc. Es decir, un conjunto de personas cuya actividad (y casi existencia) depende estrechamente de su capacidad para realizar contactos. Luego, es lógico que sean los que registren un número de citas considerables en todos y cada uno de los motivos por los que se interactúa con ellos.

⁵ El 5% de 39 entrevistados equivale aproximadamente a dos personas.

Fig. 8.2. Motivos por los que los actores sociales son conocidos (según valoración del resto de actores de la red social)



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

En la situación opuesta a los actores económicos encontramos a los técnicos, para quienes tres posibles opciones de contacto se encuentran por debajo del 5%: amistad, política y otros (en donde encontramos motivos derivados de, por ejemplo, la relación entre cliente-proveedor, entre vecinos, la participación en asociaciones no lucrativas, la práctica de deportes, etc.). Es decir, los técnicos en la SSWS son conocidos sobre todo por los contactos que se tienen con ellos para tratar temas relacionados con los programas de desarrollo rural (LEADER), como pudiera ser acceso a información sobre los mismos, participación en acciones de formación derivadas de tales programas, etc.; o bien, en segundo lugar, por cuestiones de trabajo, es decir, que se haya participado con estos actores en el desarrollo de algún proyecto, o se haya accedido a un empleo gracias a su labor (recordemos que bajo el término de “técnicos” encontramos tanto aquéllos vinculados a la dinamización del territorio, como a la inclusión laboral, dinamización económica, etc.). Lógicamente, en ocasiones resulta complicado diferenciar con nitidez la labor ejercida alrededor de los programas de desarrollo rural, de la vinculada al trabajo. Esta confusión es sencilla de entender ya que no es extraño encontrarnos con contactos entre actores económicos y actores técnicos, en los que los primeros buscan en el desarrollo del LEADER una vía mediante la que iniciar o afianzar sus negocios.

Algo parecido podemos decir que pasa con los actores institucionales, ya que como observamos en la Fig. 8.2 el resto de entrevistados contacta con ellos por cuestiones relacionadas con la política (32%), el trabajo (32%) y los programas de desarrollo rural (LEADER) (31%). En el primer caso el motivo es evidente, ya que con el término de “institucional” estamos incorporando a toda clase de políticos (en activo o retirados, y en el gobierno o en la oposición). Ahora bien, si tenemos en cuenta que los consejos de dirección que gestionan los programas de desarrollo incorporan a representantes políticos, hasta qué punto cuando otro tipo de actor se dirige a ellos lo está haciendo porque son una figura

política, o porque de este modo pueden acceder a lo que les ofrecen dichos programas en cuestiones de empleo, por ejemplo.

En cuanto a los actores sociales, el trabajo de campo realizado y sintetizado en la Fig. 8.2 nos indica que estamos ante un tipo de actor conocido sobre todo por cuestiones laborales (38%) y relacionadas con LEADER (26%). No obstante, es el único de los cuatro actores diferenciados que es más conocido por el apartado calificado como otros (15%), en donde precisamente aparecen las cuestiones vinculadas a la vida asociativa de la SSWS.

Por último, desde el punto de vista del por qué son conocidos los actores, podemos señalar dos aspectos significativos: primero, el hecho de que en el conjunto de relaciones que los entrevistados mantienen con cada uno de los demás actores, el peso que el trabajo adquiere prácticamente en todos los casos como principal vector de las interacciones. Luego, es en este ámbito en donde con mayor facilidad uno puede ser reconocido en el conjunto de la sociedad de la SSWS. Y segundo, sin duda la implantación de los programas de desarrollo rural (LEADER), ha contribuido a que los actores clave del área sean si cabe más reconocidos si cabe en la zona, ya que los porcentajes de entrevistados que enuncian al LEADER como motivo de contacto con ellos llegan a ser muy parecidos a los que se registran por cuestiones laborales.

El complemento de la gráfica D lo encontramos en la gráfica E, puesto que igual de interesante es saber por qué motivos la gente contacta con determinados tipos de actores, que conocer por qué estos se relacionan con el resto. De hecho, cualquier tipo de actor se encontrará más integrado en una sociedad concreta cuanto por más motivos interactúe en esta, y a la vez con mayor población lo haga.

Desde este punto de vista, en la SSWS son los actores sociales los que presentan unas amplias y equilibradas interrelaciones con los demás (en motivos y cantidad de actores con los que lo hacen). Al igual que ocurría en el caso de por qué los actores son conocidos (Fig. 8.2), LEADER vuelve a destacar, si bien desde el enfoque de con qué tipo de actores conectamos ahora, ya que los programas de desarrollo rural originan para los actores sociales el 31% de los contactos que inician. Sin embargo, entre el resto de actores entrevistados LEADER no consigue ser tan importante. Sin duda, este hecho nos permite interpretar el papel de LEADER desde una perspectiva que excede lo exclusivamente productivo, tal y como podíamos entender que ocurría si solo atendíamos a los resultados apuntados en los comentarios derivados de la Fig. 8.2, en donde LEADER y trabajo eran los motivos más importantes por los que se conocían a los actores clave, y además con frecuencia eran difíciles de separar entre sí.

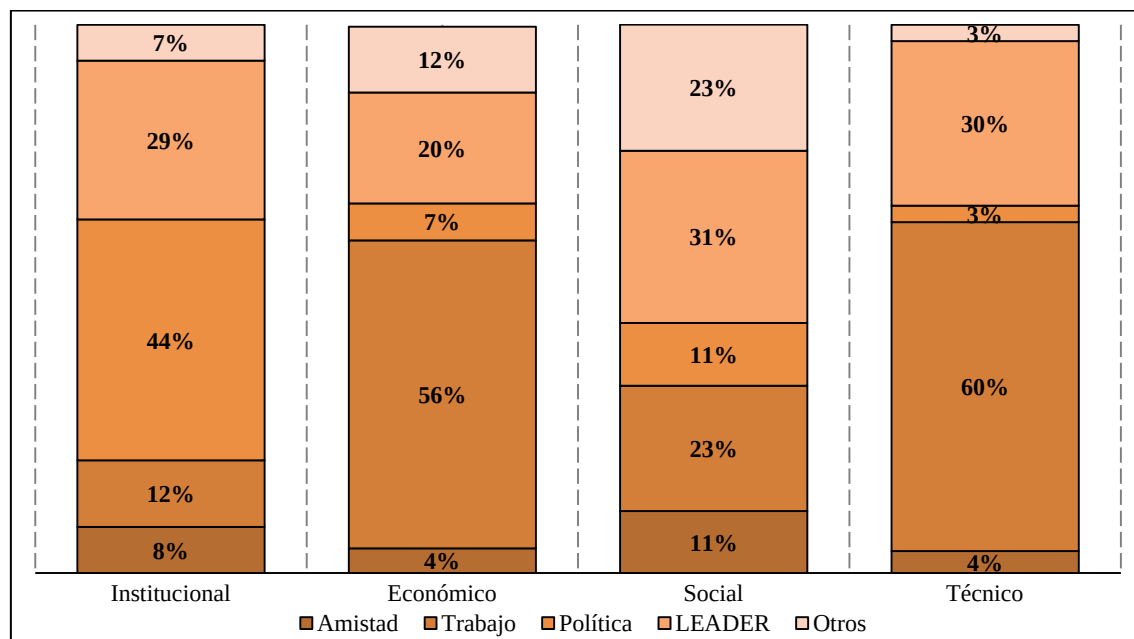
De este modo, que LEADER sea la principal causa por la que los actores sociales conocen al resto de entrevistados en el área SSWS, y no se indique así para ningún otro actor más, nos permite incidir en el importante papel que los programas de desarrollo rural tienen como dinamizadores del tejido social de las poblaciones sobre las que actúa. Una lectura comprensible si tenemos en cuenta que LEADER suele agrupar a la mayor parte de las asociaciones y colectivos que trabajan por y para los territorios desde un punto de vista comunitario. Obviamente por todo ello, también es fácil de entender que los actores sociales conozcan a gran parte de los entrevistados por contactos derivados de “otras” cuestiones (un 23%), motivo genérico en donde incluíamos la participación en entidades no lucrativas, la práctica de deportes, etc. De hecho, es el único actor para el que este motivo alcanza un peso tan importante.

En situación opuesta encontramos a los actores técnicos, para quienes el 60% de los contactos se deben a cuestiones de trabajo (es decir, predomina considerablemente un único motivo

sobre el resto). De este resultado llaman la atención dos cosas: primero, que no se supera ni repite por ningún otro actor; y segundo, el contraste que presenta si lo comparamos con el obtenido en la Fig. 8.2 relativo a estos mismos actores y su correspondiente comentario. Es decir, a partir de la Fig. 8.3 podemos deducir que los técnicos no vinculan tanto su trabajo a los programas de desarrollo rural (LEADER), una lectura habitual en la Fig. 8.2 cuando abordábamos por qué son conocidos los técnicos. Luego, de la combinación de ambas figuras podemos deducir que hay una sobrerepresentación del papel del LEADER en las múltiples tareas que realizan los técnicos de la comarca de la SSWS. En otras palabras, aunque gestionar los programas de desarrollo rural (o participar en ellos) es importante, no lo es todo para este tipo de actores.

Junto a los técnicos, el otro tipo de actor diferenciado en la zona de la SSWS para el que el trabajo es la principal razón para contactar o conocer al resto de actores es el de corte económico. Algo lógico por otra parte, si tenemos en cuenta que se trata de los actores más vinculados a la actividad económica (empresarios, emprendedores, autónomos, etc.), y por tanto, la prioridad que para ellos tiene que su trabajo funciones bien. De ahí que el 56% de las personas que conocen, las conozcan por temas laborales.

Fig. 8.3. Motivos por los que los actores sociales indican conocer al resto de actores de la red social



En relación a los actores institucionales, observamos que ocurre algo similar que con los actores económicos, es decir, su “leitmotiv” es el principal motivo por el que interactúan con el resto de actores de la SSWS. Así, encontramos que el 44% de los contactos que mantienen los actores de tipo institucional (alcaldes, concejales, diputados, etc.) se debe a cuestiones vinculadas con la política. En este caso, además, cabe señalar cómo LEADER supone la segunda causa por la estos actores inician sus interacciones (un 29% de los casos), ya que ya que con cierta frecuencia este tipo de actor suele formar parte de los consejos de dirección de los programas de desarrollo rural, y por tanto, tener que contribuir a tomas de decisiones sobre el mismo, lo que sin duda conlleva un ejercicio previo de obtención de información y discusión.

Para finalizar, podemos apuntar no desde el punto de vista de los actores entrevistados, sino más bien de las causas que les llevan a conocer al resto de actores clave de la SSWS, cómo al igual que ocurría cuando hablábamos sobre por qué estos son conocidos (Fig. 8.2), aquí el tema laboral es de nuevo el principal motivo que hace que se inicien las relaciones, seguido igualmente por los programas de desarrollo rural (LEADER). Luego, la apreciación que hacíamos al final del comentario sobre por qué son conocidos los actores clave de la SSWS (Fig. 8.2), adquiere plena validez tras conocer los motivos que hacen a los mismos tipos de actores (sociales, económicos, institucionales y técnicos), iniciar o tomar contacto con sus semejantes (en cuanto a relevancia en el territorio): trabajo y LEADER son así un binomio clave en cualquier tipo de relación en la SSWS.

9. Los cambios en el stock de capital social relacional individual. Indicadores individuales

A continuación se presentan los resultados individuales obtenidos por los diferentes actores sociales en dos tipos de red. Se presentan dos cuadros, cada uno referido a una red social, cuya diferencia es temporal. En primer lugar, el cuadro 9.1 recoge la red social que podríamos denominar historia, la más antigua, en la que se incluyen solo las relaciones sociales entre actores iniciadas o mantenidas desde hace más de 10 años. Se añaden los resultados sobre las características básicas del conjunto de la red social, así como la figura que representa a esta red social.

En segundo lugar, el cuadro 9.2 recoge la red social más reciente, en la que se incluyen las relaciones sociales actuales de menos de 10 años. Esta red social tiene la ventaja de incorporar todos aquellos nuevos actores y, sobre todo, relaciones que han aparecido en estos últimos 10 años, con lo que podemos tener una perspectiva de los cambios entre la red histórica y esta red “joven”. Habitualmente cuanto mayor es la antigüedad (es decir, menores diferencias entre ambas redes) más cohesionada y sólida tiende a ser la red social.

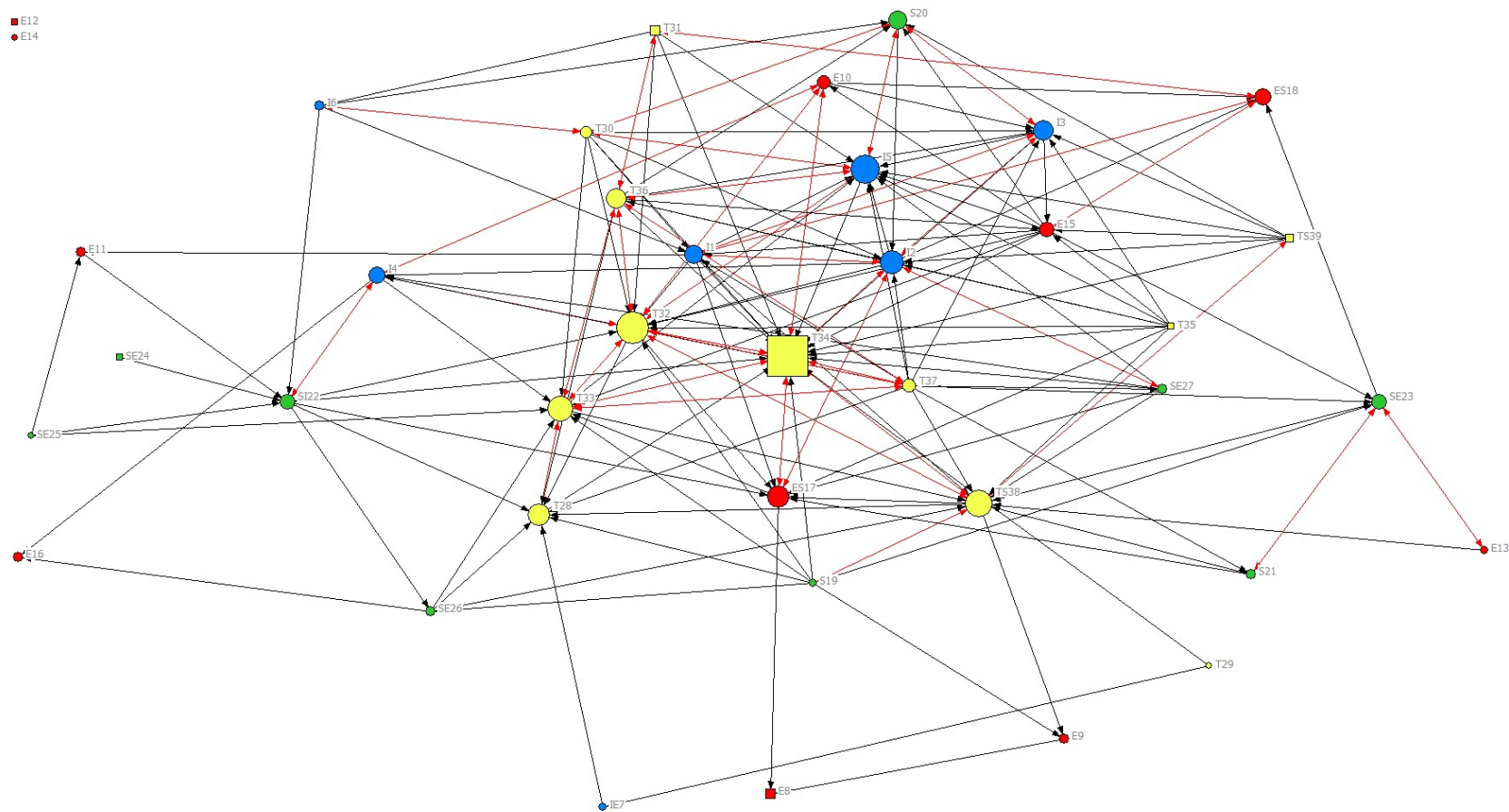
Cuadro 9.1: La red social “histórica” (antigüedad mayor de 10 años)

INDICADORES BÁSICOS INDIVIDUALES DE LA RED SOCIAL. RELACIONES "ANTIGUAS" (> 10 AÑOS) ENTRE LOS ACTORES RELEVANTES										
ACTOR	Tipo de actor	Municipio	Sexo	Edad	Grado de entrada (IN)	Grado de Salida (OUT)	Cercanía Entrada (IN)	Cercanía Salida (OUT)	Intermediación	Centralidad de Flujo
E10	4	9	1	4	10,5	13,2	14,23	11,08	1,43	0,99
E11	4	1	1	4	5,3	2,6	12,84	10,13	0,28	1,14
E12	4	3	2	3	0	0	2,56	2,56	0,00	0,00
E13	4	5	1	4	2,6	5,3	12,22	10,59	0,00	0,32
E14	4	3	1	3	0	0	2,56	2,56	0,00	0,00
E15	4	3	1	4	13,2	23,7	13,77	11,31	2,45	1,93
E16	4	7	1	3	5,3	0	14,90	2,56	0,00	0,00
E8	4	4	2	3	5,3	0	18,18	2,56	0,00	0,00
E9	4	2	1	3	5,3	2,6	15,45	2,63	0,25	1,10
ES17	5	4	1	5	23,7	10,5	15,02	10,89	3,44	2,27
ES18	5	6	1	4	15,8	7,9	14,02	10,92	2,56	2,40
I1	1	6	1	4	18,4	23,7	14,07	11,41	4,91	4,19
I2	1	3	1	5	26,3	26,3	14,67	11,38	6,18	3,01
I3	1	3	1	5	21,1	18,4	14,13	11,21	1,66	1,48
I4	1	7	1	4	15,8	13,2	14,39	10,89	4,16	2,61
I5	1	3	1	4	36,8	13,2	14,96	11,01	3,68	2,13
I6	1	6	1	3	5,3	10,5	12,46	10,89	0,70	1,68
IE7	2	8	1	3	2,6	2,6	2,63	10,77	0,07	1,00
S19	6	5	1	4	2,6	21,1	13,38	11,21	1,68	2,70
S20	6	3	1	4	18,4	10,5	13,92	10,77	0,72	1,59
S21	6	5	1	5	5,3	7,9	13,19	10,73	0,11	0,80
SE23	8	5	1	5	13,2	10,5	13,62	10,80	3,66	5,13
SE24	8	1	2	2	0	2,6	2,56	11,14	0,00	0,00
SE25	8	1	1	4	0	7,9	2,56	11,99	0,00	0,00
SE26	8	5	1	3	5,3	10,5	12,88	10,73	0,70	1,45
SE27	8	5	1	4	5,3	15,8	13,38	11,24	0,11	0,37
SI22	7	1	1	3	13,2	15,8	13,38	10,92	6,31	7,66
T28	9	5	1	4	23,7	5,3	14,96	10,56	2,34	4,22
T29	9	8	1	4	0	5,3	2,56	12,97	0,00	0,00
T30	9	3	1	3	7,9	23,7	13,43	11,28	2,13	2,23
T31	9	6	2	3	5,3	15,8	13,43	11,11	1,68	2,54
T32	9	7	1	4	42,1	26,3	15,45	11,55	9,87	2,73
T33	9	3	1	4	31,6	18,4	15,02	11,31	7,02	3,44
T34	9	3	2	4	55,3	18,4	15,83	11,21	10,80	4,91
T35	9	3	2	3	0	23,7	2,56	12,84	0,00	0,00
T36	9	3	1	4	21,1	23,7	14,56	11,31	4,46	2,79
T37	9	5	1	4	10,5	36,8	14,29	11,73	8,07	3,91
TS38	10	5	1	4	34,2	18,4	15,08	11,14	11,87	13,09
TS39	10	3	2	4	2,6	18,4	13,38	11,28	1,26	0,81

Características estructurales de la red social:

Matriz relaciones Antiguas comarca SWSS	Propiedades de la red	Densidad	13,1%
	Cohesión	Distancia	2,39
	Centralidad	Grado (In)	43,28%
		Grado (Out)	24,38%
		Cercanía (In)	12,12
		Cercanía (Out)	10,08
		Intermediación	9,43%
		Centralidad de flujo	11,15%

Fig. 9.1. Estructura de la red social “histórica” (relaciones > de 10 años) de la Serranía SO Sevillana.



Leyenda: cuadrado: mujer; círculo: varón. Amarillo: actor principalmente de tipo técnico; Verde: actor social; Azul: actor institucional; Rojo: actor privado-económico.

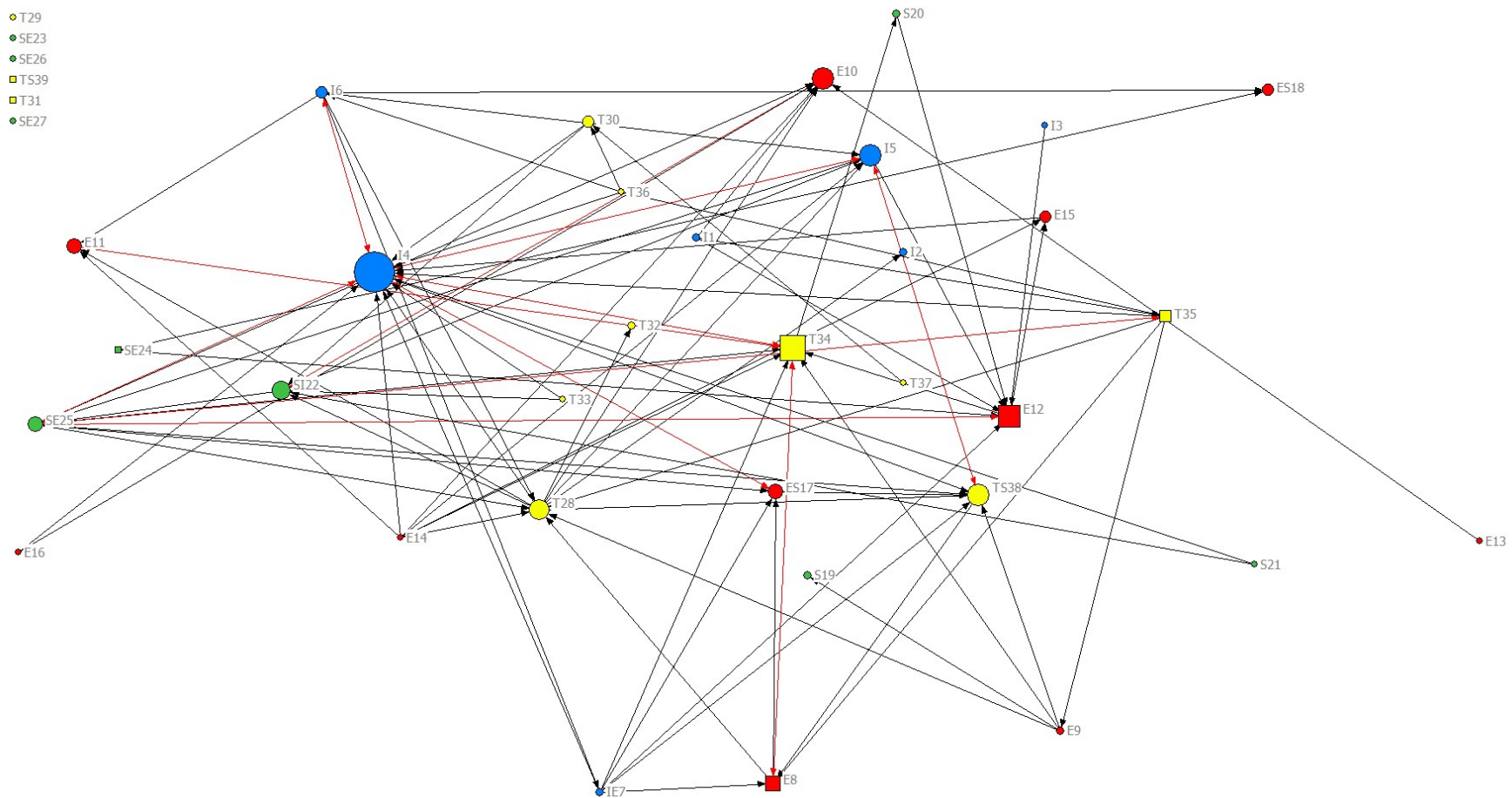
Cuadro 9.2: La red social “joven” (antigüedad menor de 10 años)

INDICADORES BÁSICOS INDIVIDUALES DE LA RED SOCIAL. RELACIONES ACTUALES (< 10 AÑOS) ENTRE LOS ACTORES RELEVANTES										
ACTOR	Tipo de actor	Municipio	Sexo	Edad	Grado de entrada (IN)	Grado de Salida (OUT)	Cercanía Entrada (IN)	Cercanía Salida (OUT)	Intermediación	Centralidad de Flujo
E10	4	9	1	4	18,40	2,60	8,41	5,42	2,05	2,96
E11	4	1	1	4	10,50	2,60	8,23	5,43	0,12	0,17
E12	4	3	2	3	18,40	7,90	8,37	5,61	8,20	7,51
E13	4	5	1	4	0,00	2,60	2,56	5,55	0	0,00
E14	4	3	1	3	0,00	18,40	2,56	5,99	0	0,00
E15	4	3	1	4	5,30	2,60	7,97	5,52	0,45	0,29
E16	4	7	1	3	0,00	5,30	2,56	5,85	0	0,00
E8	4	4	2	3	10,50	7,90	8,28	5,54	1,91	1,20
E9	4	2	1	3	2,60	10,50	7,65	5,60	2,05	2,08
ES17	5	4	1	5	10,50	5,30	8,41	5,52	0,22	0,32
ES18	5	6	1	4	5,30	0,00	8,44	2,56	0	0,00
I1	1	6	1	4	2,60	5,30	7,63	5,49	0,13	0,29
I2	1	3	1	5	2,60	0,00	8,50	2,56	0	0,00
I3	1	3	1	5	0,00	2,60	2,56	5,75	0	0,00
I4	1	7	1	4	39,50	15,80	8,68	5,67	16,56	10,79
I5	1	3	1	4	18,40	7,90	8,52	5,55	2,68	0,99
I6	1	6	1	3	5,30	15,80	8,19	5,66	5,23	4,83
IE7	2	8	1	3	2,60	15,80	7,76	5,63	0,27	0,42
S19	6	5	1	4	2,60	0,00	7,80	2,56	0	0,00
S20	6	3	1	4	2,60	2,60	8,12	5,45	0,40	0,33
S21	6	5	1	5	0,00	5,30	2,56	5,85	0	0,00
SE23	8	5	1	5	0,00	0,00	2,56	2,56	0	0,00
SE24	8	1	2	2	0,00	5,30	2,56	5,78	0	0,00
SE25	8	1	1	4	10,50	23,70	8,48	5,74	15,13	8,93
SE26	8	5	1	3	0,00	0,00	2,56	2,56	0	0,00
SE27	8	5	1	4	0,00	0,00	2,56	2,56	0	0,00
SI22	7	1	1	3	13,20	7,90	8,26	5,59	5,08	5,54
T28	9	5	1	4	15,80	21,10	8,32	5,66	6,63	5,91
T29	9	8	1	4	0,00	0,00	2,56	2,56	0	0,00
T30	9	3	1	3	5,30	5,30	2,70	5,85	1,72	1,84
T31	9	6	2	3	0,00	0,00	2,56	2,56	0	0,00
T32	9	7	1	4	2,60	0,00	8,50	2,56	0	0,00
T33	9	3	1	4	0,00	5,30	2,56	5,85	0	0,00
T34	9	3	2	4	21,10	10,50	8,60	5,60	6,14	4,67
T35	9	3	2	3	5,30	15,80	8,03	5,71	6,13	6,36
T36	9	3	1	4	0,00	10,50	2,56	6,36	0	0,00
T37	9	5	1	4	0,00	2,60	2,56	5,98	0	0,00
TS38	10	5	1	4	18,40	5,30	8,48	5,50	1,00	1,12
TS39	10	3	2	4	0,00	0,00	2,56	2,56	0	0,00

Características estructurales de la red social:

Matriz relaciones jóvenes comarca SWSS	Propiedades de la red	Densidad	6,4%
	Cohesión	Distancia	2,78
	Centralidad	Grado (In)	33,93%
		Grado (Out)	17,73%
		Cercanía (In)	5,917
		Cercanía (Out)	4,879
		Intermediación	14,84%
		Centralidad de flujo	9,32%

Fig. 9.2. Estructura de la red social “joven” (relaciones < de 10 años) de la Serranía SO Sevillana.



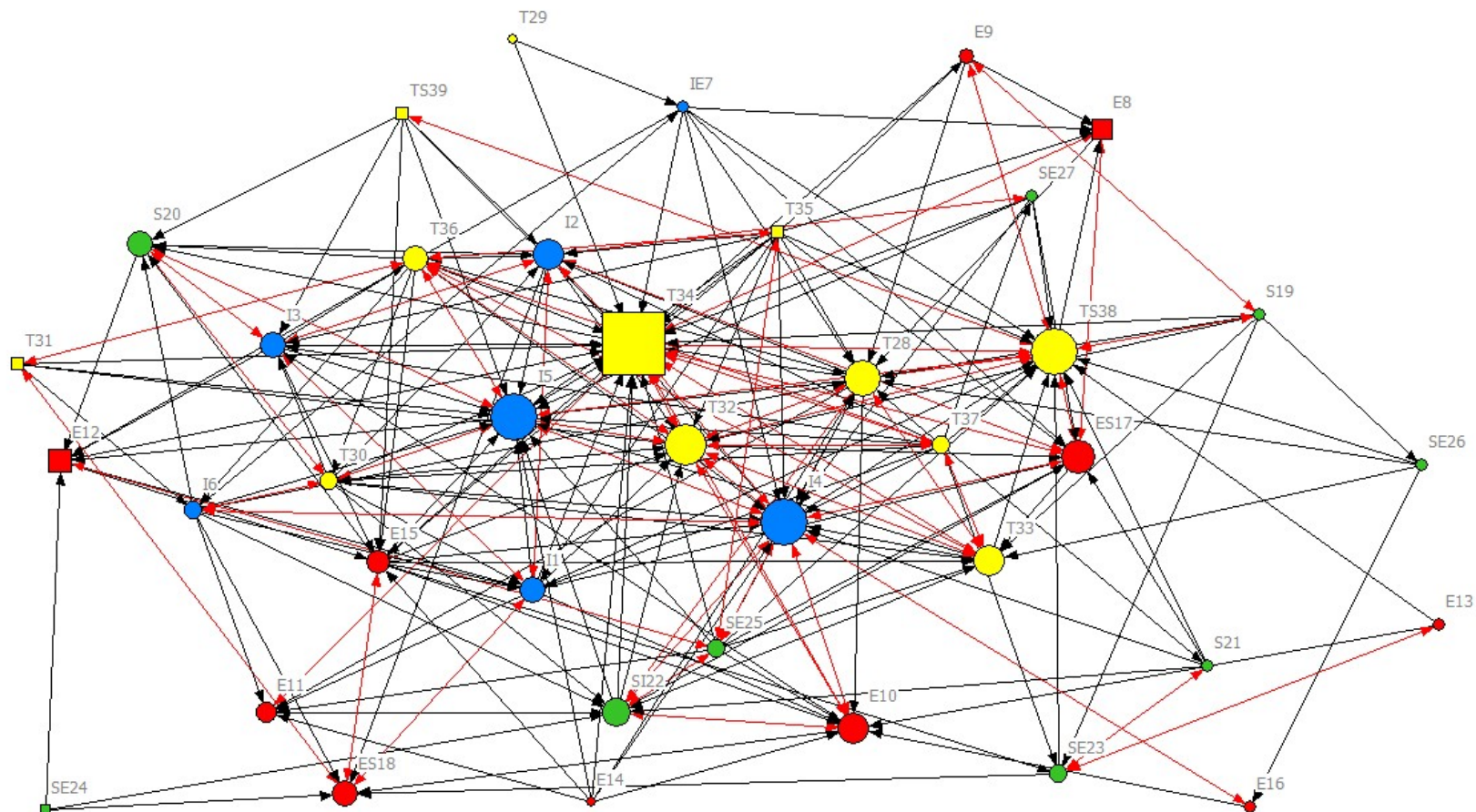
Leyenda: cuadrado: mujer; círculo: varón. Amarillo: actor principalmente de tipo técnico; Verde: actor social; Azul: actor institucional; Rojo: actor privado-económico.

10. El stock de capital social relacional individual

Se presentan a continuación los resultados correspondientes a la red de actores relevantes actuales, sin diferenciación de antigüedad de la relación.

ACTORES RELEVANTES EN LA RED SOCIAL DE LA COMARCA SSWS. 2015 (Indicadores-EGOS)															
ACTOR	Tipo de actor	Municipio	Sexo	Edad	Nº Citas	Grado de entrada (IN)	Grado de Salida (OUT)	Cercanía Entrada (IN)	Cercanía Salida (OUT)	Intermediación	Centralidad de Flujo		Nº Citas Confianza	Grado In Confianza	Grado Out Confianza
SE24	8	1	2	2	0	0,00	7,90	2,56	21,35	0,00	0,00		0	0,00	0,00
T31	9	6	2	3	2	5,30	15,80	37,26	19,59	0,72	1,53		0	0,00	5,30
E9	4	2	1	3	3	7,90	13,20	41,76	18,91	0,11	1,93		0	0,00	0,00
S20	6	3	1	4	8	21,10	13,20	51,35	18,91	1,03	1,55		1	2,60	5,30
E10	4	9	1	4	11	28,90	15,80	57,58	19,59	3,61	2,86		3	7,90	2,60
E13	4	5	1	4	1	2,60	7,90	29,23	18,54	0,10	0,52		1	2,60	2,60
I4	1	7	1	4	21	55,30	26,30	69,09	20,54	10,93	5,60		4	10,50	7,90
SE25	8	1	1	4	4	10,50	31,60	45,78	20,77	2,23	3,19		1	2,60	5,30
SE27	8	5	1	4	2	5,30	15,80	37,26	20,00	0,06	0,15		0	0,00	0,00
T36	9	3	1	4	8	21,10	34,20	48,10	21,23	5,55	5,92		2	5,30	5,30
T33	9	3	1	4	11	28,90	23,70	55,07	20,88	2,74	1,89		0	0,00	5,30
E11	4	1	1	4	6	15,80	5,30	50,00	18,10	0,13	0,58		0	0,00	2,60
IE7	2	8	1	3	2	5,30	18,40	32,20	19,59	0,88	1,83		1	2,60	5,30
S21	6	5	1	5	2	5,30	13,20	35,51	19,39	0,47	1,10		0	0,00	2,60
E16	4	7	1	3	2	5,30	5,30	42,70	17,76	0,15	0,59		1	2,60	2,60
T28	9	5	1	4	15	39,50	26,30	59,38	20,43	4,03	2,85		5	13,20	7,90
T30	9	3	1	3	5	13,20	28,90	43,68	20,32	1,15	1,67		2	5,30	7,90
E15	4	3	1	4	7	18,40	26,30	44,19	20,54	3,99	2,78		2	5,30	0,00
T32	9	7	1	4	17	44,70	26,30	64,41	21,11	4,38	2,11		3	7,90	7,90
I5	1	3	1	4	21	55,30	21,10	67,86	20,32	5,85	2,87		8	21,10	7,90
S19	6	5	1	4	2	5,30	21,10	40,86	19,90	3,56	5,77		0	0,00	2,60
I2	1	3	1	5	11	28,90	26,30	55,07	20,32	4,88	3,18		3	7,90	7,90
E8	4	4	2	3	6	15,80	7,90	51,35	18,01	0,06	0,83		0	0,00	2,60
ES18	5	6	1	4	8	21,10	7,90	49,35	18,91	2,87	3,59		1	2,60	2,60
T29	9	8	1	4	0	0,00	5,30	2,56	21,97	0,00	0,00		0	0,00	2,60
TS38	10	5	1	4	20	52,60	23,70	66,67	20,00	13,94	9,91		2	5,30	2,60
E14	4	3	1	3	0	0,00	18,40	2,56	24,68	0,00	0,00		0	0,00	5,30
I1	1	6	1	4	8	21,10	28,90	47,50	20,43	2,42	2,17	0	0,00	7,90	
I3	1	3	1	5	8	21,10	21,10	47,50	20,11	1,68	1,90	0	0,00	5,30	
TS39	10	3	2	4	1	2,60	18,40	40,43	19,90	0,64	0,74	0	0,00	0,00	
SI22	7	1	1	3	10	26,30	21,10	54,29	19,69	3,21	3,18	4	10,50	5,30	
E12	4	3	2	3	7	18,40	7,90	48,10	19,00	1,59	2,20	0	0,00	0,00	
T35	9	3	2	3	2	5,30	39,50	36,19	21,59	0,70	2,49	1	2,60	7,90	
SE26	8	5	1	3	1	2,60	10,50	29,46	18,91	0,11	1,51	0	0,00	5,30	
I6	1	6	1	3	4	10,50	26,30	44,71	20,00	3,50	4,97	1	2,60	5,30	
T37	9	5	1	4	4	10,50	39,50	47,50	21,84	6,33	4,95	2	5,30	7,90	
ES17	5	4	1	5	13	34,20	15,80	60,32	19,79	1,83	2,08	1	2,60	7,90	
SE23	8	5	1	5	5	13,2	10,5	40,86	18,81	3,71	5,38	2	5,30	2,60	
T34	9	3	2	4	29	76,3	28,9	80,85	20,88	14,68	7,42	15	39,50	7,90	

Fig. 10.1. Red social actual de actores relevantes.



Leyenda: cuadrado: mujer; círculo: varón. Amarillo: actor principalmente de tipo técnico; Verde: actor social; Azul: actor institucional; Rojo: actor privado-económico.

Fig. 10.2. Red social de actores de confianza (red de relaciones muy estrechas) presentes en la red de actores relevantes entrevistados.

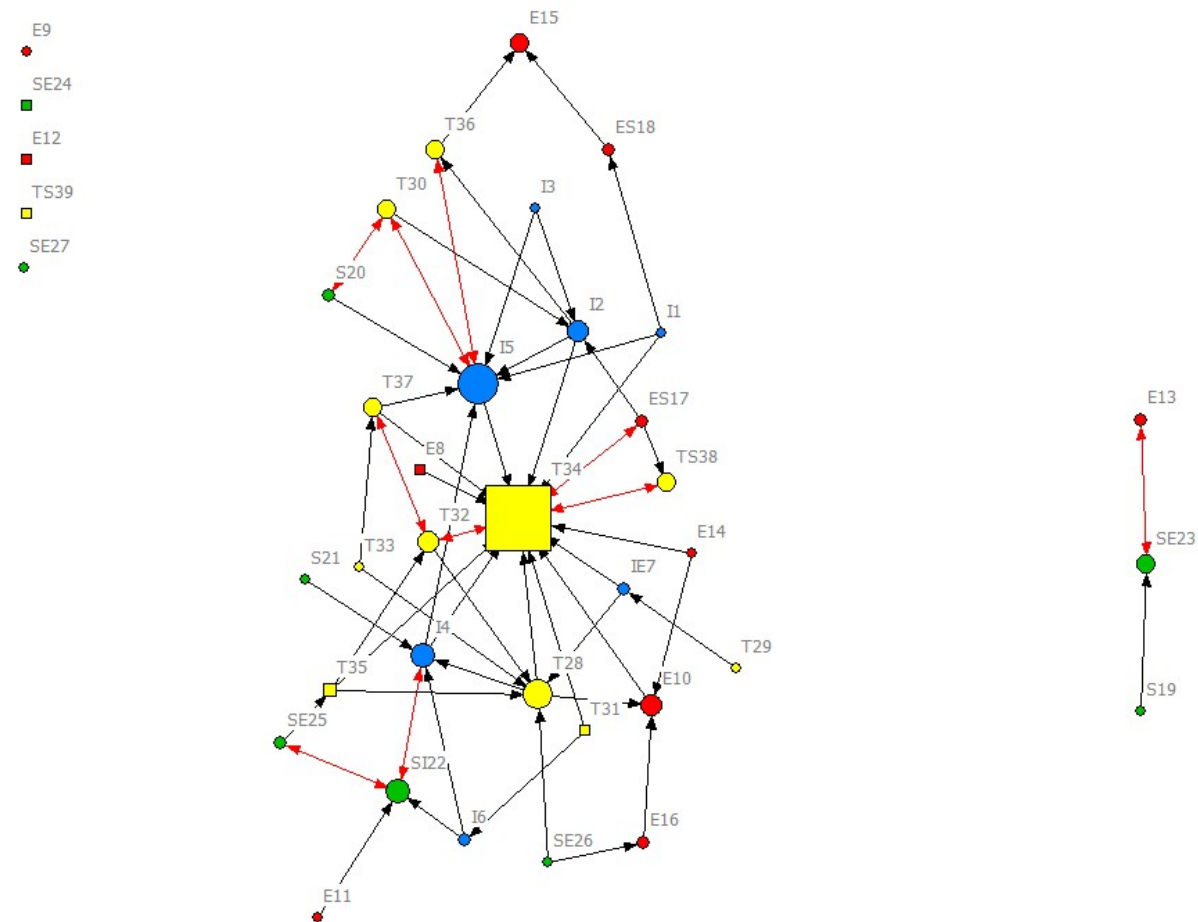
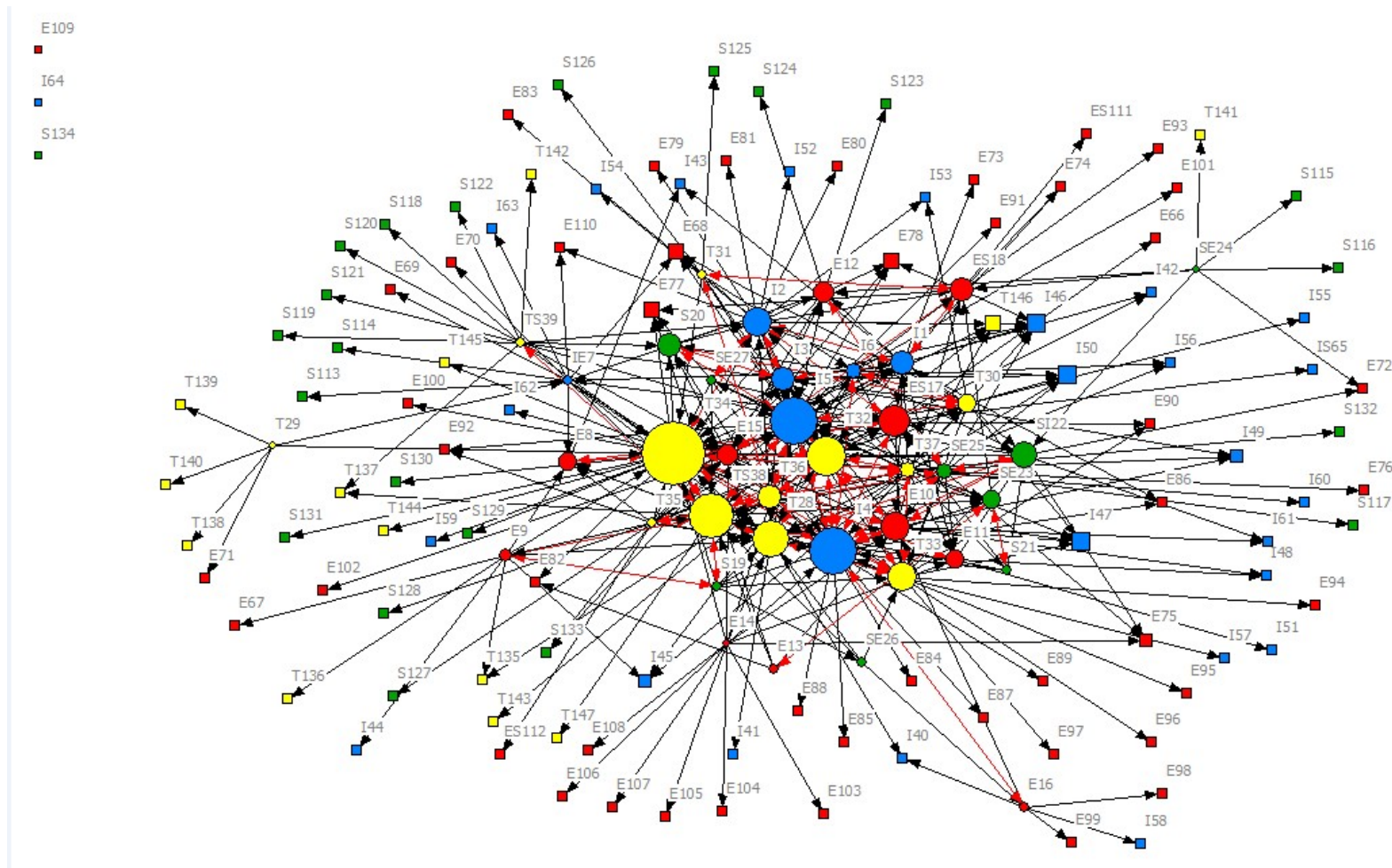


Fig. 10.3. Redes personales de los actores relevantes con otros actores “externos”



Los actores sociales mantienen relaciones diversas y muy variadas. El recoger las redes personales puede ser útil porque permite detectar, en algunos casos, otros actores que también son relevantes y de los que no se tenía conocimiento. En otros casos se trata de actores que sin ser especialmente relevantes sí pueden ser especialmente útiles en tanto que actores puente. El análisis sin embargo es bastante más complejo, puesto que solo se dispone de una, dos o más citas por parte de los actores entrevistados, y en todo caso formaría parte de enfoques de análisis de egoredes (a diferencia del enfoque sociocéntrico que aquí estamos aplicando). En todo caso, se ha llevado a cabo un pequeño análisis para calcular el nivel de prestigio (grado de entrada) de tales actores. A los actores se les ha pedido que indiquen cuáles, de la red social, son los actores con los que mantiene mayor confianza (elemento básico en el capital social). Se indica por tanto el grado de confianza que los actores de la red social (entrevistados) tienen con estos nuevos actores.

ALTERS DE LA COMARCA SSWS (Indicadores)								
Identif icador	Tipo de actor	Municipi o	Sexo	Nº Citas	Grado de entrada (IN)		Nº Citas Confianza	Grado In Confianza
I50	1	2	1	5	13,2		1	1,6
S128	6	1	1	1	2,6		0	0
I46	1	3	1	6	15,8		2	3,2
E68	4	14	1	4	10,5		1	1,6
E101	4	7	1	1	2,6		0	0
E98	4	7	1	1	2,6		0	0
E109	4	3	2	0	0		0	0
S131	6	3	2	1	2,6		0	0
E76	4	5	2	1	2,6		0	0
E82	4	3	1	2	5,3		0	0
S134	6	3	1	0	0		0	0
I62	1	1	1	1	2,6		0	0
S119	6	5	1	1	2,6		0	0
I57	1	8	1	1	2,6		0	0
I60	1	8	1	1	2,6		0	0
E106	4	3	1	1	2,6		0	0
T136	9	3	2	1	2,6		0	0
S116	6	19	2	1	2,6		1	1,6
E95	4	6	2	1	2,6		0	0
T139	9	3	2	1	2,6		1	1,6
S125	6	3	1	1	2,6		0	0
S127	6	1	2	1	2,6		0	0
E110	4	2	1	2	5,3		0	0
S113	6	7	1	1	2,6		1	1,6
E77	4	10	1	4	10,5		0	0
E88	4	3	1	1	2,6		0	0
S118	6	10	1	1	2,6		1	1,6
E90	4	10	1	2	5,3		0	0
I44	1	10	1	1	2,6		0	0
I40	1	10	1	2	5,3		0	0
T144	9	10	1	1	2,6		0	0
T145	9	10	1	1	2,6		0	0

(cont.)

ALTERS DE LA COMARCA SSWS (Indicadores)								
Identificador	Tipo de actor	Municipio	Sexo	Nº Citas	Grado de entrada (IN)		Nº Citas Confianza	Grado In Confianza
E86	4	3	1	2	5,3		1	1,6
T135	9	3	1	2	5,3		0	0
I42	1	4	1	2	5,3		0	0
E69	4	6	1	1	2,6		0	0
I48	1	11	1	2	5,3		1	1,6
I43	1	4	1	2	5,3		1	1,6
E70	4	5	1	1	2,6		0	0
ES111	5	2	1	1	2,6		1	1,6
T137	9	3	2	2	5,3		1	1,6
E94	4	10	1	1	2,6		0	0
T147	9	10	2	1	2,6		0	0
E66	4	6	2	1	2,6		0	0
I52	1	10	1	1	2,6		0	0
S114	6	7	1	1	2,6		0	0
S121	6	3	1	1	2,6		0	0
S124	6	3	2	1	2,6		1	1,6
E100	4	7	1	1	2,6		0	0
S132	6		1	1	2,6		0	0
E78	4	17	1	4	10,5		0	0
S133	6	3	1	2	5,3		0	0
T141	9	8	1	1	2,6		0	0
E74	4	16	1	2	5,3		1	1,6
E81	4	3	1	1	2,6		0	0
E91	4	10	1	1	2,6		0	0
E99	4	7	1	1	2,6		0	0
E104	4	3	1	1	2,6		1	1,6
E75	4	6	1	3	7,9		0	0
E102	4	7	1	1	2,6		0	0
I45	1	4	1	3	7,9		0	0
I64	1	1	1	0	0		0	0
E87	4	3	1	1	2,6		0	0
E73	4	10	1	1	2,6		0	0
E103	4	7	1	1	2,6		0	0
IS65	3	1	1	1	2,6		0	0
I56	1	8	1	2	5,3		0	0
S122	6	5	1	1	2,6		0	0
E84	4	3	1	1	2,6		0	0
I55	1	13	1	1	2,6		0	0
I47	1	5	1	5	13,2		1	1,6
I59	1	10	1	1	2,6		0	0
I58	1	5	1	1	2,6		1	1,6
I61	1	8	1	2	5,3		0	0
E105	4	3	1	1	2,6		0	0
E93	4	3	1	1	2,6		0	0
E97	4	6	1	1	2,6		0	0
T146	9	10	1	4	10,5		3	4,8

(cont.)

ALTERS DE LA COMARCA SSWS (Indicadores)								
Identificador	Tipo de actor	Municipio	Sexo	Nº Citas	Grado de entrada (IN)		Nº Citas Confianza	Grado In Confianza
E108	4	6	1	1	2,6		0	0
S130	6	5	2	1	2,6		0	0
T138	9	3	2	1	2,6		0	0
T140	9	8	2	1	2,6		0	0
S115	6	3	2	1	2,6		1	1,6
I54	1	12	1	1	2,6		0	0
T142	9	10	1	1	2,6		1	1,6
E80	4	5	1	1	2,6		0	0
I49	1	2	1	3	7,9		0	0
I41	1	1	1	1	2,6		0	0
S120	6	3	1	1	2,6		0	0
E71	4	15	1	1	2,6		1	1,6
ES112	5	5	2	1	2,6		0	0
E79	4	17	2	1	2,6		0	0
E96	4	6	1	1	2,6		0	0
E92	4	18	1	2	5,3		0	0
S123	6	5	1	1	2,6		1	1,6
S129	6	3	1	1	2,6		0	0
E83	4	3	1	1	2,6		0	0
E67	4	4	1	1	2,6		1	1,6
E85	4	5	1	1	2,6		0	0
E107	4	5	1	1	2,6		0	0
E72	4	7	1	2	5,3		0	0
S117	6	20	1	1	2,6		1	1,6
T143	9	10	1	1	2,6		0	0
I63	1	1	2	1	2,6		0	0
I53	1	3	2	2	5,3		0	0
S126	6	3	2	1	2,6		0	0
I51	1	10	1	1	2,6		1	1,6
E89	4	3	1	1	2,6		0	0

11. El stock de capital social no son solo relaciones: capacidades de los actores sociales

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

Fig. 11.1. Capacidad de liderazgo de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)

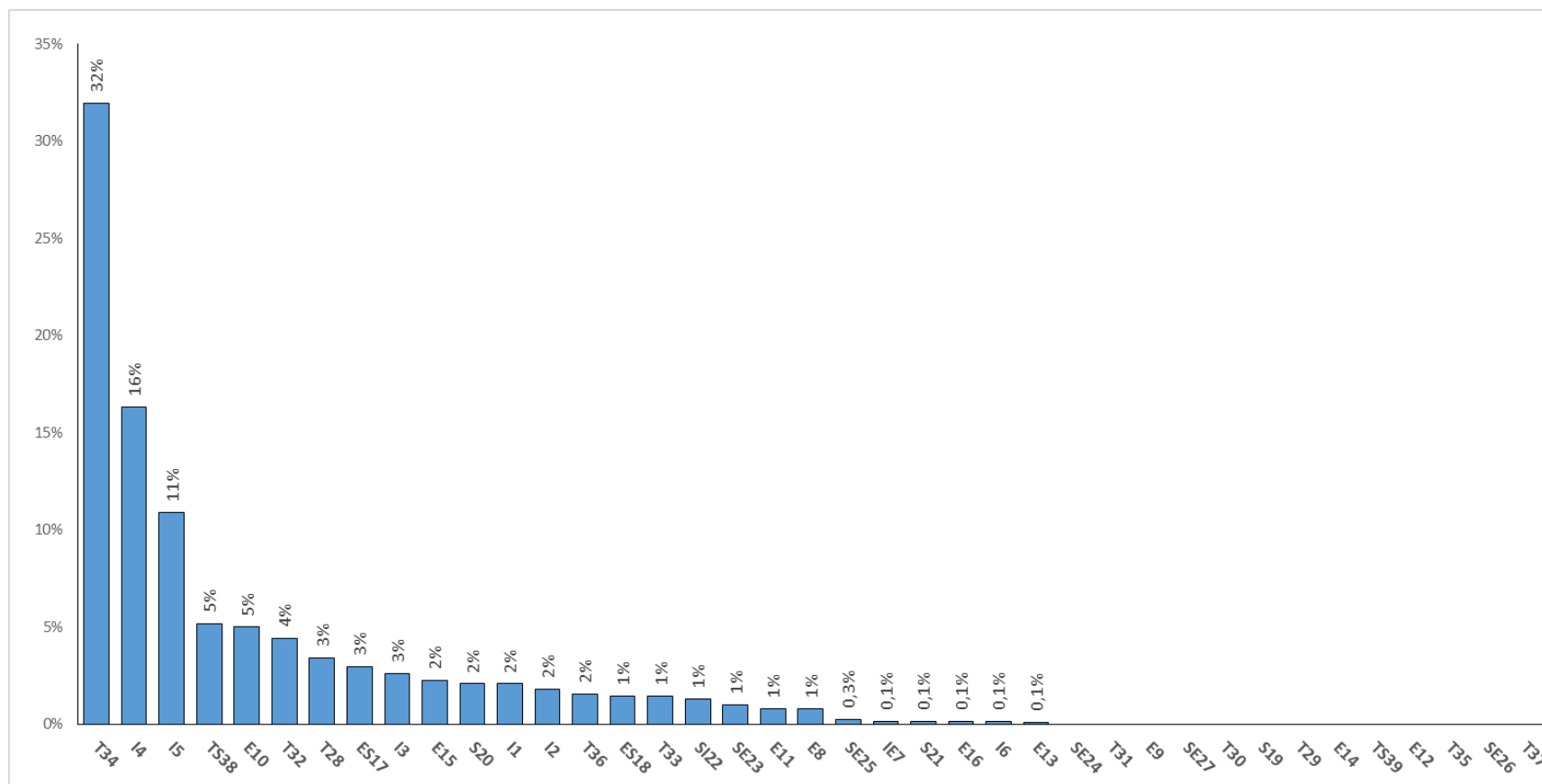


Fig. 11.2. Capacidad de innovación de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)

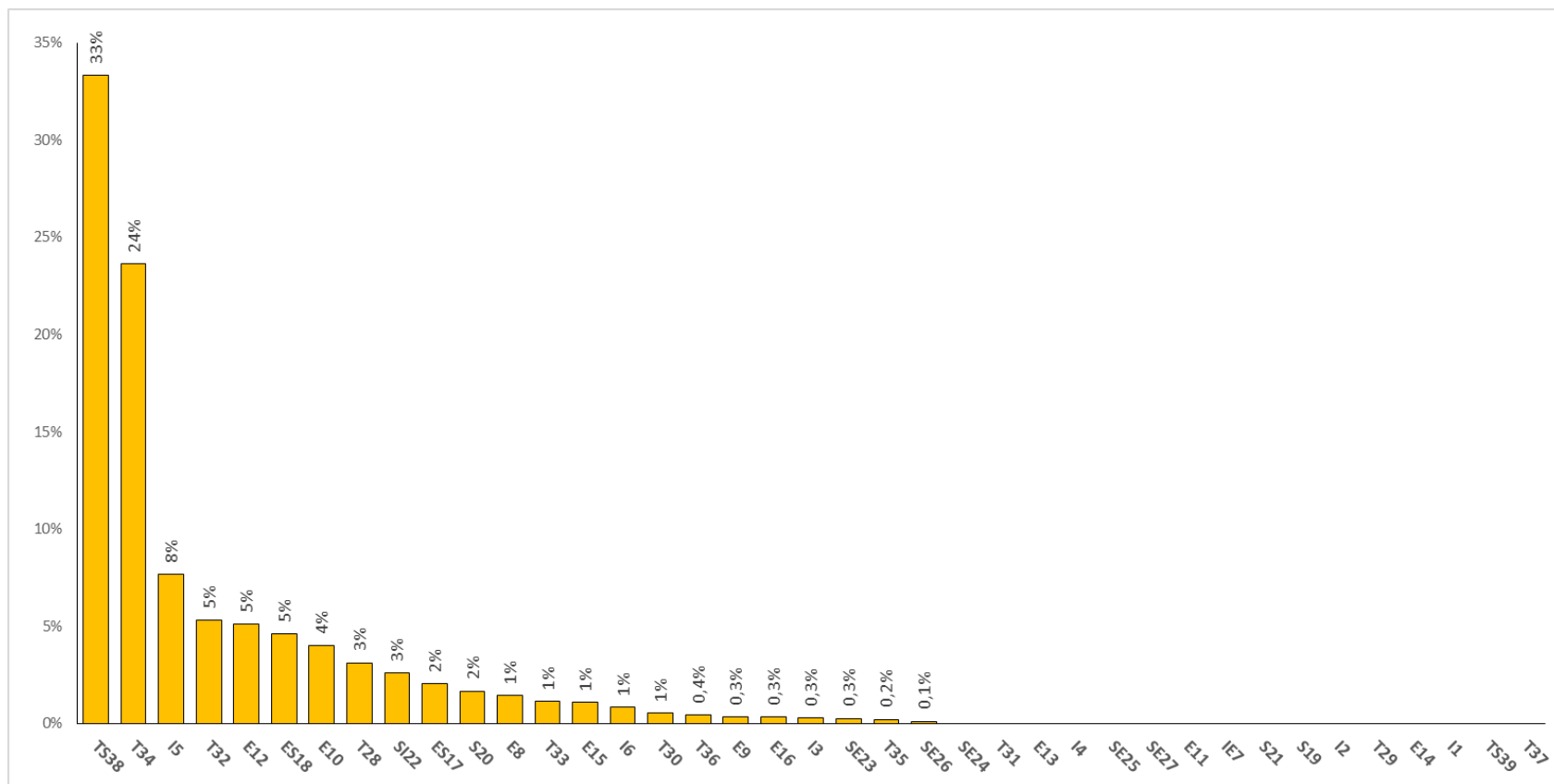


Fig. 11.3. Capacidad de comunicación de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)

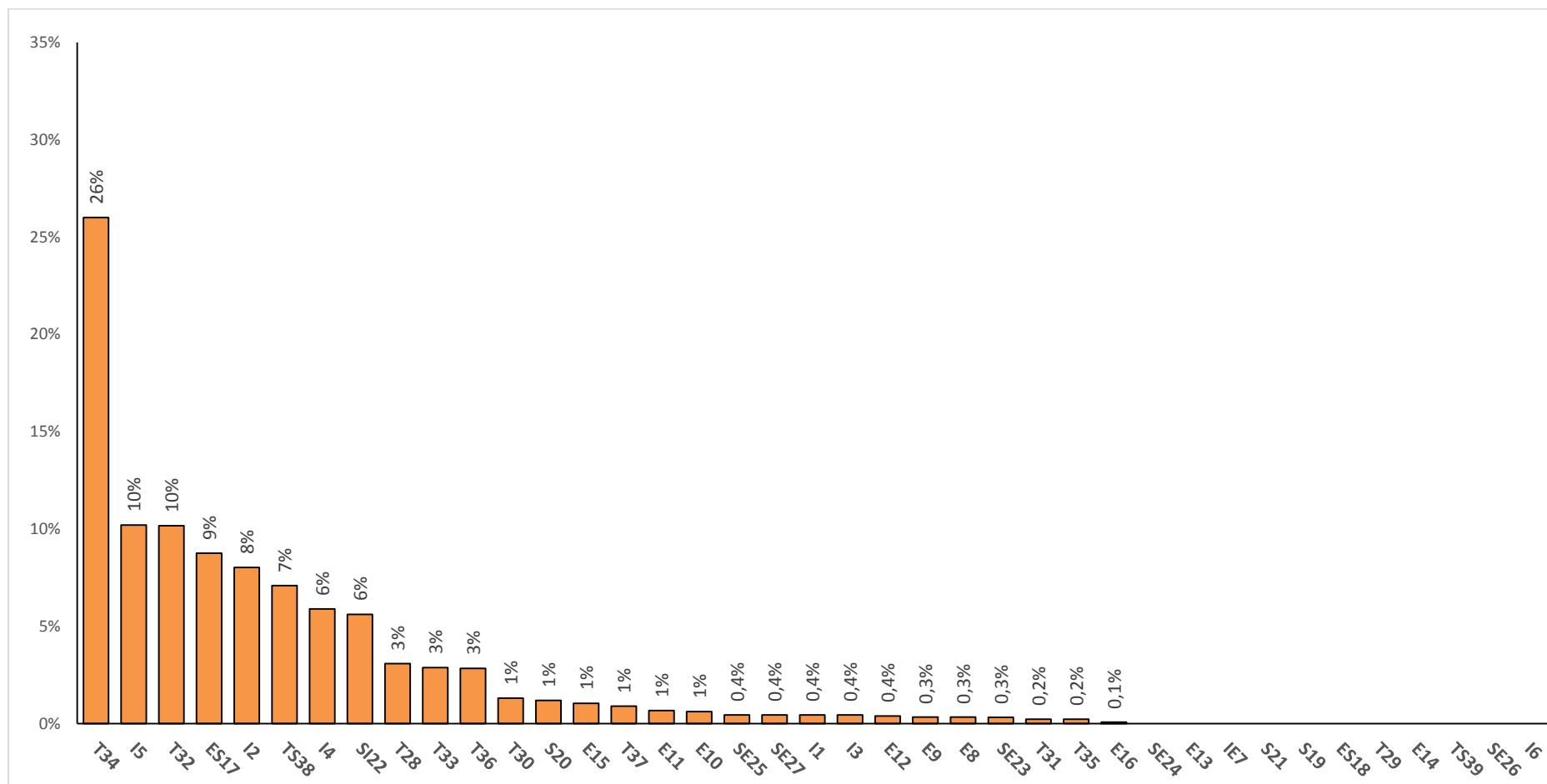


Fig. 11.4. Capacidad de “aconsejar” de los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)

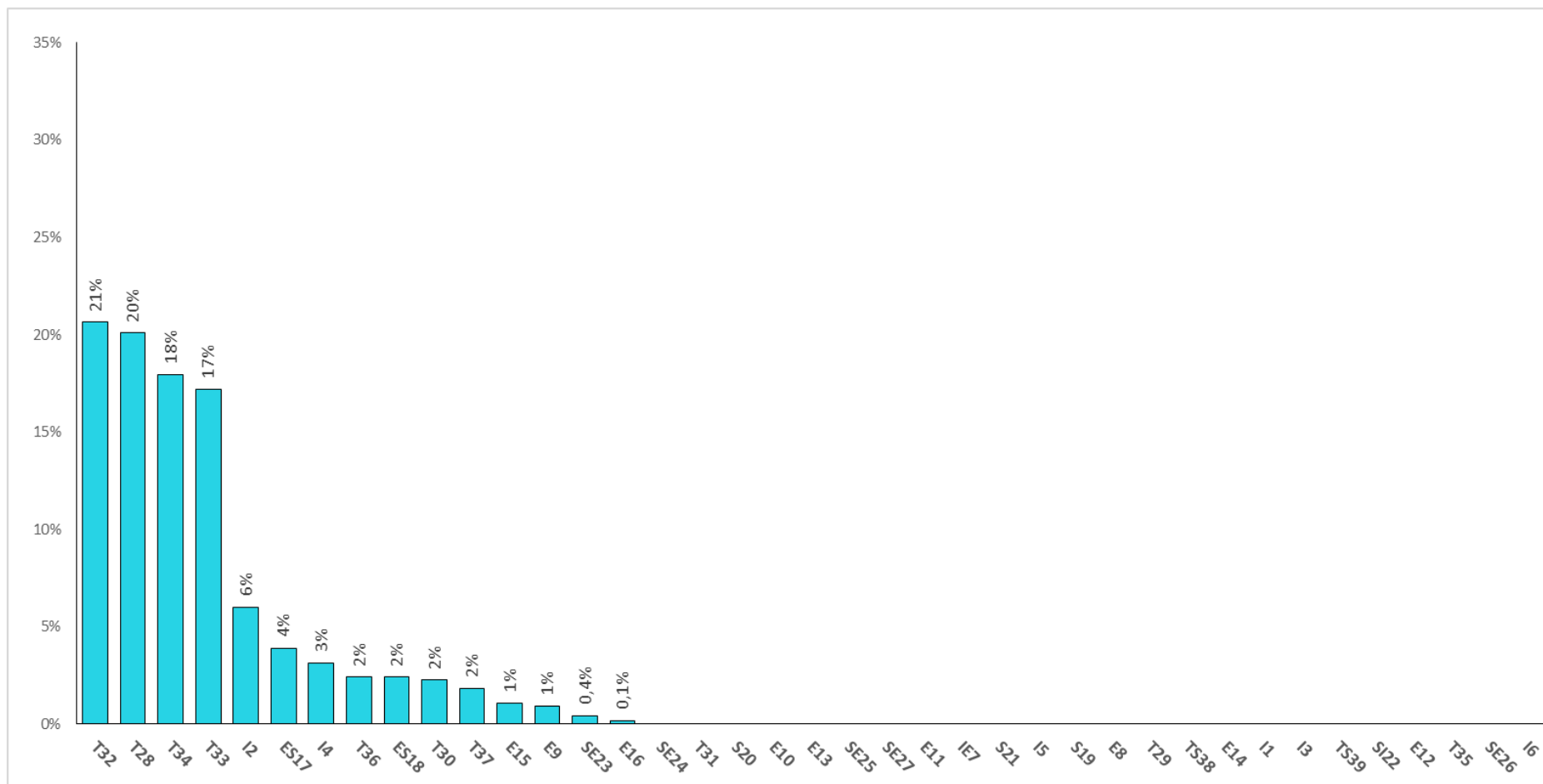


Fig. 11.5. Capacidad de actuar desde puestos relevantes para el desarrollo socioeconómico (según la percepción del resto de actores sociales)

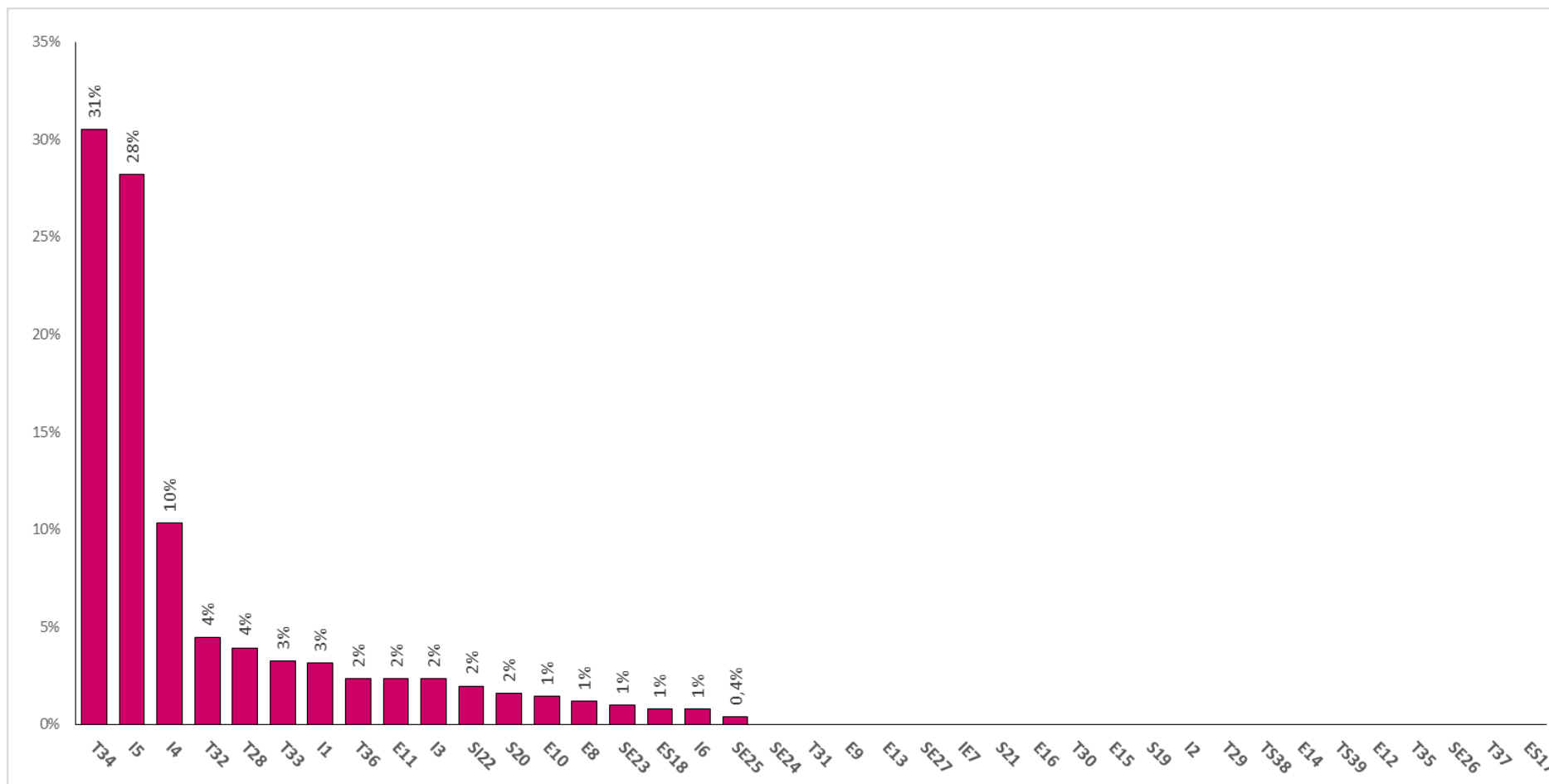
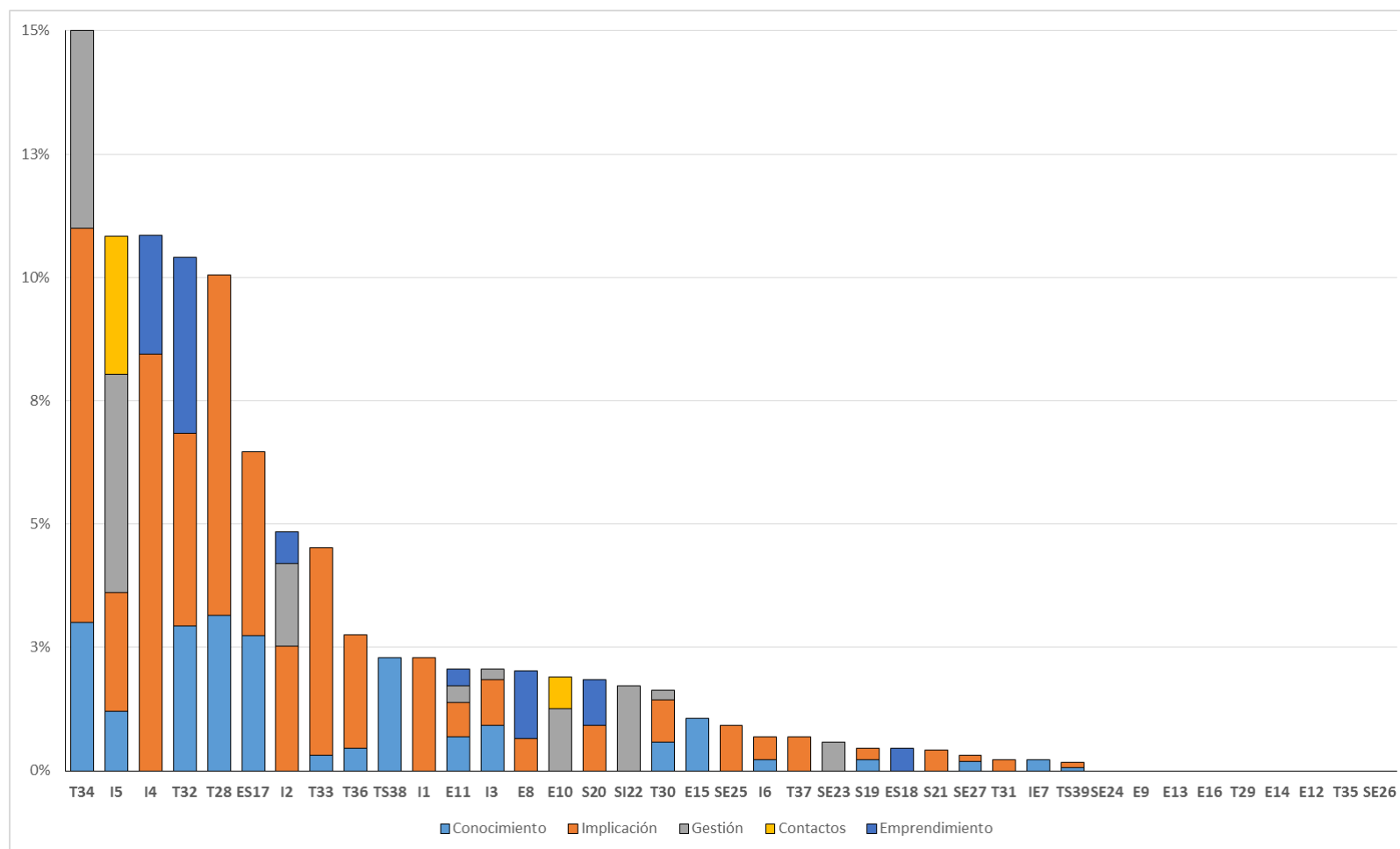
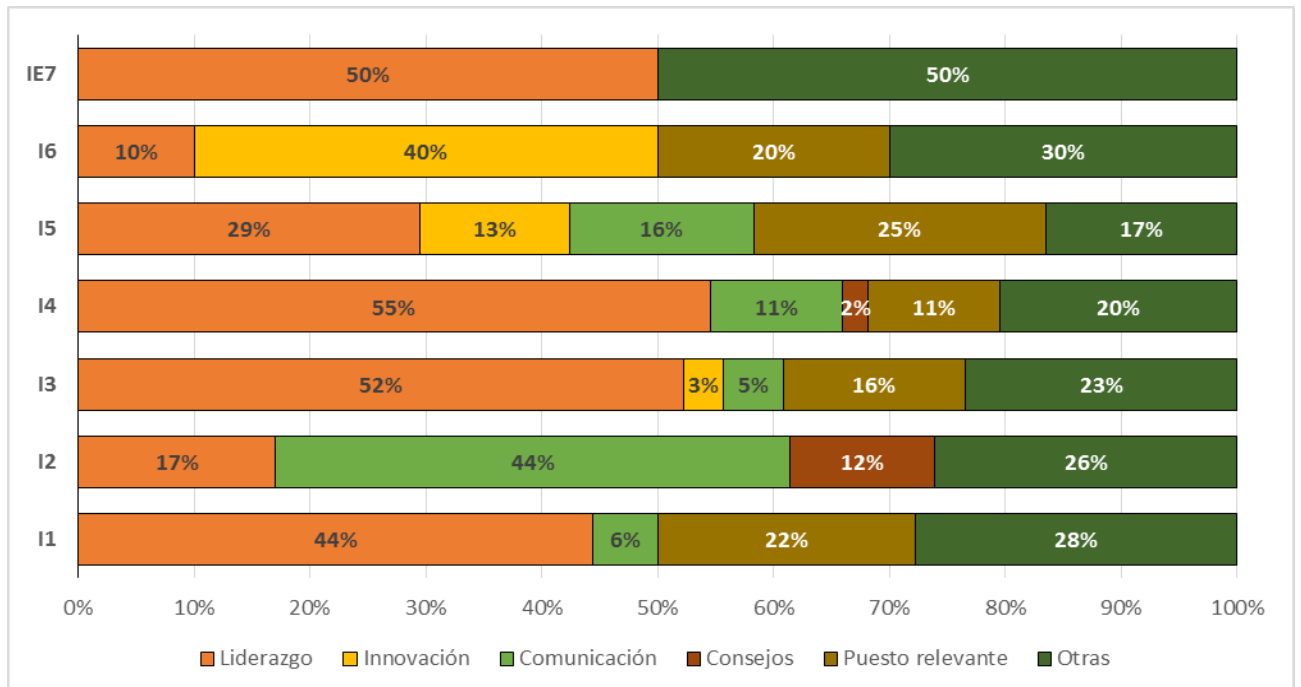
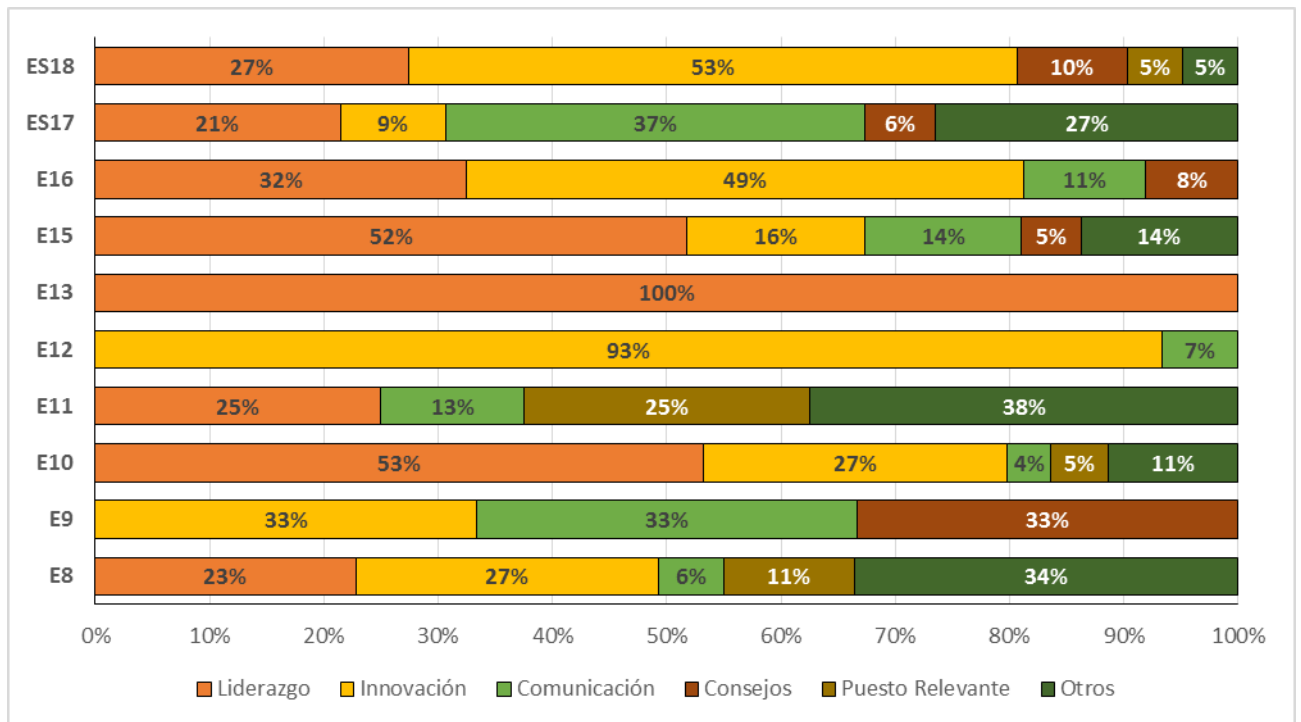
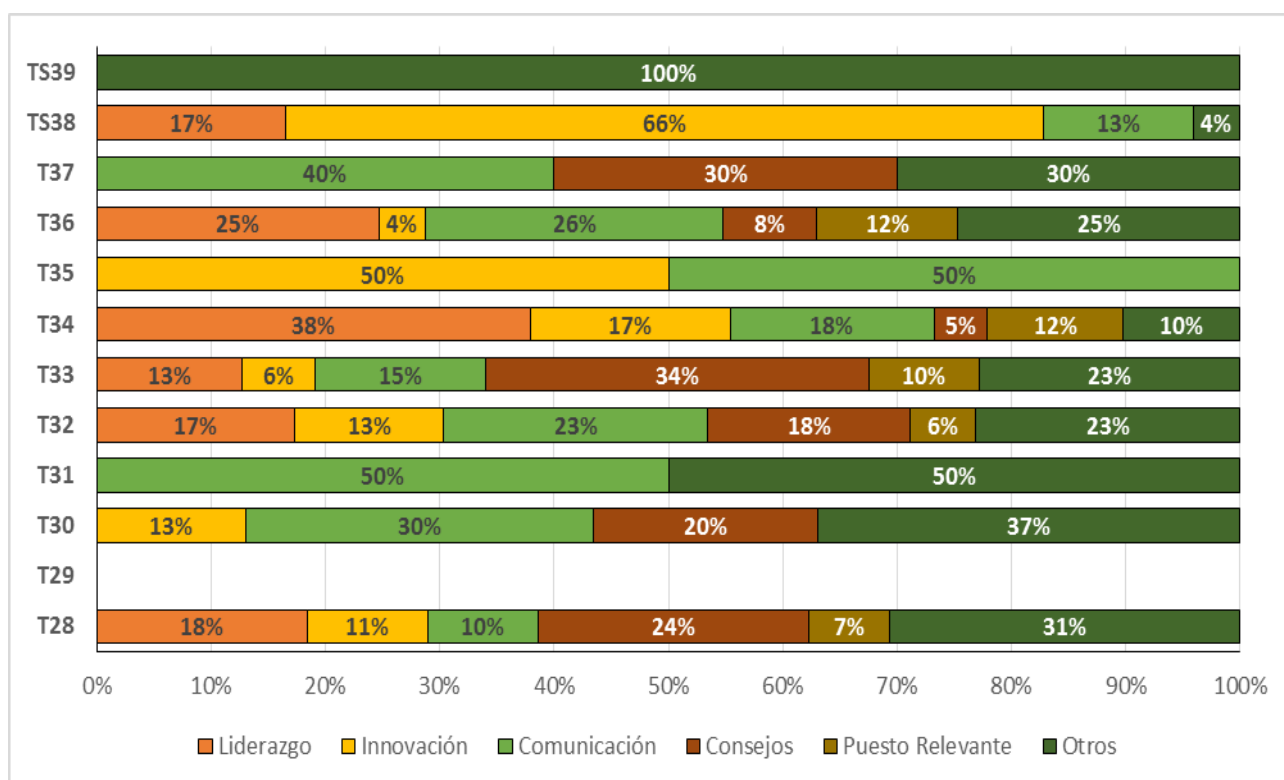
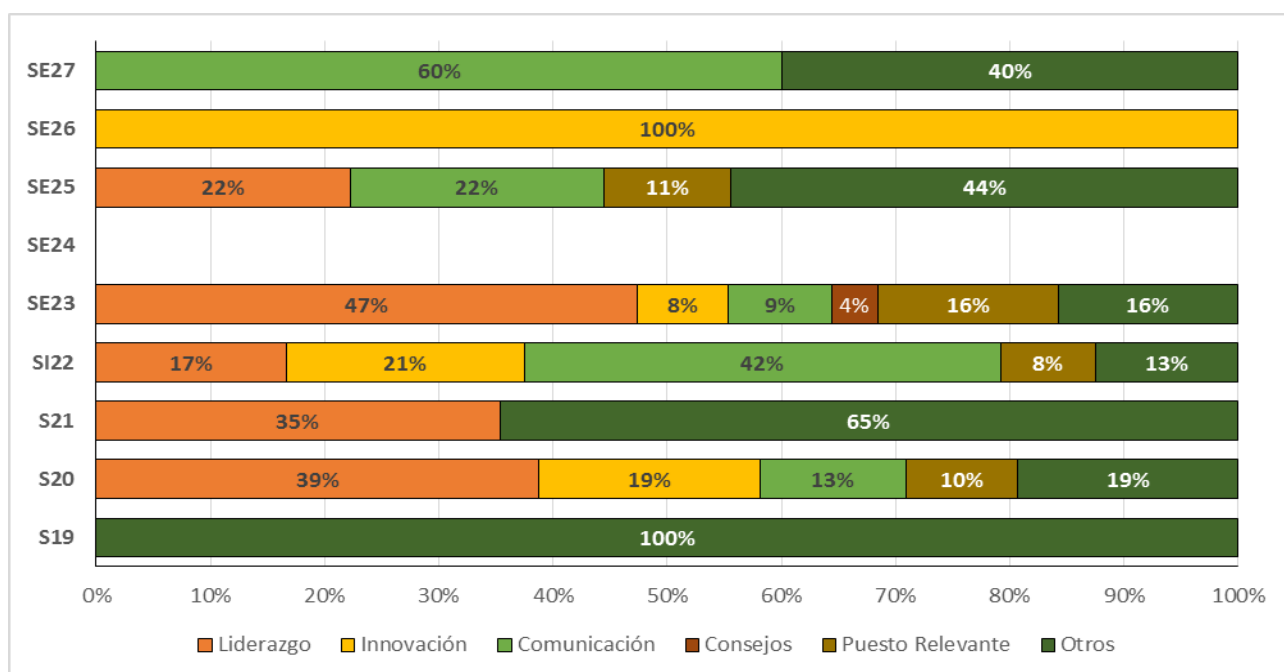


Fig. 11.6. Otras habilidades o capacidades reconocidas en los actores sociales (según la percepción del resto de actores sociales)⁶

⁶ Se incluyen conocimientos sobre cuestiones generales del desarrollo del territorio, implicación en los procesos de desarrollo, capacidad de gestión, disponibilidad de contactos relevantes y capacidad de emprendimiento individual.

Fig. 11.7. Distribución de las capacidades o habilidades percibidas por cada actor social (100% para cada actor)

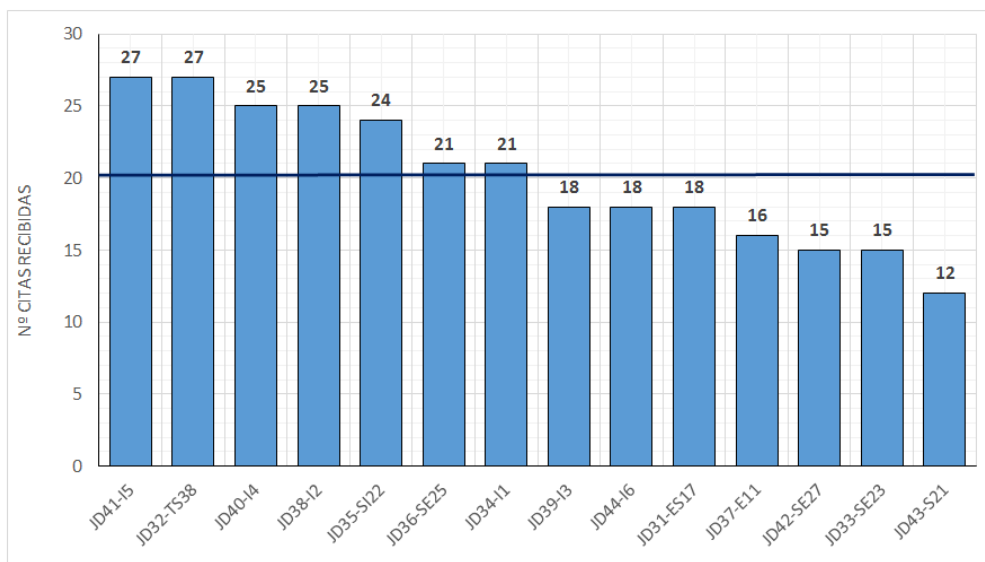




12. Los miembros del GDR: ¿actores sociales relevantes?

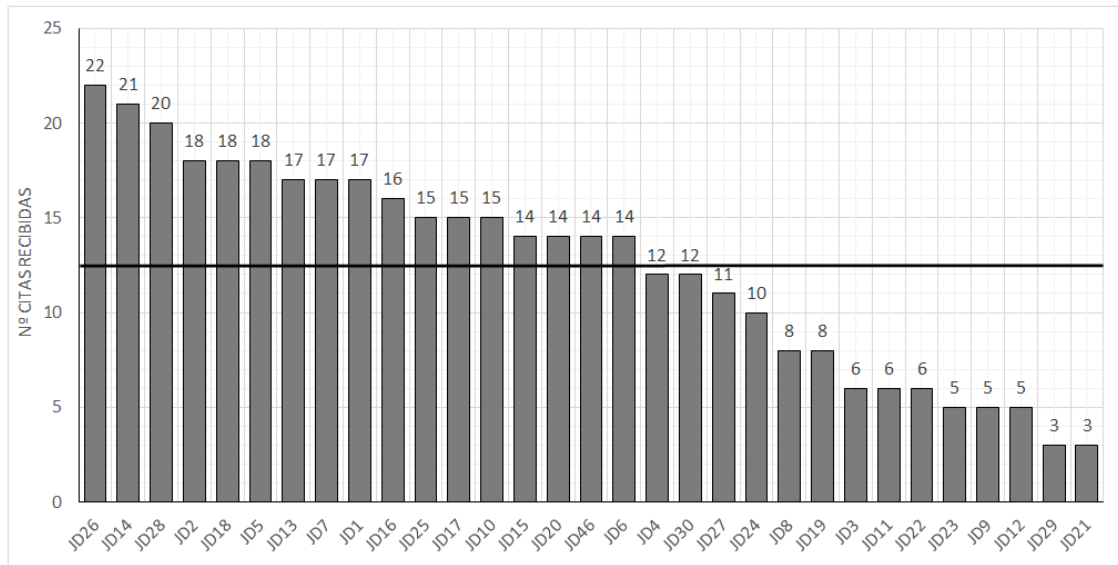
A continuación se presentan los resultados obtenidos sobre el grado de conocimiento de los miembros del GDR, en particular los que forman parte de la Junta Directiva (algunos de los cuales ya habían sido definidos como actores relevantes, pero no todos). El objetivo es definir en qué medida estos actores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

Fig. 12.1. Grado de conocimiento de los miembros de la Junta Directiva de LEADER-PRODER, que han sido entrevistados como actores relevantes (Media = 20,14), y “nivel de prestigio” (grado de entrada, en Tabla).



ID	Nº Citas	Grado Entrada (IN)
JD41-I5	27	37,70
JD32-TS38	27	39,10
JD40-I4	25	36,20
JD38-I2	25	36,20
JD35-SI22	24	34,80
JD36-SE25	21	30,40
JD34-I1	21	30,40
JD39-I3	18	26,10
JD44-I6	18	26,10
JD31-ES17	18	26,10
JD37-E11	16	23,20
JD42-SE27	15	21,70
JD33-SE23	15	21,70
JD43-S21	12	17,40
SUMA	282	407,10
	Media citas	Media ARS
	20,14	29,08
	Desv.Tip	Desv.Tip
	4,87	6,90

Fig. 12.2. Grado de conocimiento de los miembros de la Junta Directiva de LEADER-PRODER, que no han sido entrevistados como actores relevantes (Media = 12,42), y “nivel de prestigio” (grado de entrada, en Tabla).



ID	Nº Citas	Grado Entrada (IN)
JD26	22	31,90
JD14	21	30,40
JD28	20	29,00
JD2	18	26,10
JD18	18	26,10
JD5	18	26,10
JD13	17	24,60
JD7	17	24,60
JD1	17	24,60
JD16	16	23,20
JD25	15	21,70
JD17	15	21,70
JD10	15	21,70
JD15	14	20,30
JD20	14	20,30
JD46	14	20,30
JD6	14	20,30
JD4	12	17,40
JD30	12	17,40
JD27	11	15,90
JD24	10	14,50
JD8	8	11,60
JD19	8	11,60
JD3	6	8,70
JD11	6	8,70
JD22	6	8,70
JD23	5	7,20
JD9	5	7,20
JD12	5	7,20
JD29	3	4,30
JD21	3	4,30
Suma	385	557,6
	Media citas	Media ARS
	12,42	17,99
	Desv.Tip	Desv.Tip
	5,58	8,10

13. La intermediación en las redes personales

1. El concepto de *brokerage*: intermediación en las redes personales

1.1. Idea básica de la intermediación en la red personal

La clave en el funcionamiento de las redes sociales es que existan relaciones entre los actores. Cuando estas relaciones o bien no están presentes, o bien éstas son débiles, la red social tiende a estar menos cohesionada y a ser menos eficaz desde el punto de vista de los procesos de desarrollo que exigen de la cooperación entre actores.

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

En la red social de un territorio los actores tienden a estar organizados, aunque sea de manera informal, formando grupos o colectivos. Estos colectivos pueden ser desde los actores de un municipio, hasta aquellos que tienen una determinada característica (actores institucionales, empresarios, etc.), e incluso aquellos que ocupan posiciones más centrales y que cuentan con mayor (élites) o menor prestigio en la red social. Una de las dudas que surge en el análisis de redes sociales es cómo se relacionan esos colectivos, aspecto que también es fundamente en las estrategias de desarrollo territorial, en las que uno de los elementos básicos es la integración entre actividades y colectivos, así como la articulación entre los actores sociales de los diferentes territorios. En las redes sociales habitualmente tales relaciones se establecen a partir de una serie de actores clave, que por razones diferentes tienen conexiones con actores de diferentes colectivos. Son actores privilegiados y a la vez estratégicos en el desarrollo.

Es evidente que es estratégico detectar a esos actores que son capaces de intermediar y constituirse en puentes en las relaciones entre diferentes grupos o subgrupos. Aquellos actores que tienen una elevada capacidad de intermediación no solo son estratégicos en el funcionamiento de la red social, sino que también son (o tienden a ser) más poderosos, al menos en términos de control de los flujos de relaciones. La capacidad de intermediación entre grupos o subgrupos diferentes depende de muchos factores, como las características personales (capacidad de liderazgo, empatía con su entorno, etc.), la formación, la trayectoria profesional o el tiempo que el actor en cuestión está operando en la red social. Todos estos factores influyen, en mayor o menor medida según los casos. Desde el punto de vista de las redes sociales, un factor decisivo, incluso en el propio funcionamiento de la propia red social, es la cantidad de actores con capacidad de intermediación. Es decir, cuanto mayor sea el número de actores con elevada capacidad de intermediación, mayores son las alternativas de relación para los miembros de la red social.

Un elevado número de actores con elevada capacidad de intermediación hace a una red mucho más consistente y sólida, con mayor potencial en cuanto a flujos de relaciones entre sus miembros, en este caso especialmente entre los miembros de cada uno de los subgrupos. A la inversa, cuanto menor sea el número con elevada capacidad de intermediación, menores son las alternativas que los actores tienen para comunicarse, y menores tienden a ser los flujos de relaciones entre los diferentes subgrupos. Por lo tanto, un reducido número de actores con elevada capacidad de intermediación implica una elevada dependencia de los flujos de relaciones sobre esos actores; si éstos desaparecen el riesgo de que las relaciones entre los actores se vean negativamente afectadas es, evidentemente, muy elevado. Obviamente es igualmente negativo que en una red social no existan actores con elevada capacidad de intermediación o que estos tengan una capacidad muy reducida. En estos casos estamos ante redes sociales que favorecen poco la difusión de información y, en su caso, de los procesos de desarrollo en el territorio. Se trata de situaciones en las que los diferentes grupos o colectivos trabajan de manera casi independiente, con un elevado desconocimiento mutuo, y donde las estrategias de cooperación están casi condenadas al fracaso, al menos a corto plazo. En estas situaciones los responsables obviamente han de establecer y mejorar de manera muy significativa los puentes entre los diferentes colectivos. Esto es válido siempre que se considere que la cooperación entre esos colectivos es un ingrediente importante en las estrategias de desarrollo, como al menos así se estableció en los fundamentos del desarrollo territorial desde sus inicios.

Este apartado se dedica a analizar la capacidad de intermediación de los actores en la red social, diferenciando varios colectivos en función de dos grandes criterios, el tipo de actividad principal del actor y la posición del actor en la red social en cuanto a su nivel de prestigio. Detalles sobre estas cuestiones se explican en el apartado siguiente.

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

En este análisis de la red social se trabaja con dos tipos de criterios, cada uno de ellos con su propia fundamentación. En primer lugar se el tipo de actividad principal del actor en cuestión, teniendo en cuenta su inserción en la red social. Este es un aspecto complejo que exige para su tratamiento de una cierta simplificación. Efectivamente un actor social justifica su presencia a partir de diferentes funciones o actividades. Así por ejemplo, un alcalde (actor institucional), es alcalde en su municipio, está probablemente presente en el grupo de desarrollo rural en representación de su municipio o del colectivo de alcaldes, y es posible que participe en otras actividades en función de su condición de alcalde. Hasta aquí es evidente que tiene una función clara como actor institucional. Sin embargo, con frecuencia alcaldes, o concejales, tienen también una presencia en la red social en tanto que actores sociales (vínculos fuertes a alguna organización de tipo social) o, lo que es más frecuente, gestionan sus propias actividades económicas, empresas o explotaciones. En este caso estaríamos ante un actor en el que confluyen tres actividades, la institucional, la privada o económica, y la de tipo social.

No obstante lo anterior, para analizar el papel que este actor tiene en la red social hemos de asumir una cierta simplificación reteniendo la actividad principal por la cual el actor es considerado como relevante en la red social, en este caso su actividad institucional. Esta simplificación no tiene implicaciones graves en cuanto al análisis de redes sociales por cuanto habitualmente la actividad principal que justifica la presencia del actor en la red social destaca sobre las demás, siendo excepcionales los casos en los que un actor tiene un doble papel en el que ambos tipos de actividades tienen la misma importancia. Por tanto, para organizar la información y poder llevar a cabo una primera aproximación al análisis de la red social se trabaja con la restricción de asignar cada actor a uno de los cuatro grandes grupos de actividades, institucionales, económicos, sociales y técnicos.

El primero de los colectivos está relativamente bien identificado, e incluye aquellos actores con dedicación importante a las cuestiones públicas, principalmente alcaldes y concejales. El segundo de los colectivos incluye principalmente empresarios, agricultores y, en su caso, pescadores, es decir, aquellos actores que son considerados relevantes por su actividad empresarial (de lo cual puede incluso derivarse su participación en órganos de representación empresarial o agraria, pero siendo manteniendo su actividad privada como la principal). El tercero de los colectivos incluye principalmente actores vinculados a organizaciones de tipo social, entendiendo por tal un ámbitos muy variados que van desde las asociaciones de amas de casa, hasta las asociaciones culturales, musicales, así como, en su caso, cualquier tipo de organización de tipo ambientalista. Es frecuente que estas organizaciones tengan un carácter formal, pero como es habitual en el análisis de redes sociales no se establecen restricciones en este sentido, porque la esencia de la red social es la participación en la misma de actores individuales y no el atributo formal que cada uno de estos actores tenga (por ejemplo cargo formal). Por último el cuarto de los colectivos está también relativamente bien definido, por cuanto en él se incluyen aquellos actores que desarrollan funciones técnicas en su actividad diaria. A la hora de definir a los actores relevantes en la red social ya hay implícitos una cierta restricción, de manera que en este caso los técnicos que aquí están presentes son aquellos que o bien están directamente vinculados a instituciones u organizaciones dedicadas al desarrollo territorial (agencias de desarrollo, grupos de desarrollo rural) o al desarrollo económico (técnicos o gerentes de empresas, técnicos en cámaras de comercio u otras organizaciones de tipo económico). En estos casos intentamos diferenciar la labor propiamente técnica y de gestión de aquella otra vinculada a la toma de decisiones y/o representación de la organización. Así por ejemplo los técnicos y gestores en los grupos de desarrollo rural entrarían en este colectivo, al igual que los agentes de desarrollo local. Allí donde puedan estar presentes, se incluirían aquí los técnicos de cámaras de comercio, y en casos casi excepcionales aparecen gerentes de empresa (siempre que no sea el dueño o el responsable de la toma de decisiones, en cuyo caso sería considerado como actor económico) que son considerados como técnicos (caso de cooperativas).

Por lo tanto, un primer criterio a aplicar es la diferenciación entre estos cuatro grandes colectivos, y en esta sección se analiza la intermediación existente entre ellos y el papel que pueden tener determinados actores individuales.

Pero es sabido que los actores sociales no se organizan y funcionan solo en función de las similitudes en su actividad. Los estudios sobre análisis de redes sociales han puesto de relieve

durante décadas el papel fundamental que tiene la posición social, de manera que, como ocurría en el caso anterior, pero trasladándolo a este caso, los actores sociales tienden a relacionarse más con sus iguales o similares con que con sus diferentes. La posición social es un concepto complejo y que depende de muchos factores. El análisis de redes sociales nos permite sin embargo llevar a cabo una aproximación a la posición de los actores en la red social, que aquí se ha simplificado e identificado con el nivel de prestigio del actor en la red social (que algunos autores identifican con el grado de poder que ese actor tiene en la red social).

A partir por tanto de la posición (nivel prestigio) de cada actor en la red social de actores relevantes (concepto que se ha introducido y con el que se ha trabajado en apartados previos) se han definido cuatro grandes colectivos. En primer lugar, los actores que constituyen la élite, constituida por aquellos actores que claramente han sido reconocidos y valorados positivamente por el resto de actores relevantes y con los que se mantiene relación, no necesariamente frecuente (pero sí a los que en todo caso se tiene acceso directo). En segundo lugar se incluyen actores que ocupan posiciones medias, es decir, que son reconocidos como relevantes y con los que se mantiene relación o a los que se tiene acceso, pero en comparativamente menor medida que con los anteriores. En tercer lugar tendríamos actores con niveles de prestigio reducidos o bajos y, por lo tanto, o bien son pocos los actores que mantienen relación con estos, o bien aun pudiendo ser muchos aquellos ocupan a su vez relaciones poco relevantes, incluso marginales, en la red social. Por último, el cuarto colectivo de actores incluye aquellos que, pese a haber sido definidos previamente como relevantes (preselección a partir de los informadores clave, en este caso el grupo de desarrollo rural), el resto de actores entrevistados o bien los consideran poco relevantes, o mantienen con ellos pocas o nulas relaciones. Con frecuencia aquí se incluyen actores que ocupan posiciones totalmente marginales en la red social, e incluso algunos pueden aparecer completamente aislados.

Ha de recordarse que para esta clasificación de los actores sociales en función de su posición o nivel de prestigio en la red social el criterio que se está tomando es la consideración o relación que mantiene el resto de actores relevantes incluidos en la red social. Obviamente también los actores con posiciones marginales tienen sus propias redes de relaciones, pero lo que ponen de manifiesto los indicadores relacionados con el prestigio en la red social es en qué medida el actor en cuestión es reconocido por el resto. Dado que aquí se trabaja con una red social que, de entrada, está constituida por actores relevantes en el territorio, el que un actor ocupe posiciones centrales o, en el otro extremo, marginales, en cuanto a su nivel de prestigio, es un hecho muy significativo, porque estamos ante la red de actores fundamentales en los procesos de desarrollo del territorio.

Aunque estaba implícito en lo señalado anteriormente, el trabajar con el criterio de niveles de prestigio (o posición social) es muy significativo de cara a los procesos de desarrollo, porque las relaciones tienden a ser más fluidas y consistentes entre los actores que constituyen las élites, pero disminuyen tanto dentro como desde cada uno de los subgrupos a medida que sus niveles de prestigio descienden. Por lo tanto si el nivel de cohesión y fluidez de las relaciones es elevado entre las élites, parece lógico pensar que en el colectivo de actores con posiciones marginales, con niveles muy bajos (o nulos) de prestigio las relaciones entre ellos sean

igualmente escasas, por su posición marginal en la red social, y que las reducidas relaciones que mantienen tiendan a ser con actores de mayor prestigio y mejor posicionados en la red social. Eso es precisamente lo único que les asegura jugar un cierto papel en la red social.

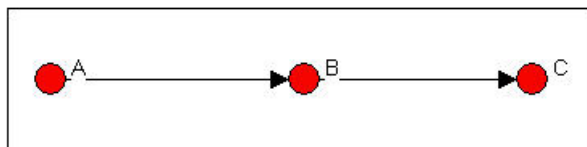
Por lo tanto, de lo anterior se deduce que las relaciones entre estos cuatro grandes colectivos pueden tener un carácter estratégico dado que aquellos con niveles medios, bajos o muy bajos tienden a ser actores peor conectados. Si el objetivo de las estrategias de desarrollo es la cooperación entre actores y la creación de procesos inclusivos es evidente que han de tenderse puentes a esos actores con niveles muy bajos o bajos de prestigio, más aislados, porque de lo contrario se corre el riesgo de aumentar la fractura social entre estos colectivos, y sobre todo entre las élites y el resto de actores.

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

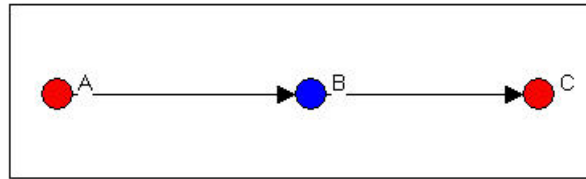
2. Las cinco funciones de intermediación en las redes sociales personales

Hasta aquí se ha comentado que los actores sociales se organizan de manera informal en colectivos en función de criterios diversos (tipo de actividad predominante o nivel de prestigio en la red social, a los que puede añadirse, aunque no se ha incluido en esta fase del análisis, la pertenencia a municipios). Por lo tanto, una cuestión clave, también de cara a los procesos de desarrollo, es qué colectivos pone en relación el actor en cuestión.

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

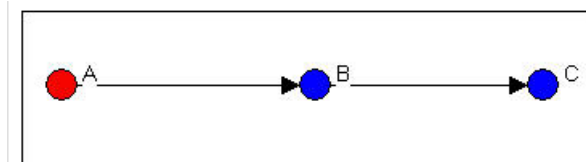


Otra posibilidad es que el actor B pertenezca a un colectivo diferente (ej. técnico), como podemos ver en la siguiente figura.



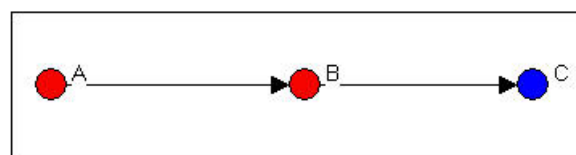
En este caso a la función que desarrolla el actor intermediario (B), por ejemplo un gerente, se le denomina **consultor**. Su función aquí es poner en contacto o facilitar las relaciones entre actores que, pese a pertenecer al mismo colectivo (alcalde A y alcalde B), no están en contacto.

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

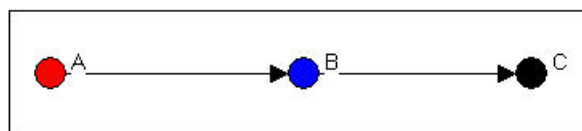


A esta función se le denomina **gatekeeper**, porque el actor en cuestión está aportando relaciones hacia su propio colectivo, el de los técnicos en este ejemplo, desde otro colectivo diferente, el de los actores institucionales.

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



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



En todos los casos es evidente que los actores A y C, pertenezcan o no a colectivos diferentes, pueden llevar a cabo el esfuerzo de establecer relaciones directas, si el actor A precisa contactar con el actor C. Pero es evidente, y así lo pone de relieve toda la teoría sobre capital social, que el establecimiento de relaciones tiene no solo unos costes (fricción) que pueden hacer incluso complicado que el actor C atienda el intento de A de establecer relación. En estos casos la presencia del actor B es fundamental, de manera que no solo el esfuerzo de establecer la relación se minimiza de manera muy significativa, sino que las “nuevas relaciones” entre A y C tienden a ser más rápidas, fluidas y consistentes cuando un tercer actor (B) actúa como puente, como es el caso. De ahí la importancia estratégica que tienen los actores sociales en cuanto intermediarios en la red social, en todos y cada uno de los tipos de intermediación que se han definido en este apartado.

Aunque todos los tipos de intermediación son importantes, algunos pueden ser, en determinadas circunstancias, más estratégicos que otros. Así, en principio parece claro que si el reto a abordar es, por ejemplo, un colectivo de empresarios y/o agricultores muy desorganizado o poco relacionado entre sí, es fundamental detectar aquellos actores con mayor capacidad de coordinación (primer tipo de intermediación). Si, por el contrario, estamos ante una situación en la que hay dos o más colectivos, de empresarios (A), agricultores o pescadores (C), muy organizados, relacionados y cohesionados internamente, pero con muy escasas relaciones entre ellos, interesará detectar actores capaces de actuar como *gatekeepers*, representantes o conectores. Si en el ejemplo pretendemos que mejoren las relaciones y la unidad de acción (por ejemplo de cara a la estrategia de desarrollo) entre empresarios y agricultores, el *gatekeeper* será un agricultor bien posicionado en la red (tal vez vinculado a algún sindicato agrario, lo que le permitirá a su vez ser un buen coordinador interno); el representante sería un empresario igualmente bien posicionado en la red (tal vez también vinculado a alguna asociación de empresarios o comerciantes); y por último el conector sería el gerente del grupo de desarrollo (B), que es capaz de sentar juntos al colectivo de empresarios (A) y al de agricultores (C).

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

Todo lo que en este apartado se ha señalado como colectivo por tipo de actividad (empresarios, alcaldes, técnicos, actores sociales) es trasladable directamente a los colectivos en función del nivel de prestigio. En este caso, por ejemplo, la función de coordinación se

establecería por parte de un actor de prestigio elevado entre otros de prestigio igualmente elevado (pudiendo ser cualquiera de ellos alcalde, empresario, actor social o técnico: de hecho se verá que frecuentemente en las posiciones de prestigio aparecen actores de diverso tipo). Sin embargo las funciones de coordinación entre actores del colectivo de prestigio bajo o nulo serían prácticamente inexistentes, porque suelen ser actores con posiciones marginales en la red social.

Si hablamos de colectivos en función del nivel de prestigio hay funciones especialmente importantes. Es el caso de la función de consultor, es decir, un tercer actor (B, con prestigio elevado) que tenga la capacidad de fomentar y articular al colectivo de actores con bajo prestigio (A y C), los que están en posiciones más marginales. La función de gatekeeper es igualmente importante, y consistiría por ejemplo en un técnico bien posicionado en la red social (B) que pone en relación a un empresario de su municipio con posición marginal (A) con el técnico apropiado de fuera del municipio, en la mancomunidad o en el grupo de desarrollo (C).

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

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

Por lo tanto, la casuística puede ser muy variada, y cualquiera que sean los criterios, hay que ver cuál es la situación en los diferentes colectivos, con qué recursos y capacidades relacionales y de intermediación se cuenta, y a partir de ahí diseñar la estrategia de actuación que más se adapte al potencial disponible y a los objetivos perseguidos.

3. La capacidad de intermediación en las redes sociales personales

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

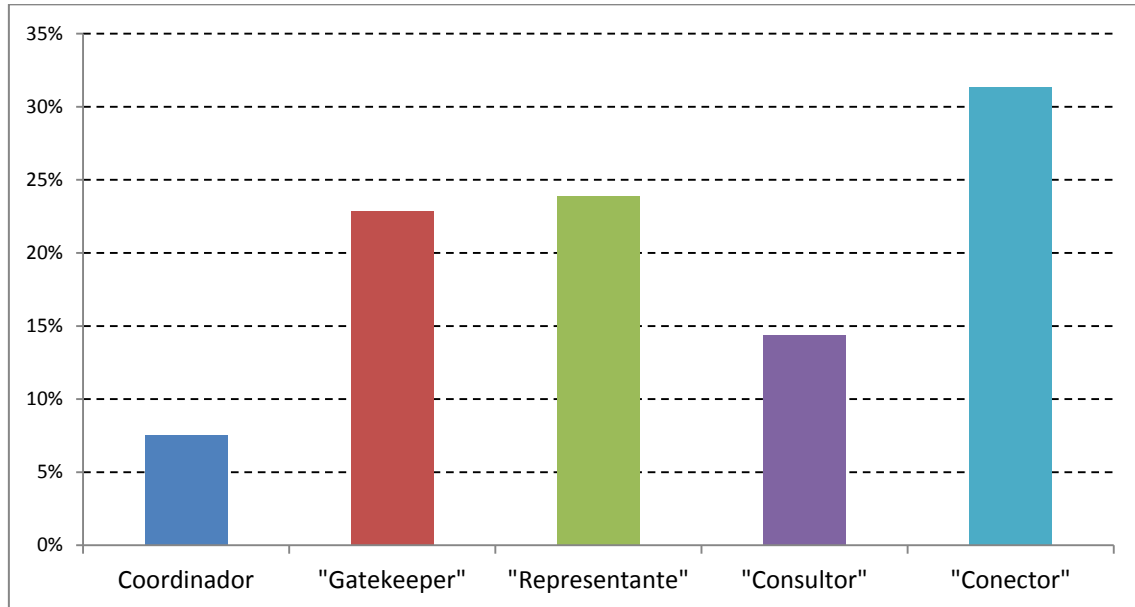


Fig. 3.1.1: Capacidad y tipo de intermediación global en la red social

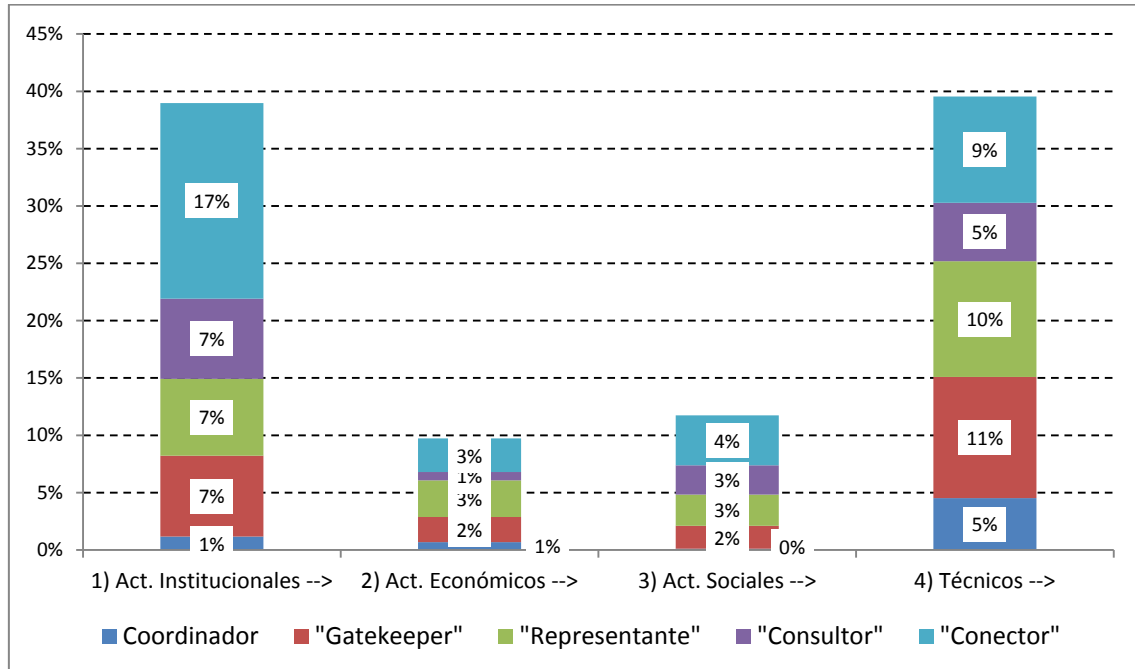


Fig. 3.1.2: Capacidad y tipo de intermediación global en la red social de cada grupo de actores (Ej. barra primera izda: Act. Institucionales → desarrollan funciones de Coordinación, Gatekeeper, Representante, Consultor y Conector, y así sucesivamente para Actores Económicos, Sociales y Técnicos).

3.2. Intermediación según grandes tipos de actores en la red social. Resultados individuales

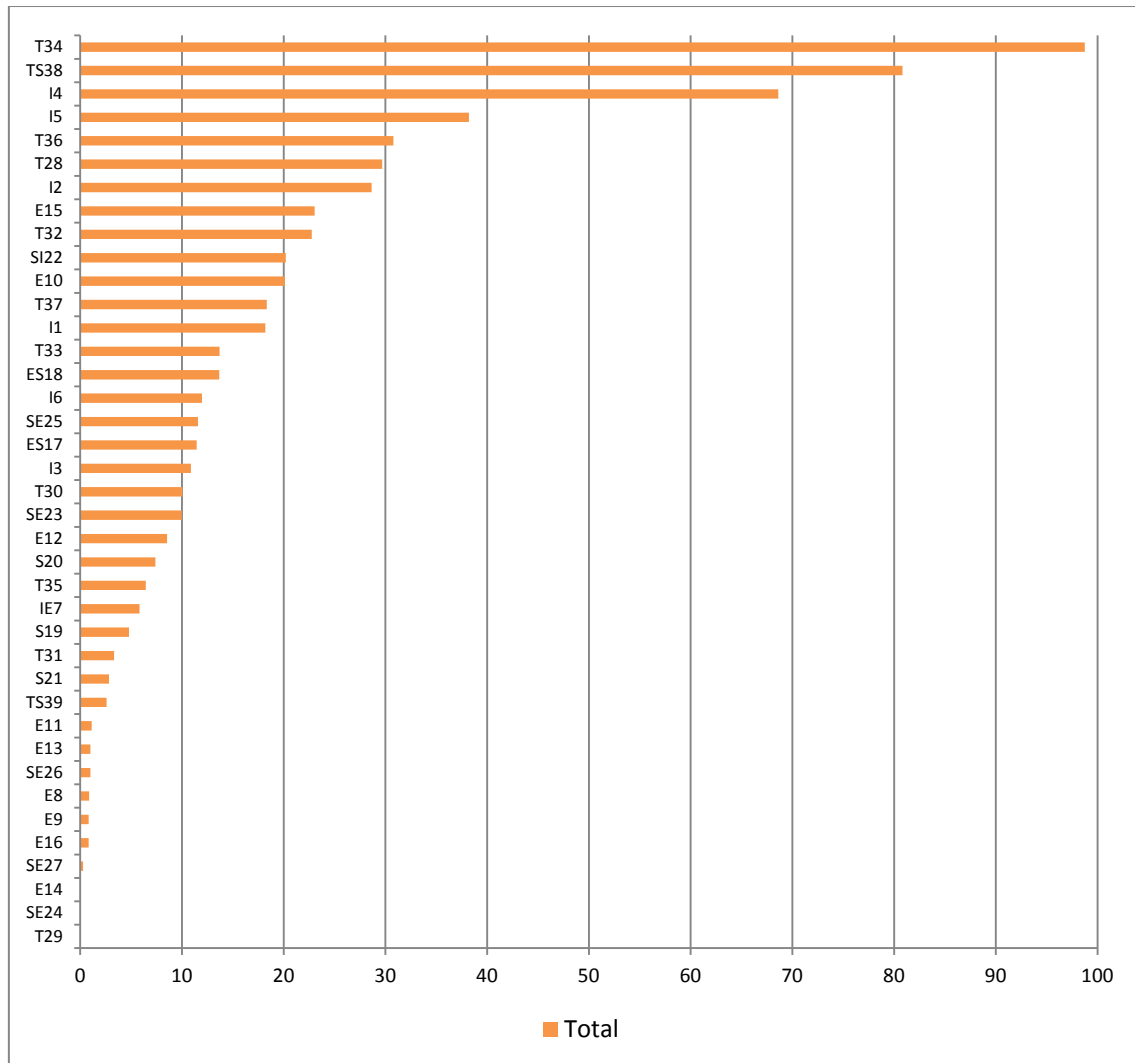


Fig. 3.2.1: capacidad global de intermediación de los actores en la red social (red social según colectivos de actividad)

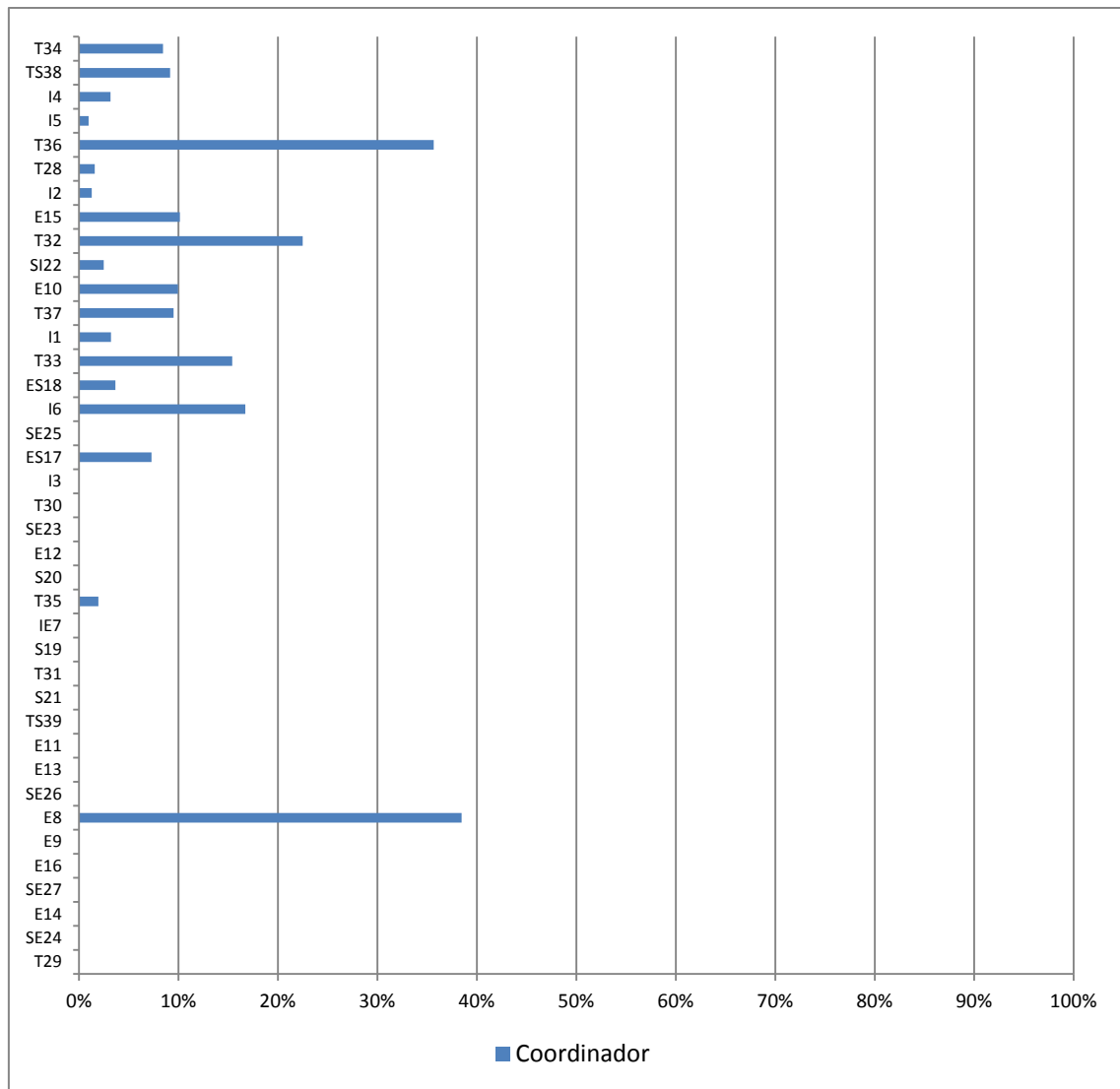


Fig. 3.2.2: Capacidad individual de intermediación: la coordinación de actores del mismo colectivo

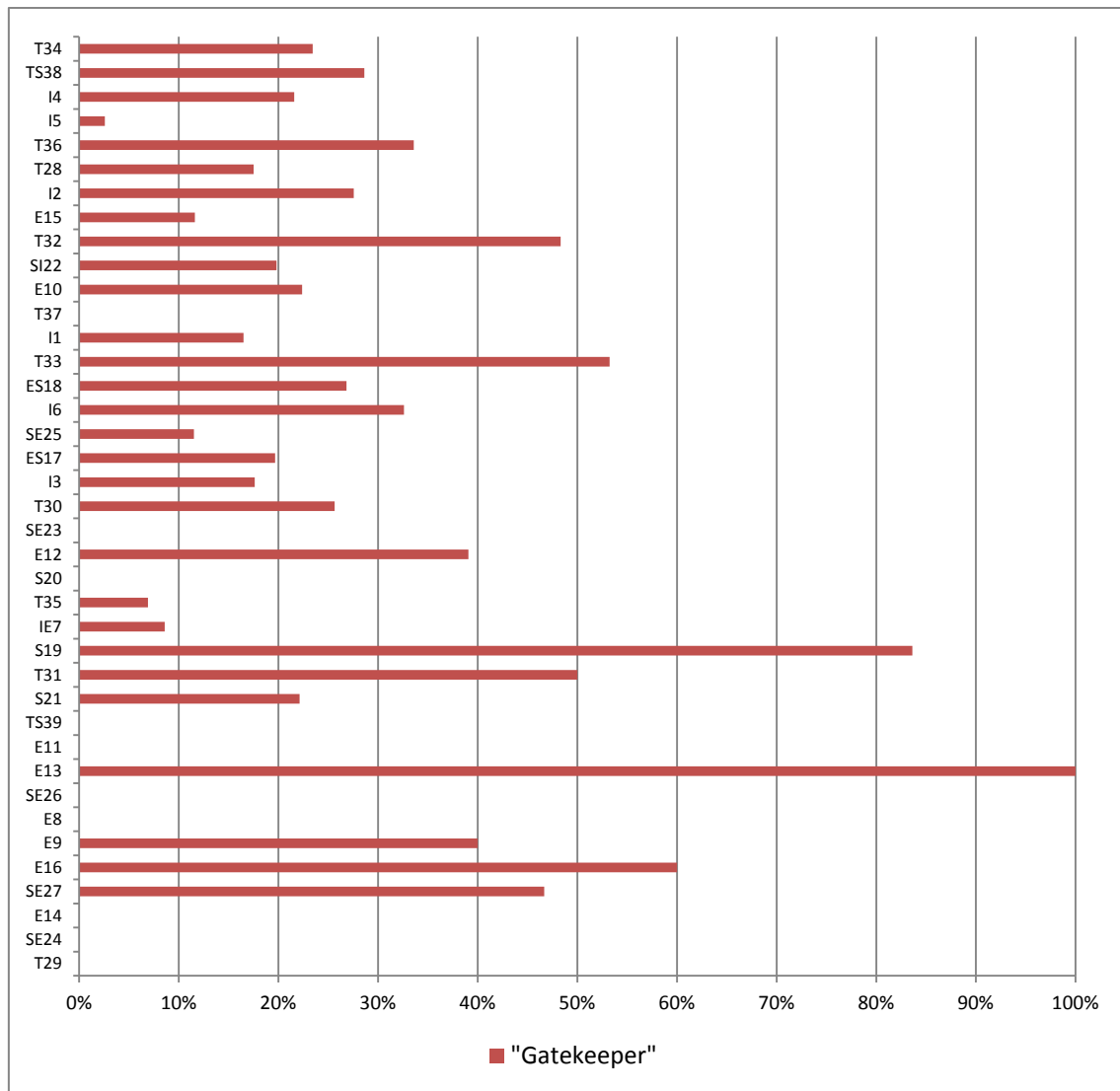


Fig. 3.2.3: Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores con nuestros compañeros del mismo colectivo (gatekeeper).

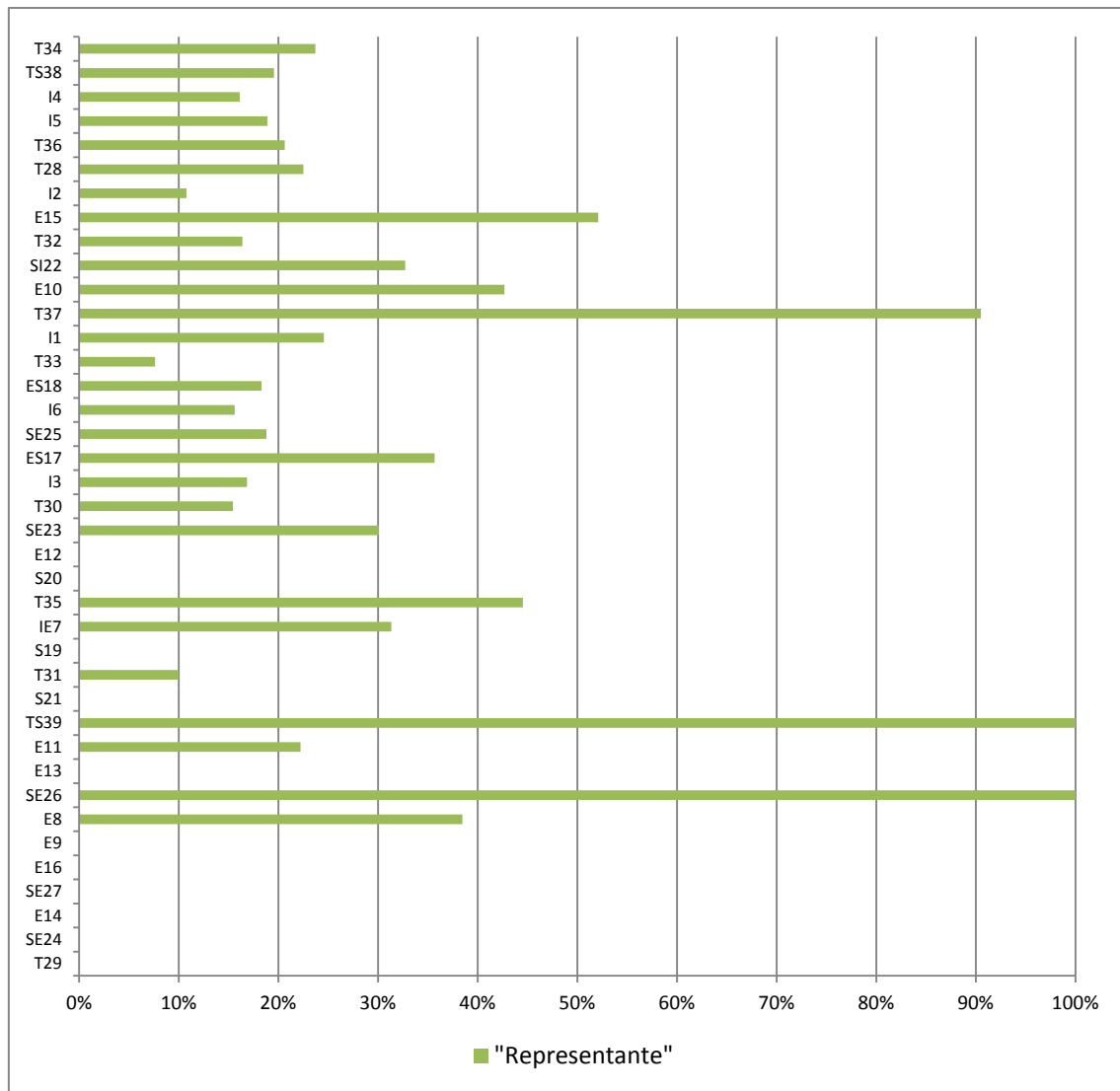


Fig. 3.2.4: Capacidad individual de intermediación: conectando a nuestros compañeros con otros actores (representación).

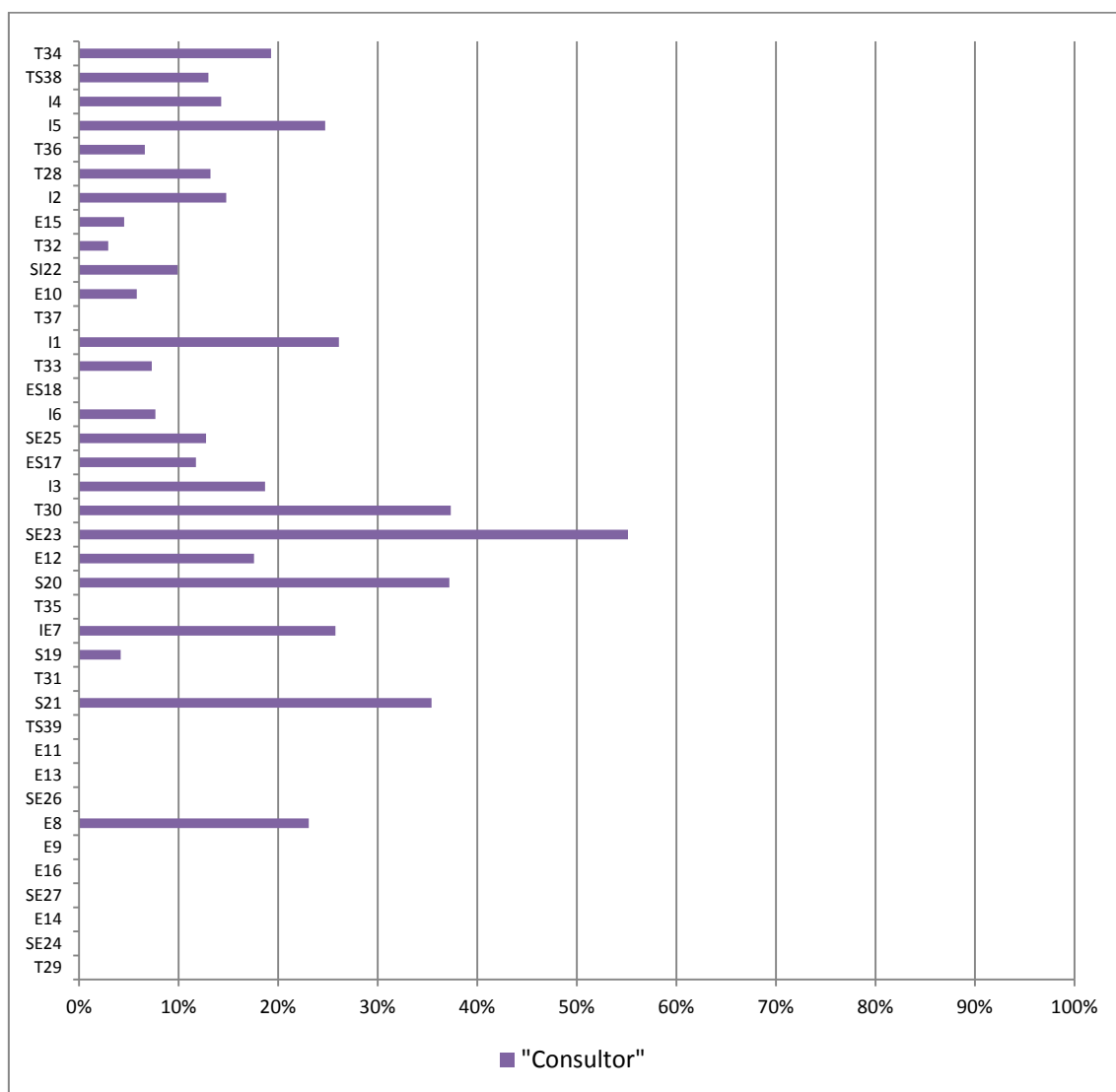


Fig. 3.2.5: Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores del mismo colectivo (consultor).

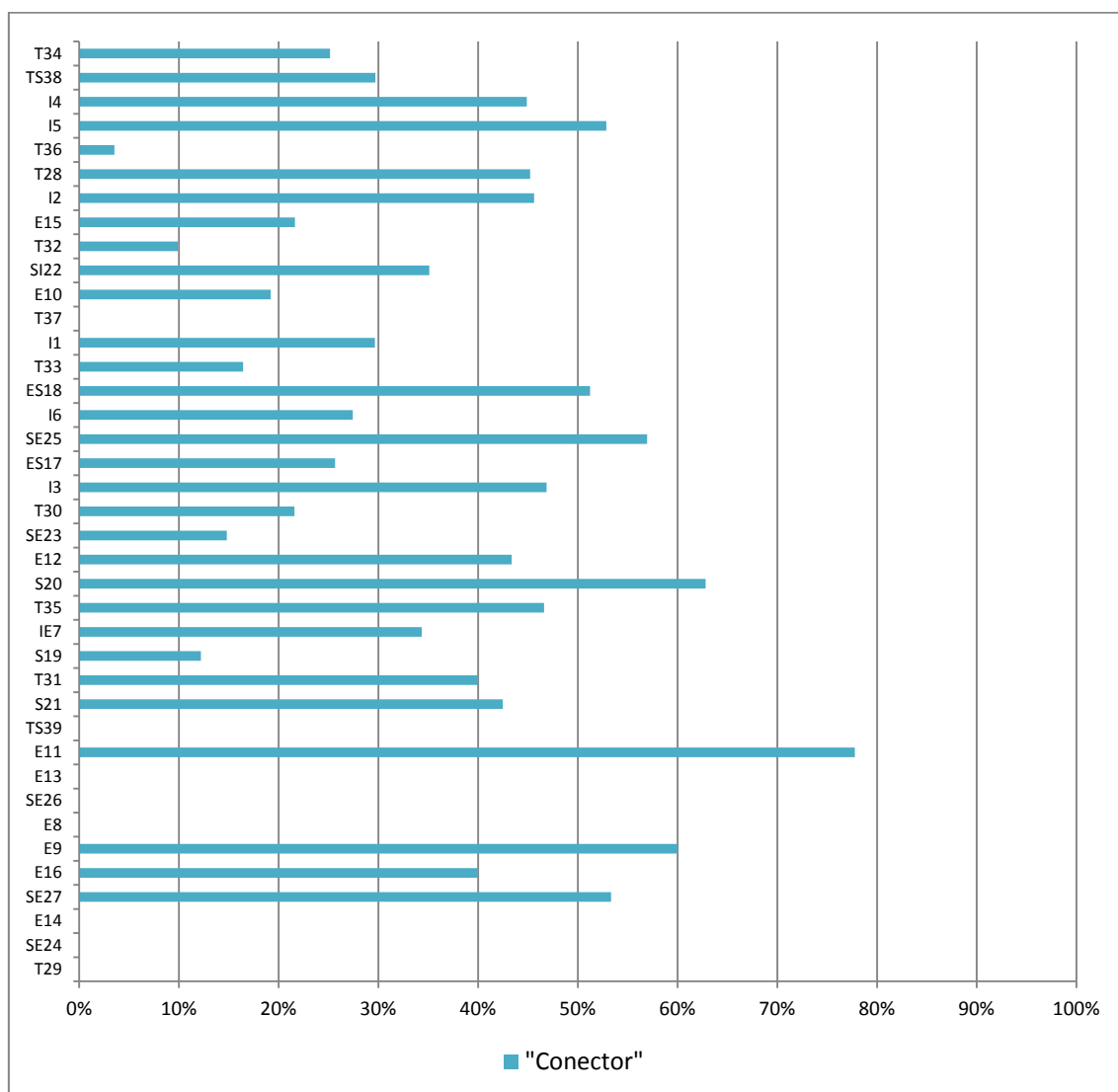


Fig. 3.2.6: Capacidad individual de intermediación: conectando actores de diferentes colectivos.

3.3. Actores clave en la red social por su capacidad de intermediación (criterio básico: tipo de actor)

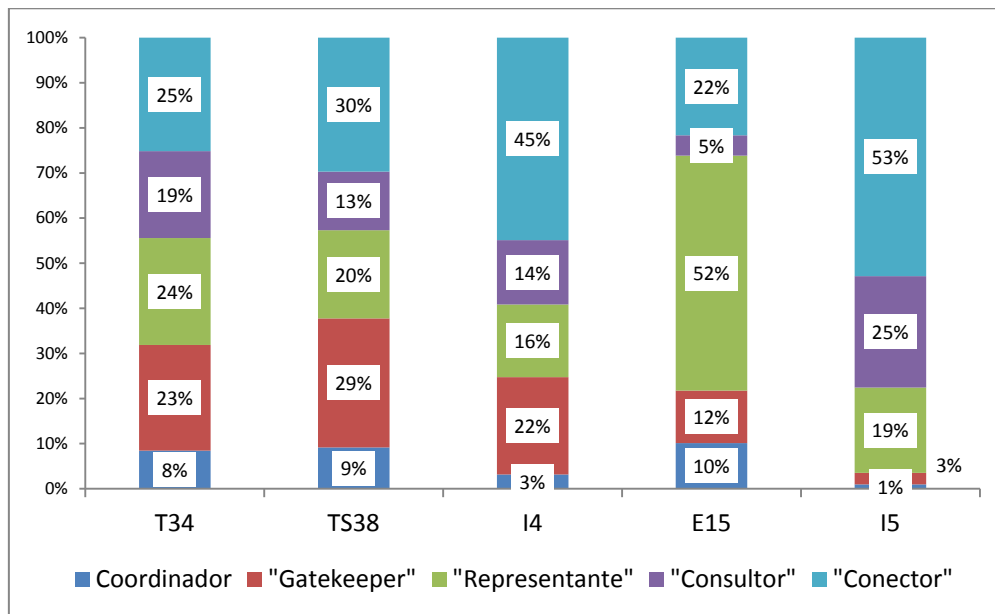


Fig. 3.3.1: Importancia de las diferentes funciones de intermediación de actores clave

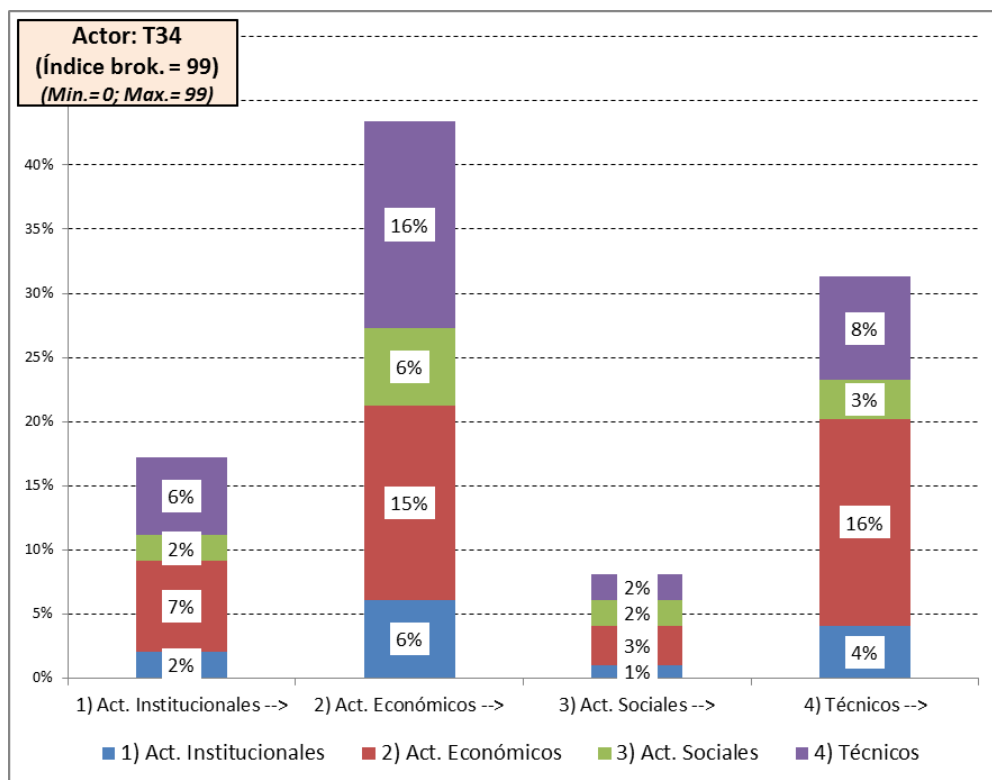


Fig. 3.3.2: Funciones de intermediación del Actor T34 entre los diferentes colectivos (Ej. barra primera izda: conecta Act. Institucionales → con Actores Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos; conecta Act. Económicos → con Act. Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos, y así sucesivamente)

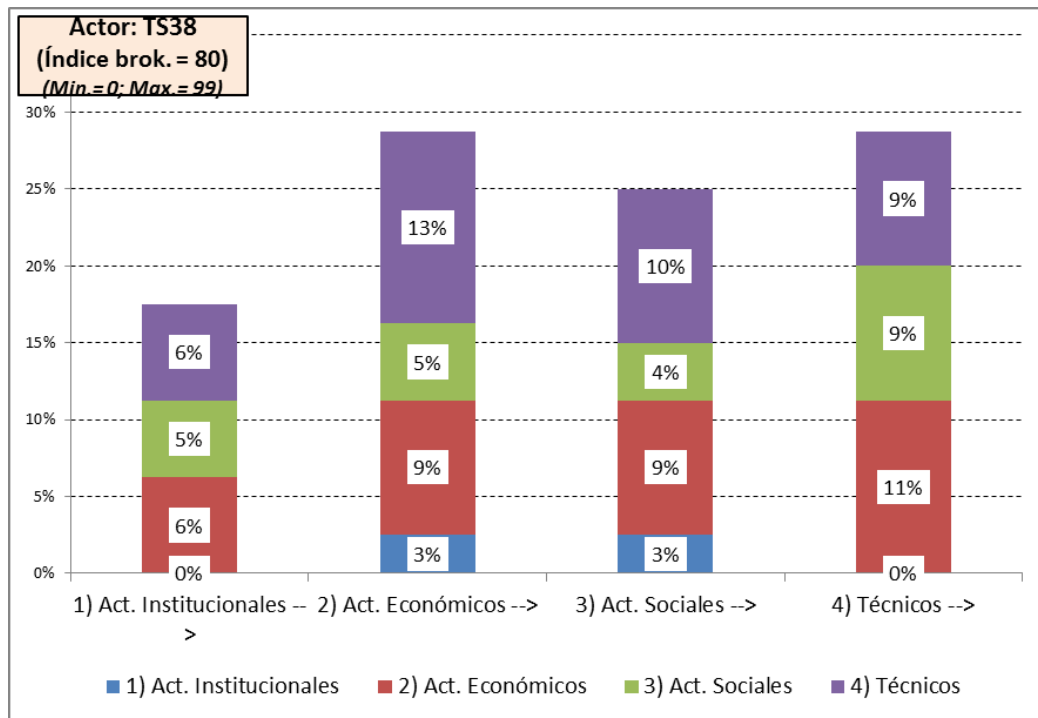


Fig. 3.3.3: Funciones de intermediación del Actor TS38 entre los diferentes colectivos (Ej. barra primera izda: conecta Act. Institucionales → con Actores Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos; conecta Act. Económicos → con Act. Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos, y así sucesivamente)

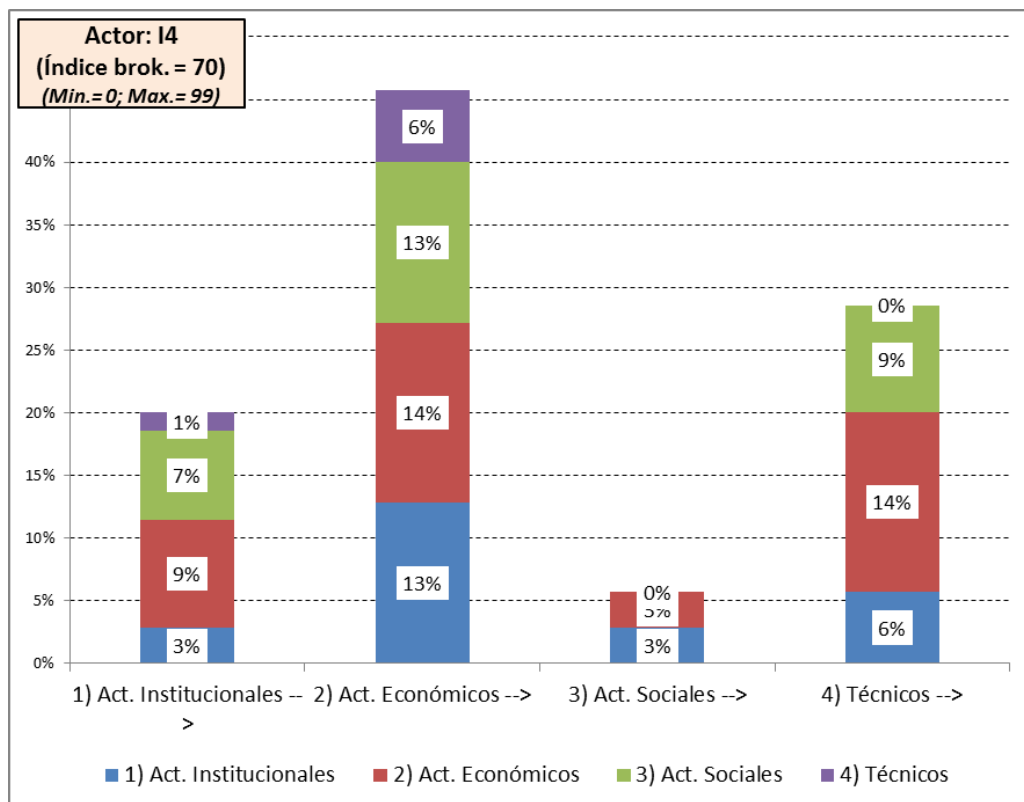


Fig. 3.3.4: Funciones de intermediación del Actor I4 entre los diferentes colectivos (Ej. barra primera izda: conecta Act. Institucionales → con Actores Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos; conecta Act. Económicos → con Act. Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos, y así sucesivamente)

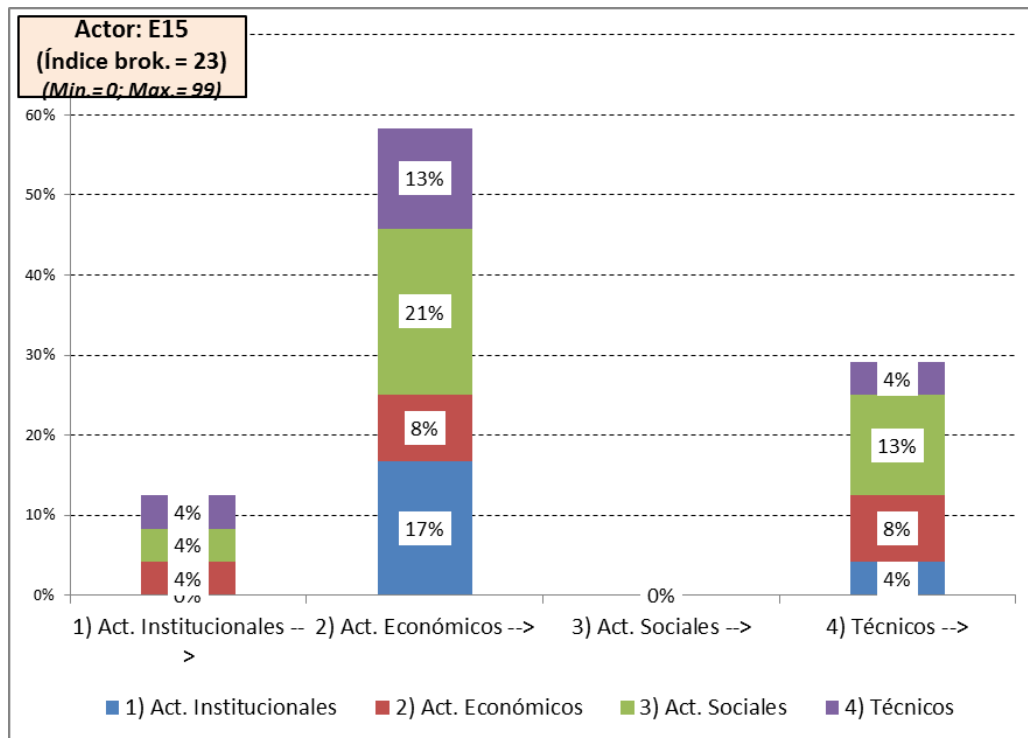


Fig. 3.3.5: Funciones de intermediación del Actor E15 entre los diferentes colectivos (Ej. barra primera izda: conecta Act. Institucionales → con Actores Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos; conecta Act. Económicos → con Act. Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos, y así sucesivamente)

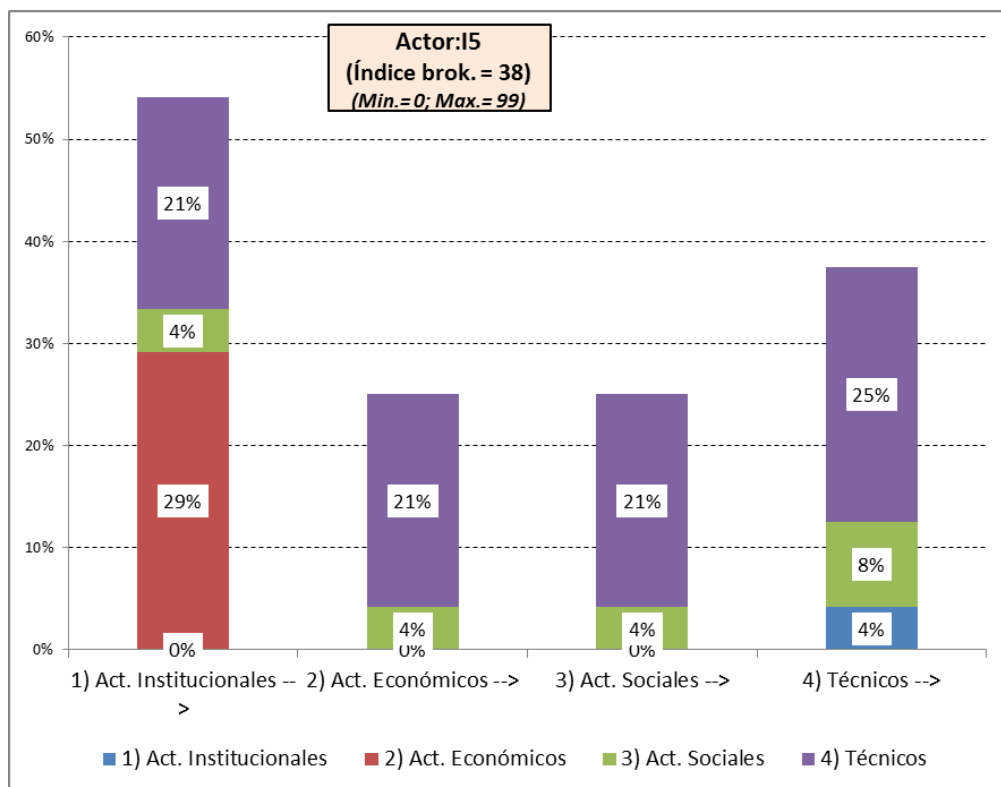


Fig. 3.3.6: Funciones de intermediación del Actor I5 entre los diferentes colectivos (Ej. barra primera izda: conecta Act. Institucionales → con Actores Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos; conecta Act. Económicos → con Act. Institucionales, Act. Económicos, Act. Sociales y Act. Técnicos, y así sucesivamente)

4. La capacidad de intermediación entre grandes grupos de prestigio

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

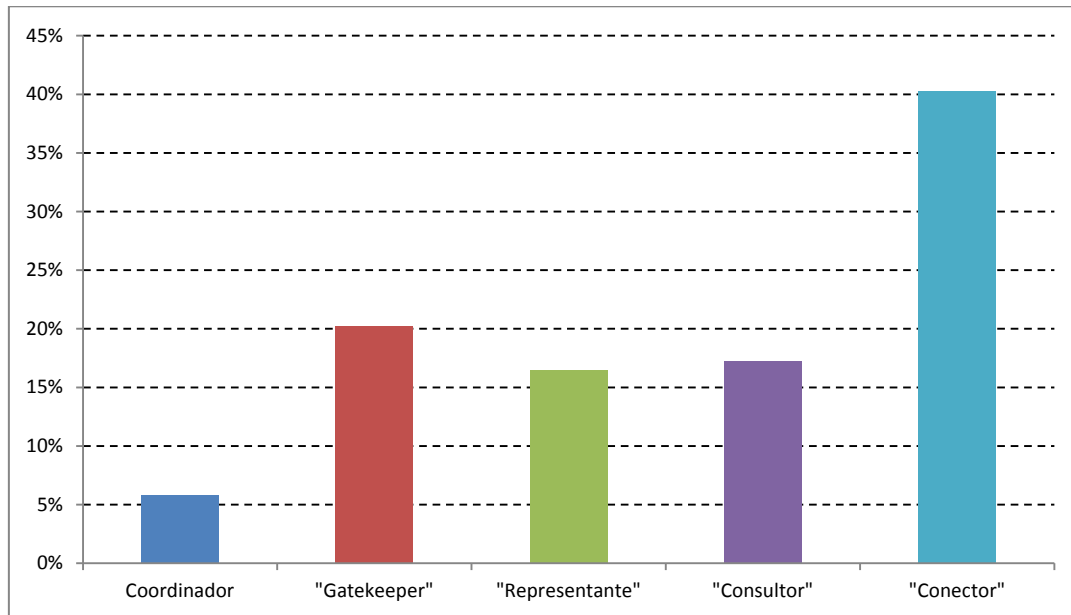


Fig. 4.1.1: Capacidad y tipo de intermediación global en la red social

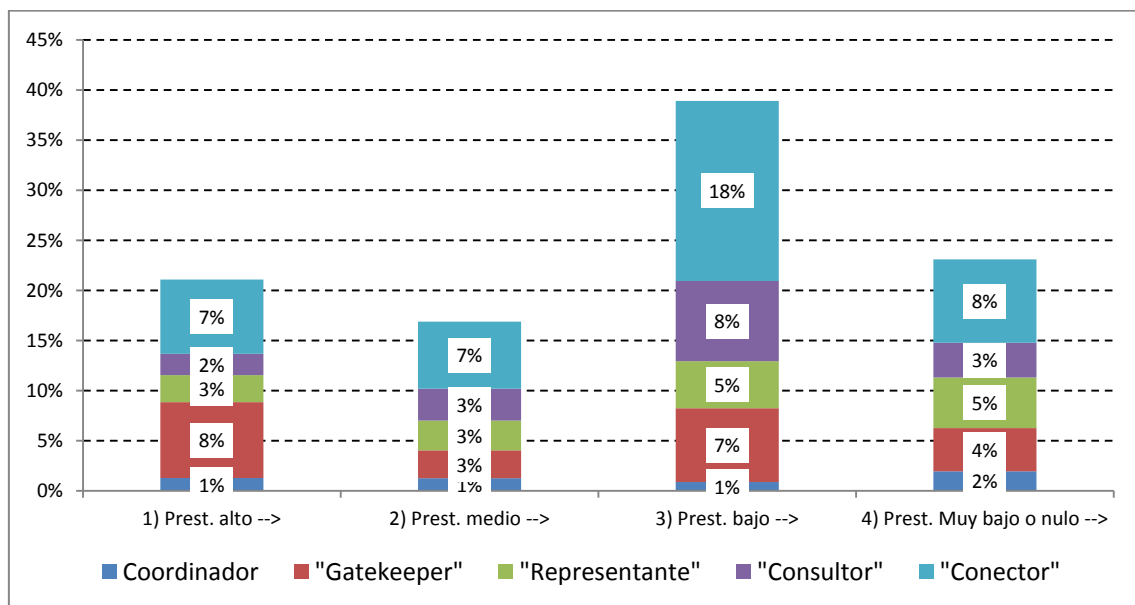


Fig. 4.1.2: Capacidad y tipo de intermediación global en la red social de cada grupo de actores (Ej. barra primera izda: Act. Prestigio Alto → desarrollan funciones de Coordinación, Gatekeeper, Representante, Consultor o Conector; Act. Prestigio medio → desarrollan funciones de Coordinación, Gatekeeper, Representante, Consultor o Conector, y así sucesivamente para actores de prestigio bajo y muy bajo o nulo).

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

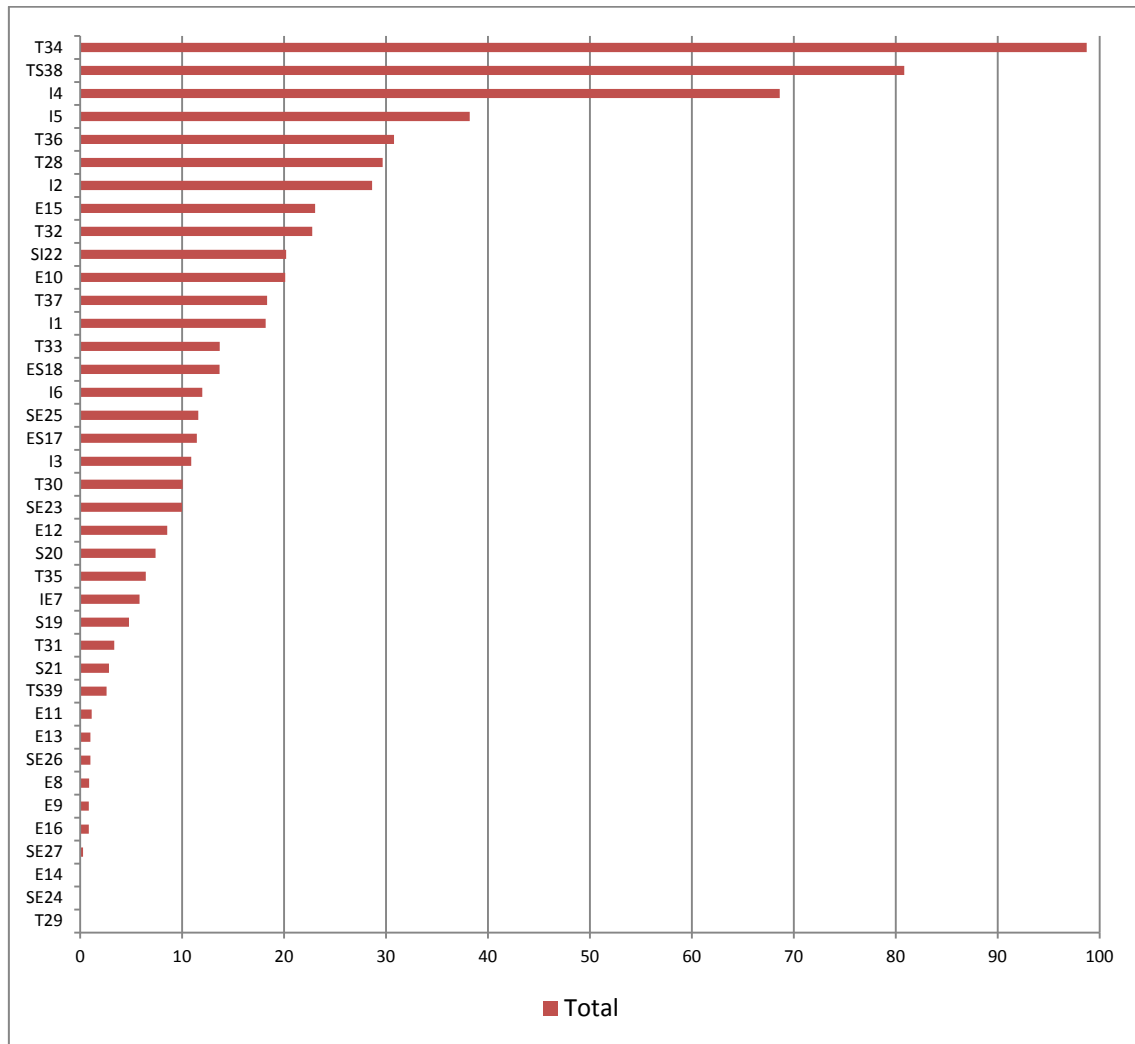


Fig. 4.2.1: Capacidad y tipo de intermediación global en la red social (según grandes grupos de prestigio)

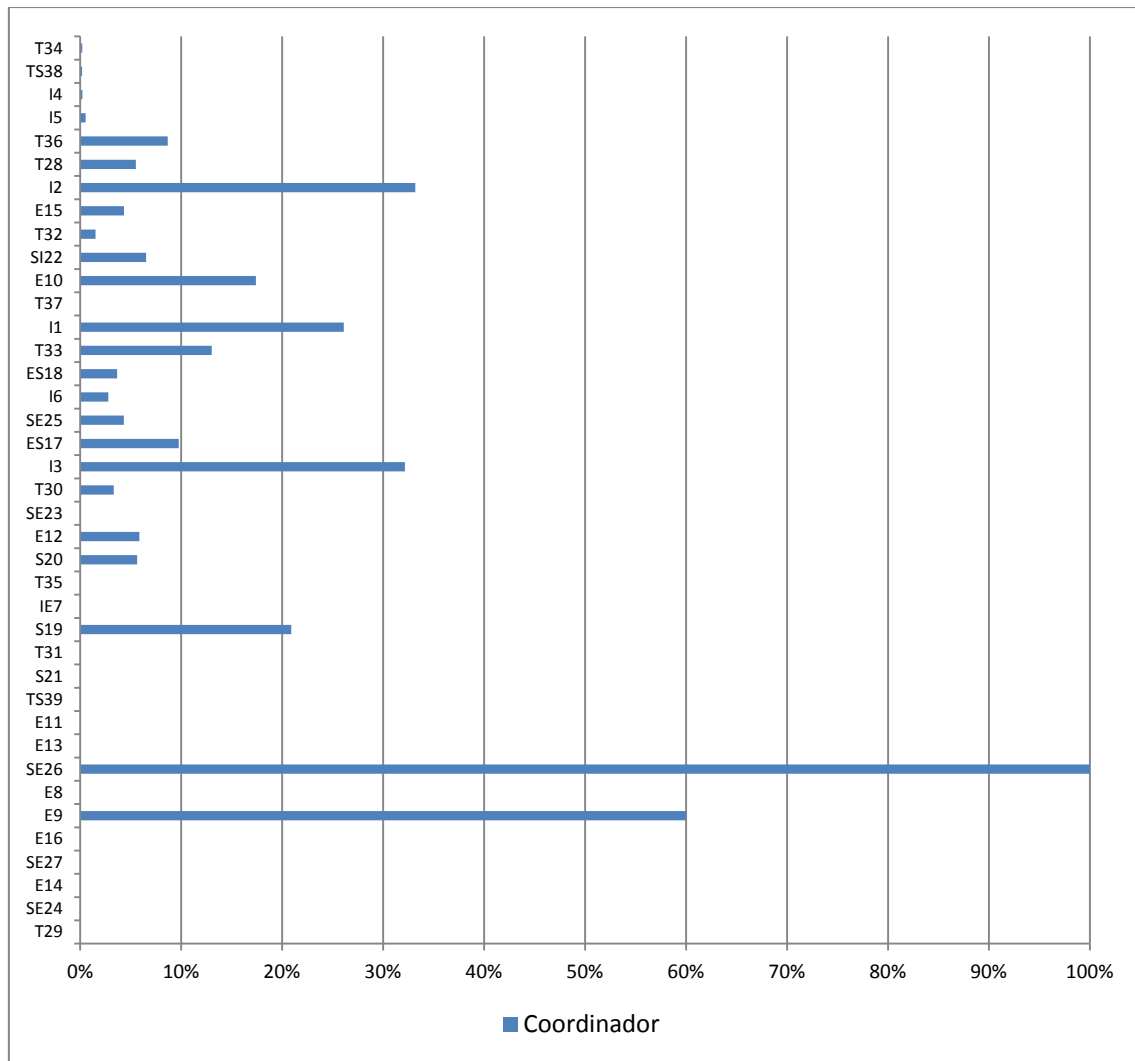


Fig. 4.2.2: Capacidad y tipo de intermediación global en la red social de cada colectivo según nivel de prestigio

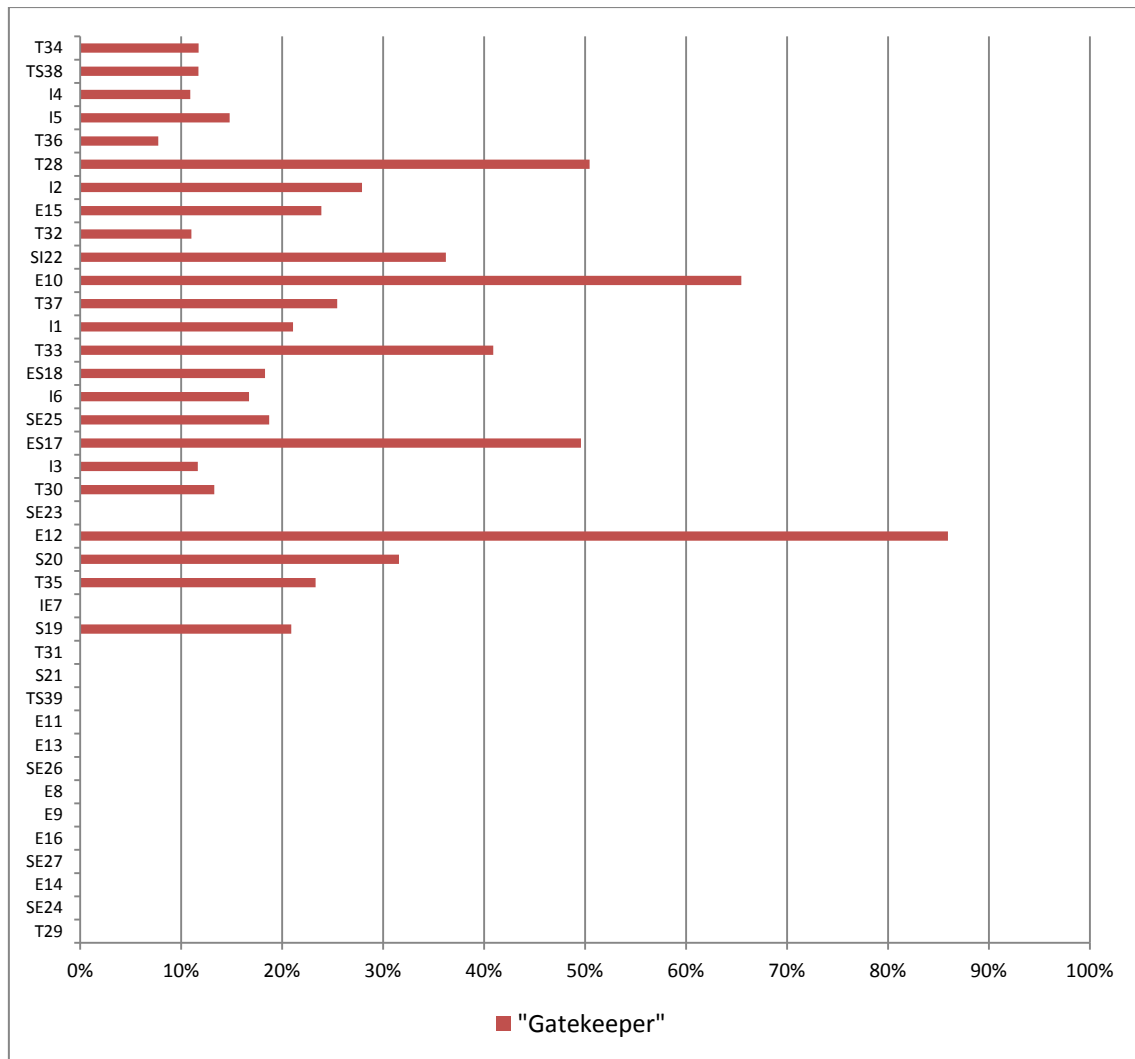


Fig. 4.2.3: Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores con nuestros compañeros del mismo colectivo (gatekeeper).

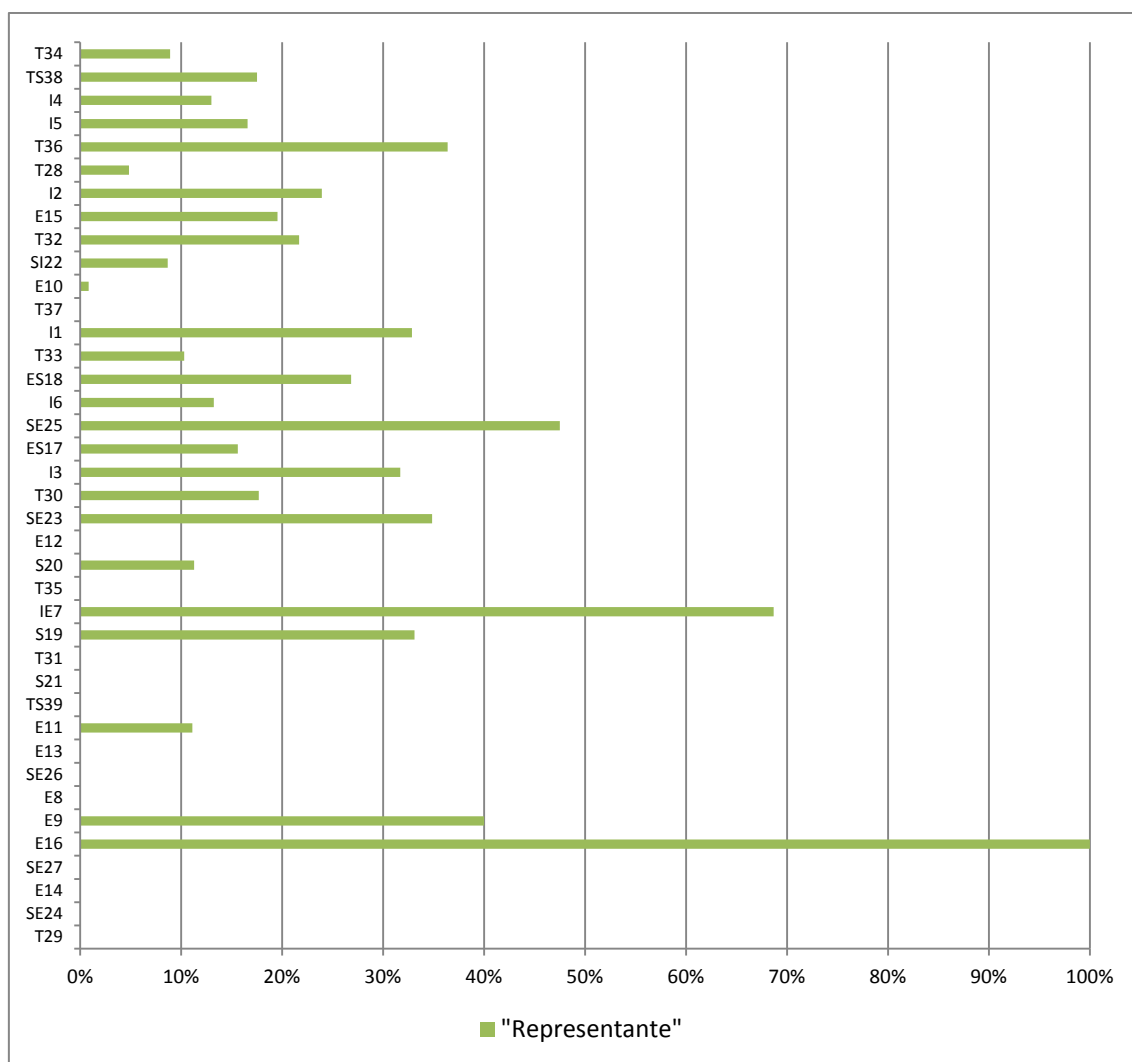


Fig. 4.2.4: Capacidad individual de intermediación: conectando a nuestros compañeros con otros actores (representación).

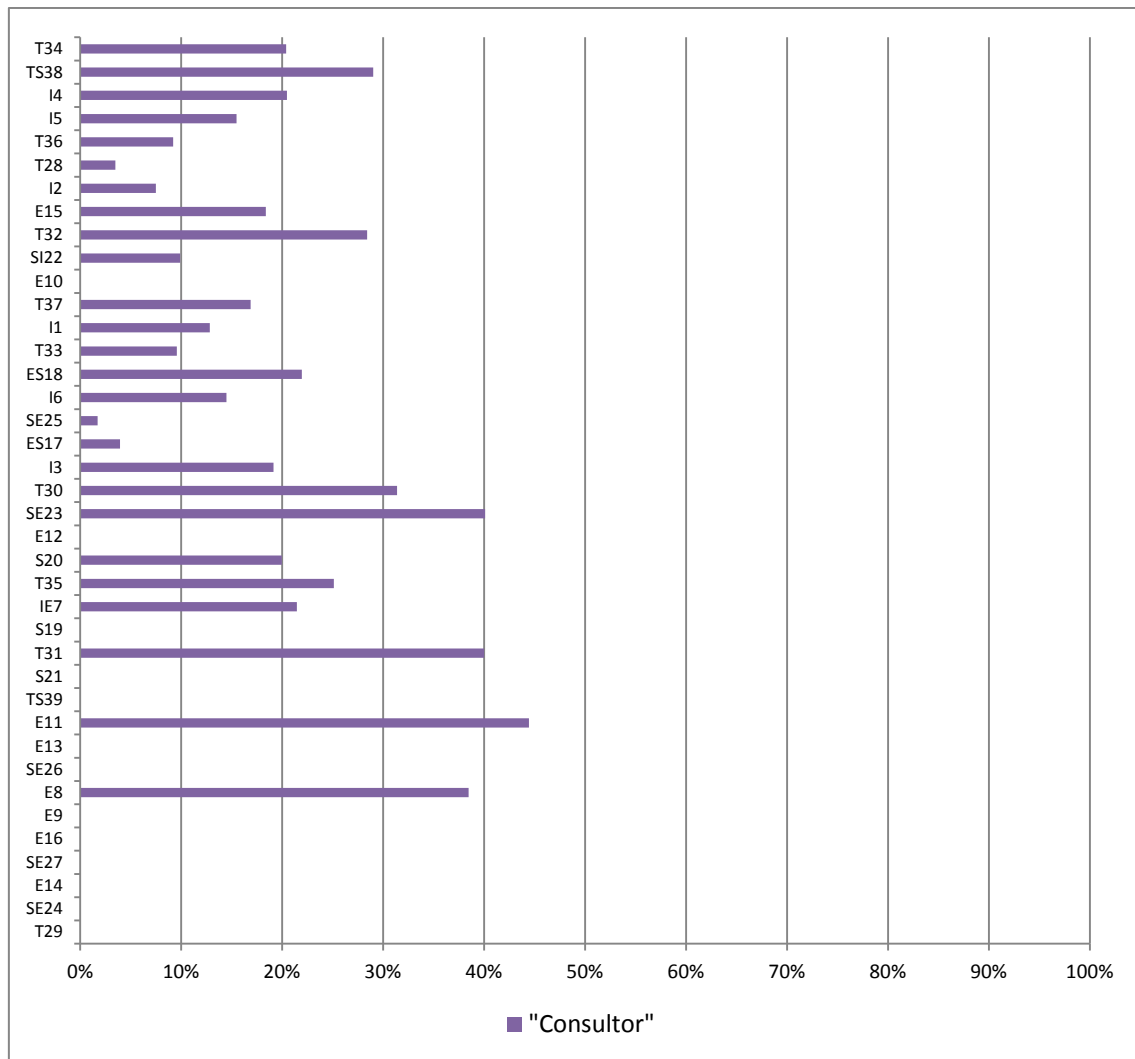


Fig. 4.2.5: Capacidad individual de intermediación: conectando otros actores del mismo colectivo (consultor).

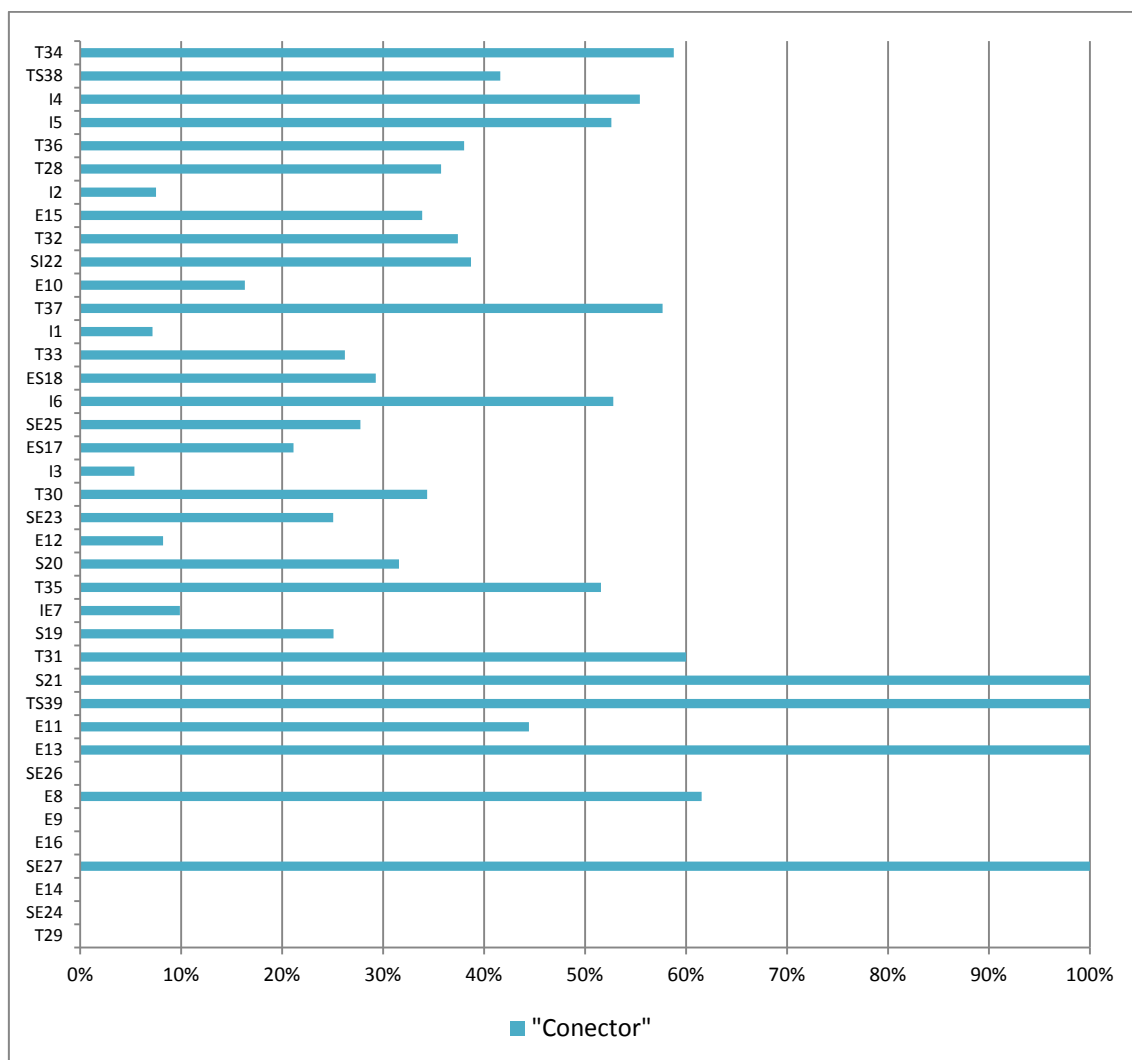


Fig. 4.2.6: Capacidad individual de intermediación: conectando actores de diferentes colectivos.

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

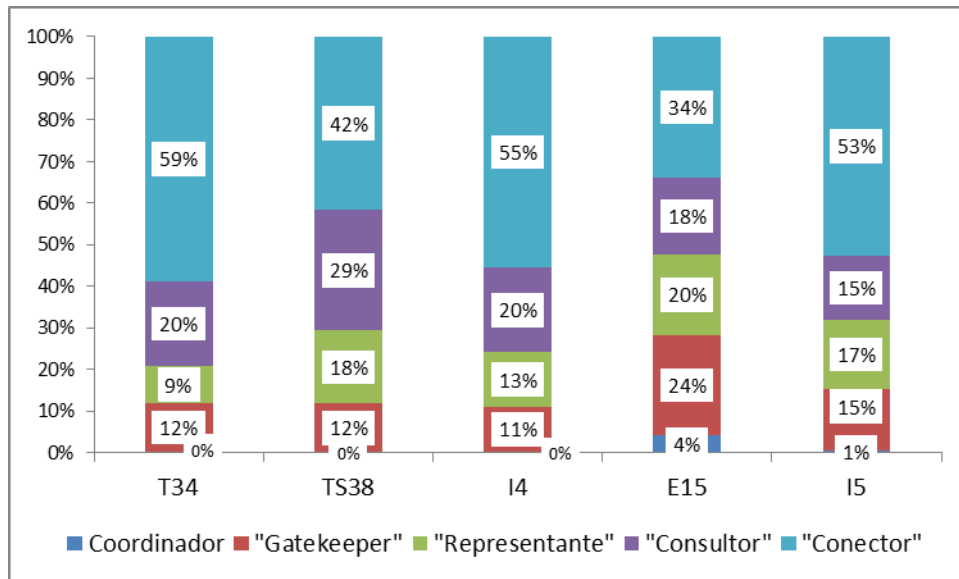


Fig. 4.3.1: Importancia de las diferentes funciones de intermediación de actores clave

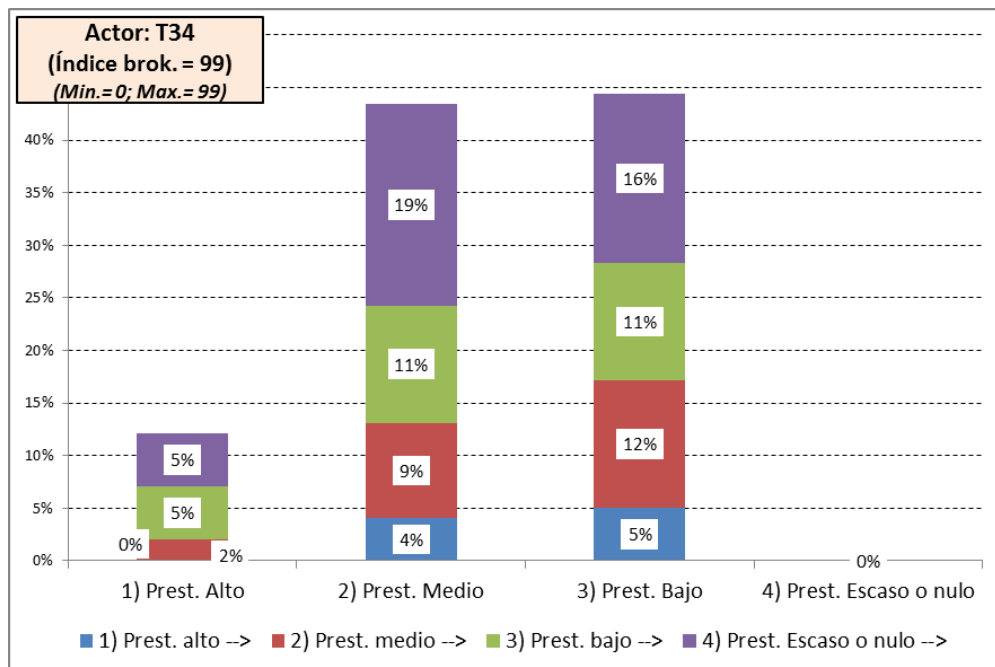


Fig. 4.3.2: Funciones de intermediación del Actor T34 entre los diferentes colectivos (Ej. barra primera izda: conecta Act. Prestigio Alto → con Actores Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo; conecta Act. Prestigio Medio → con Act. Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo, y así sucesivamente)

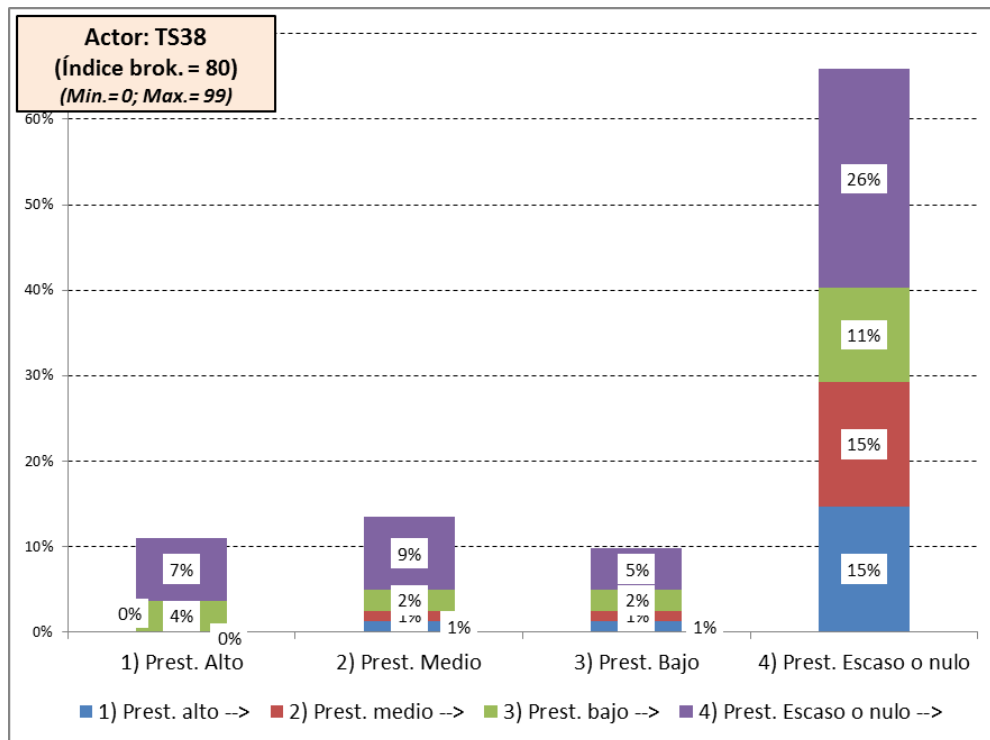


Fig. 4.3.3: Funciones de intermediación del Actor TS38 entre los diferentes colectivos (Ej. barra primera izda: conecta Act. Prestigio Alto → con Actores Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo; conecta Act. Prestigio Medio → con Act. Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo, y así sucesivamente)

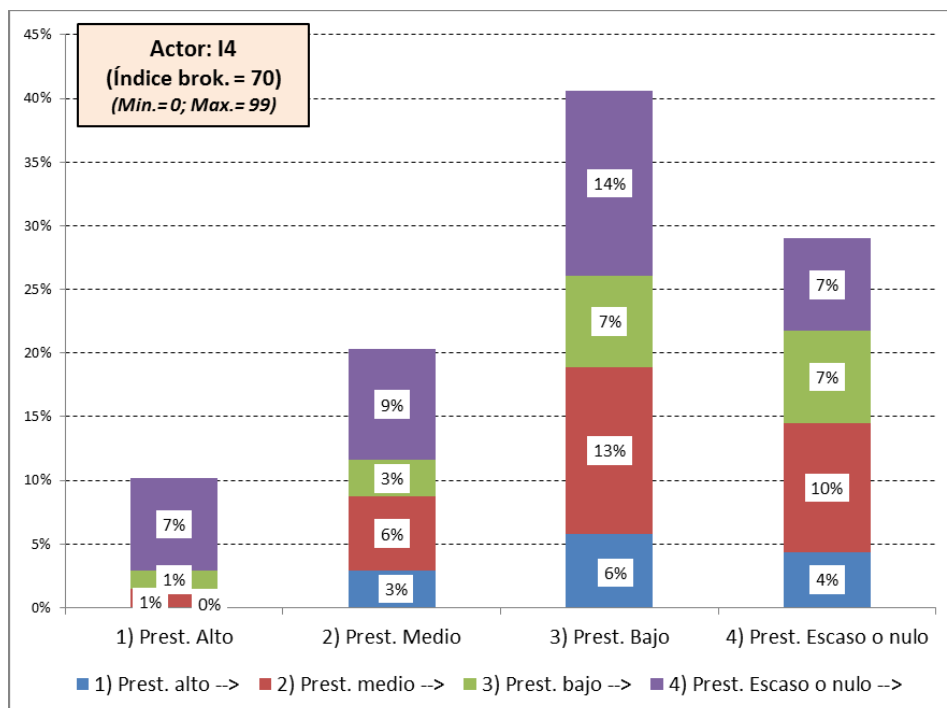


Fig. 4.3.4: Funciones de intermediación del Actor I4 entre los diferentes colectivos (Ej. barra primera izda: conecta Act. Prestigio Alto → con Actores Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo; conecta Act. Prestigio Medio → con Act. Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo, y así sucesivamente)

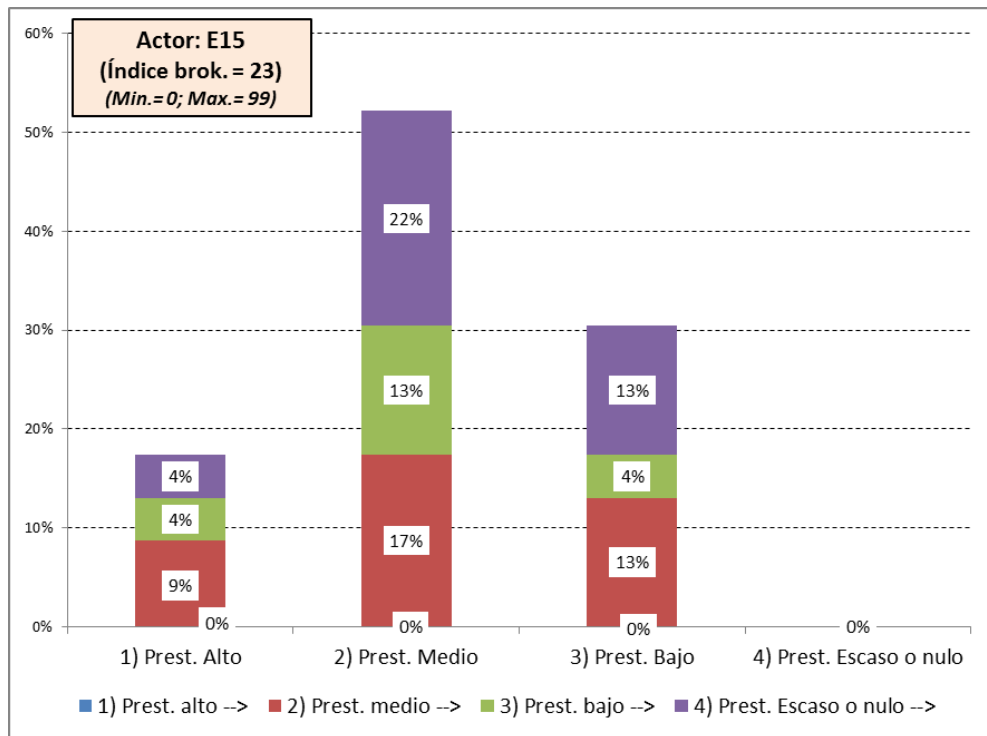


Fig. 4.3.5: Funciones de intermediación del Actor E15 entre los diferentes colectivos (Ej. barra primera izda: conecta Act. Prestigio Alto → con Actores Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo; conecta Act. Prestigio Medio → con Act. Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo, y así sucesivamente)

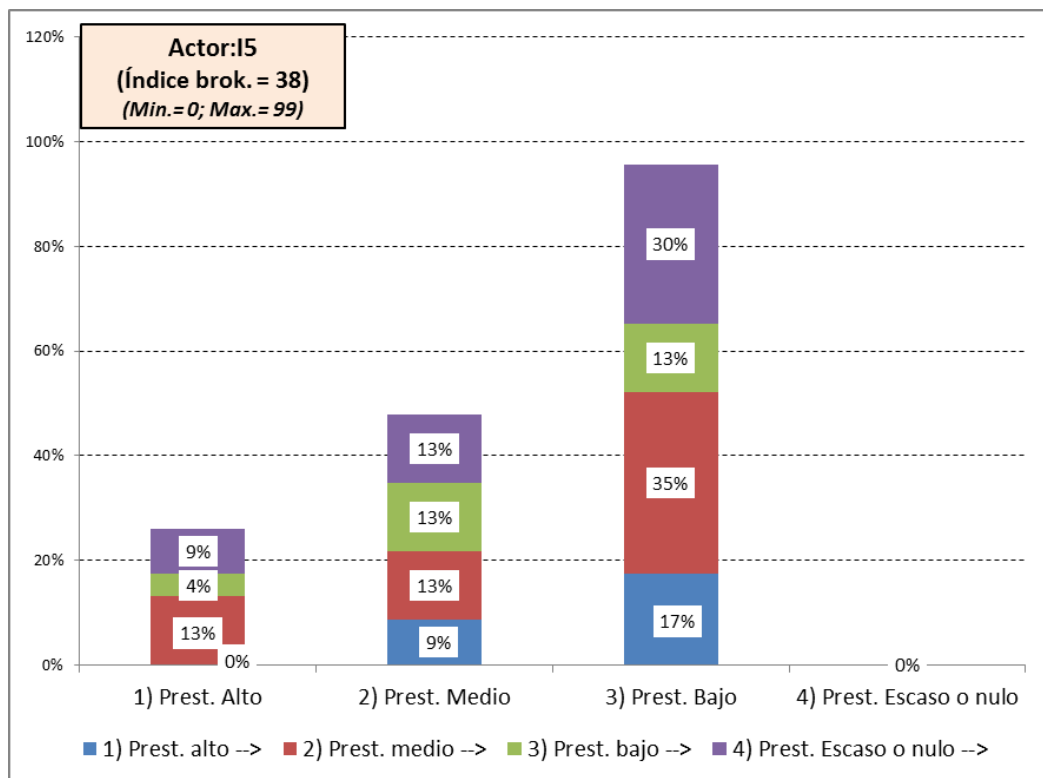


Fig. 4.3.6: Funciones de intermediación del Actor I5 entre los diferentes colectivos (Ej. barra primera izda: conecta Act. Prestigio Alto → con Actores Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo; conecta Act. Prestigio Medio → con Act. Prestigio Alto, Medio, Bajo y Escaso o nulo, y así sucesivamente).

Referencias bibliográficas:

- Albuquerque, F. (2001). "La importancia del enfoque del desarrollo económico local". En Vázquez Barquero, A. y Madoery, O. (Eds.), *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de Desarrollo Local*. Rosario (Argentina): Homo Sapiens, pp. 176-199.
- Banco Mundial (2002): *Cuestionario integrado para la medición del capital social*. Grupo de expertos en capital social, Banco Mundial. (en <http://preval.org/es/content/cuestionario-integrado-para-la-medici%C3%B3n-del-capital-social>, fecha de consulta: 01-08-2014).
- Barreiro, F. (2003): *El capital social: què és i com es mesura*. Síntesi, 6. Diputació de Barcelona. 48 p.
- Boisier, S. (2001). "Desarrollo local: ¿de qué estamos hablando?". En Vázquez Barquero, A. y Madoery, O. (Eds.), *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de Desarrollo Local*. Rosario (Argentina): Homo Sapiens, pp. 48-74.
- Borgatti, S.P., Everett, M.G, Johnson, J.C. (2013): *Analyzing Social Networks*. Sage Publications UK.
- Bortatti, SB., Jones, C., Everett, M.G. (1998): "Network measures of social capital". *Connections* 21(2): -36.
- Bourdieu, P. (1986). "The Forms of Capital," en Richards J.G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press, pp. 241-258.
- Bourdieu, P. (1989a): "El espacio social y la génesis de las clases". *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas*. III-7: 27-55.
- Bourdieu, P. (1989b): "Social Space and Symbolic Power", *Sociological Theory*, 7-1: 14:25.
- Buarque, S. (1999). *Metodología de Planejamento do Desenvolvimento Local e Municipal Sustentável*. Brasília: INCRA/IICA.
- Buciega, A. (2012): "Capital social y LEADER. Los recursos generados entre 1996 y 2006". *Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, 2: 111-144.
- Buciega, A., Esparcia, J. (2013): "Desarrollo, Territorio y Capital Social. Un Análisis a partir de Dinámicas Relacionales en el Desarrollo Rural". *REDES - Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 24 (1), pp. 81-113.
- Burt, R. (1992): *Structural Holes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Camagni, R. (2003): "Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio". *Investigaciones Regionales*, 2: 31-57.
- Caravaca, I., González, G. (2009): "Las redes de colaboración como base del desarrollo territorial". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 19 p.
- Cheshire, L., Esparcia, J., Shucksmith, M. (2015): "Community resilience, social capital and territorial governance". *AGER - Journal of Depopulation and Rural Development Studies*, 18: 7-38.
- Coleman, J. (1988): "Social Capital in the creation of Human Capital". *American Journal of Sociology*, 94: 95-120.
- Esparcia, J. (2012a): From Business to Territorial and Social Networks in Rural Development: Experiences from rural Valencia (Spain). En Sjöblom, S., et al. (Eds): *Sustainability and Short-*

- term Policies. Improving Governance in Spatial Policy Interventions*. Ashgate Publisher, pp. 261-299.
- Esparcia, J. (2012b): "Evolución reciente, situación actual y perspectivas futuras en el desarrollo rural en España en la UE". *Revue Marocaine d'Administration Locale et de Développement (REMALD)*, pp. 53-84.
- Esparcia, J., Escribano, J. (2014): Capital social relacional en áreas rurales: un estudio a partir del análisis de redes sociales. En Cortizo, J., Redondo, J.M., Sánchez, M.J. (Coords.): *De la Geografía Rural al Desarrollo Local*. Homenaje a Antonio Maya. Universidad de León, pp. 215-230.
- Esparcia, J. (2014): "Innovation and networks in rural áreas. An analysis from European innovative projects". *Journal of Rural Studies* 34:1-14.
- Esparcia, J. (2015): "Desarrollo local", en López Trigal, L. (Dir.), *Diccionario de Geografía Aplicada y Profesional. Terminología de análisis, planificación y gestión del territorio*. Univ. de León, pp. 165-168.
- Esparcia, J., Escribano, J., Buciega, A. (2015): A perspective of LEADER Method in Spain based on the Analysis of Local Action Groups. In Granberg, L., Andersson, K., and Kovach, I. (Eds.), *Evaluating the LEADER Approach to Rural Development. Grass-roots Experiences of the LEADER Programme*. Ashgate Publisher, pp. 33-51.
- Esparcia, J., Escribano, J., Serrano, J.J. (2015): From development to power relations and territorial governance: Increasing the leadership role of LEADER Local Action Groups in Spain. *Journal of Rural Studies*, 42: 29-42.
- Everett, M.G., Borgatti, S.P. (2005): "Ego-Network Betweenness". *Social Networks*, 27(1): 31-38.
- Everett, M.G., Borgatti, S.P. (2014): "Networks Containing Negative Ties". *Social Networks*, 38: 111-120.
- Farr, J. (2004): "Social Capital. A Conceptual History". *Political Theory*, 32(1): 6-33.
- Fedderke et al. (1999): "Economic Growth and Social Capital. A critical reflection". *Theory and Society*, 28(5): 709-745.
- Fukuyama, F. (1995): *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. New York: The Free Press.
- Granovetter, M. (1973): "The strength of weak ties". *American Journal of Sociology*, 78 (6), pp. 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985): "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91 (3): 481-510.
- Hanifan, L.J. (1916): "The Rural School Community Center". *American Academy of Political and Social Science*, Vol. 67: 130-138.
- Hernández, C., Camarero, C. (2005): "Marketing de relaciones y creación de capital social: el caso de las agencias de desarrollo local", *Ekonomiaz Revista Vasca de Economía*, 58: 296-323.
- Hess, M. (2004): "'Spatial' relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness". *Progress in Human Geography* 28, 2: 165-186.
- Jordán, J.M., Antuñano, I., Fuentes, V. (2013): "Desarrollo endógeno y política anti-crisis". *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 78: 245-263.

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

Investigación sobre capital social en zonas rurales

Cuestionario a actores “relevantes” del desarrollo rural.

Serranía SW Sevillana

Lugar: _____

Día y hora de la entrevista: _____

PARTE A: Diagnóstico

- Se ha de pedir al entrevistado una valoración global y breve de la situación socioeconómica del área para que hable libremente (siempre en relación a su sector o actividad, a no ser que se indique otro ámbito): Diagnóstico socioeconómico de la comarca, si es posible diferenciando en tres periodos, antes del programa PRODER (1996), desde PRODER y LEADER hasta la crisis (1996-2008), y desde la crisis acta la actualidad.

Parte B: identificación y actividad del actor

1. Participación en actividades del actor

1.1. Identificación de actividades principal (a) y secundarias (b y siguientes)

- Su nombre nos lo han dado como ejemplo de emprendedor, técnico o responsable público relevante en la zona. ¿Qué actividad ejerce usted que explique su relevancia en esta área? [Ponerla en primer lugar –a- en la tabla siguiente]
- ¿En qué otras actividades / instituciones participa, y qué función desempeña? (Asociación de comerciantes, de empresarios, de agricultores, amas de casa, medioambiental, AMPA, Cruz Roja, Presidente de Mancomunidad, etc. Es especialmente importante destacar la vinculación a LEADER). **1: muy baja; 2: baja; 3: media; 4: alta.**

ACTIVIDAD – INSTITUCIÓN	FUNCIÓN - CARGO	PERIODO y ASISTENCIA	OBSERVACIONES																				
a)		<table><tr><td><1996 (Previo Proder 1)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>1996-1999 (Proder)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2000-2006 (L+/Prod)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2009-2015 (Lidera)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr></table>	<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4	1996-1999 (Proder)	1	2	3	4	2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4	2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4	
<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4																			
1996-1999 (Proder)	1	2	3	4																			
2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4																			
2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4																			
b)		<table><tr><td><1996 (Previo Proder 1)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>1996-1999 (Proder)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2000-2006 (L+/Prod)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2009-2015 (Lidera)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr></table>	<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4	1996-1999 (Proder)	1	2	3	4	2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4	2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4	
<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4																			
1996-1999 (Proder)	1	2	3	4																			
2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4																			
2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4																			
c)		<table><tr><td><1996 (Previo Proder 1)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>1996-1999 (Proder)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2000-2006 (L+/Prod)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2009-2015 (Lidera)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr></table>	<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4	1996-1999 (Proder)	1	2	3	4	2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4	2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4	
<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4																			
1996-1999 (Proder)	1	2	3	4																			
2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4																			
2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4																			

1.2. ¿Con que intensidad ha participado usted en los programas LEADER o PRODER que se han ido desarrollando en su territorio?

	Función - cargo	Intensidad de implicación				Razones de su incorporación				Causas de su desvinculación						
		Muy baja	Baja	Media	Alta	Iniciativa propia	Sugerencia del grupo de acción local	Designación del ayto.	Otros	Desilusión-cansancio	Falta de tiempo	Familia	Edad	Cese de actividad	Cese cargo respon pol.	Otros
FASE PREVIA A PRODER (< 1996)		1	2	3	4	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7
PRODER (1996-1999)		1	2	3	4	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7
LEADER + (PRODER A) (2000-2006)		1	2	3	4	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7
LIDERA (2009-2015)		1	2	3	4	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7

1.3. ¿Con qué frecuencia, según el periodo LEADER o PRODER (los vecinos, emprendedores, empresarios, etc.,) se han dirigido a usted para pedirle consejo, ayuda u opinión tanto sobre iniciativas en las que pudiera intervenir LEADER como otras relacionadas con la calidad de vida y el desarrollo socioeconómico del pueblo o la comarca?

Frecuencia: (1): Muy baja; (2): Baja; (3): Media; (4): Alta.

	Frecuencia			
FASE PREVIA A PRODER (Antes de 1996)	1	2	3	4
PRODER (1996-1999)	1	2	3	4
LEADER + / PRODER A (2000-2006)	1	2	3	4
LIDERA (2009-2015)	1	2	3	4

1. ¿En su opinión qué personas han sido y son importantes -relevantes- en el desarrollo socioeconómico y rural de la comarca o incluyendo las que puedan ser de fuera de la comarca.

- A NIVEL LOCAL (territorio LEADER) y SUPRALOCAL (fuera del territorio LEADER)**

Personas Empresas Entidad a la que pertenece Cargo que ocupa	Población	Profesión	Motivos					Frecuencia contactos					Antigüedad de la relación (Años)	VIRTUDES O HABILIDADES (Liderazgo, innovación, comunicación, da consejos, puesto relevante u otras)					
			Amistad	Trabajo	Política	LEADER	Vecindad	Otros	Diaria	Semanal	Mensual	Semestral							
1)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				
2)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				
3)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				
4)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				
5)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				
6)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				

Personas Empresas Entidad a la que pertenece Cargo que ocupa	Población	Profesión	Motivos						Frecuencia contactos					Antigüedad de la relación (Años)	VIRTUDES O HABILIDADES (Liderazgo, innovación, comunicación, da consejos, puesto relevante u otras)
			Amistad	Trabajo	Política	LEADER	Vecindad	Otros	Diaria	Semanal	Mensual	Semestral	Anual		
7)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
8)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
9)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
10)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
11)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
12)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
13)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
14)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras

3. Red social personal. Confianza y valoración.

3.1. ¿De las personas citadas anteriormente, con quién tiene más confianza? (2-3p). Por ejemplo, en el supuesto de que debido a alguna dificultad profesional y/o personal y ha tenido o tuviese que pedir dinero, ¿A quién acudiría? (siempre al margen de la familia)

4. Díganos si le suenan o ha mantenido algún tipo de contacto con las siguientes personas, que están relacionadas con acciones de desarrollo en esta zona¹ : 1: si solo has oído hablar de él; 2: solo conocido (personalmente, con un trato mínimo); 3: algunos contactos; 4: contactos frecuentes y/o estrechos. [Marcar primero la razón principal si hubiese varias, y un 2 el resto] A: Amistad; T: Trabajo; P: Política; L: LEADER; O: Otros (asociación, etc.).

	Actor	Municipio	Organización	Frecuencia de contactos				Tipo de contactos				
				1	2	3	4	A	T	P	L	O
1	María Isabel Montes Guillena	Arahal	Presidenta (PROGRESA) Asociación Empresarias Arahal	1	2	3	4	A	T	P	L	O
2	Francisco Humanes Balbuena	Arahal	Presidente de la cooperativa y labradores de la Campiña	1	2	3	4	A	T	P	L	O
3	Miguel Ángel Márquez	Arahal	Presidente de la fundación para el fomento y promoción de la aceituna de mesa	1	2	3	4	A	T	P	L	O
4	Antonio Rodríguez Moreno	Arahal	COAG y vocal del consejo territorial del GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
5	Andrés Jiménez	Coripe	Emprendedor/ gerente empresa de la Vía Viva-Coripe Rural	1	2	3	4	A	T	P	L	O
6	Antonio Alfonso Mérida García	Marchena	Presidente de la Asociación El Taller Verde- Ecologistas en acción	1	2	3	4	A	T	P	L	O
7	Vicente Capitas Peña	Marchena	Director de la sucursal de CAJASUR y socio del consejo territorial del GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
8	Luís Jiménez Gavira	Marchena	Anterior presidente del GDR y exalcalde de Marchena	1	2	3	4	A	T	P	L	O
9	José Parra Casado	Marchena	PC asesores y consultores	1	2	3	4	A	T	P	L	O
10	Félix Ángel Gamero Salas	Marchena	Director de la Oficina Comarcal Agraria (OCA)	1	2	3	4	A	T	P	L	O
11	Montserrat Ligeró	Marchena	Gerente de la empresa Yemayá (Productos ecológicos)	1	2	3	4	A	T	P	L	O
12	Juan Antonio Zambrano	Marchena	Profesor IES López de Arenas de Marchena y actual Alcalde de Marchena	1	2	3	4	A	T	P	L	O
13	José Juan Rodríguez Saucedo	Marchena	Director/Gerente de la mancomunidad intermunicipal Campiña 2000	1	2	3	4	A	T	P	L	O
14	María Luisa Melero Melero	Marchena	Experta en patrimonio cultural	1	2	3	4	A	T	P	L	O
15	Luis Javier Ladella Crespo	Marchena	CADE	1	2	3	4	A	T	P	L	O
16	Manuel Ramírez Moraza	Marchena	1er Vicepresidente del GDR y exalcalde de Marchena	1	2	3	4	A	T	P	L	O
17	Teresa Benítez Lora	Marchena	Gerente del equipo técnico del GDR Serranía Suroeste de Sevilla	1	2	3	4	A	T	P	L	O

¹ Lista inicial de personas relevantes con la que se ha empezado a trabajar, propuesta por el GAL.

18	Natalia Pazos Caballo	Marchena	Fue gerente del GDR y ahora pertenece al área técnica GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
19	Magali Simonin	Montellano	Gerente de la empresa turística <i>Hacienda el Huerto S.L</i>	1	2	3	4	A	T	P	L	O
20	Rafael Romero Blanco	Montellano	Gerente/propietario de una explotación agrícola y pertenece GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
21	Antonio José Escalante Sánchez	Morón de la frontera	Administrador de la empresa Aceitunas Montegil S.L.	1	2	3	4	A	T	P	L	O
22	Rafael Sánchez Alcalá	Morón de la frontera	Presidente de la Asociación de empresarios de Morón y pertenece al GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
23	Oscar García Jurado	Morón de la frontera	Autor del estudio "El capitalismo en carne y hueso. Las aceituneras de Morón de la Frontera"	1	2	3	4	A	T	P	L	O
24	Manuel Gil Ortiz	Morón de la frontera	Presidente Asociación cultural Hornos de Cal de Morón y Vocal del GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
25	Antonio Salas	Morón de la frontera	Asociación de comerciantes de Morón en el GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
26	José Antonio Cruz Mejías	Morón de la frontera	Gerente de la asociación para la promoción de la aceituna de Sevilla y anterior gerente del GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
27	Ana M ^a Ortiz Piqueras	Paradas	CADE de Paradas	1	2	3	4	A	T	P	L	O
28	Manolo Barrera	Paradas	Empresario de Saladitos S.L.	1	2	3	4	A	T	P	L	O
29	Manuel Portillo Pastor	Paradas	Expresidente del GDR y exalcalde de Paradas	1	2	3	4	A	T	P	L	O
30	Ana Baeza	Pruna	Técnica de la Sociedad Cooperativa San Antón de Pruna	1	2	3	4	A	T	P	L	O
31	Evaristo Pérez Pascual	Pruna	Presidente de la Sociedad Cooperativa San Antón	1	2	3	4	A	T	P	L	O
32	Francisco López Sánchez	Pruna	Alcalde de Pruna	1	2	3	4	A	T	P	L	O
33	Manolo Holgado	Pruna	Gerente sociedad de desarrollo rural de Pruna	1	2	3	4	A	T	P	L	O
34	Antonio Martín Melero	Puebla de Cazalla	Alcalde de Puebla de Cazalla y actual presidente del GDR (Anteriormente Vicepresidente)	1	2	3	4	A	T	P	L	O
35	José Reina Romero	Puebla de Cazalla	Gerente de la sociedad de desarrollo rural prodepuebla	1	2	3	4	A	T	P	L	O
36	Juan María Padró Simarro	Sevilla	Jefe del servicio promoción rural delegación territorial de Sevilla	1	2	3	4	A	T	P	L	O
37	José Antonio Gallo Gutiérrez	Sevilla	ASAJA y confederación de empresarios de Sevilla	1	2	3	4	A	T	P	L	O
38	Francisco Navarrete Godino	Sevilla	CCOO y vocal del consejo territorial GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
39	Antonio Martín	Sevilla	Jefe del servicio de la consejería de agricultura, pesca y desarrollo local	1	2	3	4	A	T	P	L	O
40	Rocío del Río Lameyer	Sevilla	Jefe del servicio de programas de desarrollo rural de la consejería	1	2	3	4	A	T	P	L	O
41	José María Trillo	Sevilla	Jefe del departamento de Género y juventud. D.G.Desarrollo sostenible del medio rural	1	2	3	4	A	T	P	L	O
42	Juan Pablo Morilla Cala	Morón	Asociación ecologista	1	2	3	4	A	T	P	L	O
43	Antonio Luque	Sevilla	Representante de UPA-Sevilla en el GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
44	Antonio Jiménez Hidalgo	Utrera	Gerente de Manzanilla Olive Cooperativa	1	2	3	4	A	T	P	L	O

5. Díganos si conoce a estas personas y que frecuencia de contactos tienen.

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA DEL GDR EN LOS TRES PERIODOS													
	Actor	Municipio	Organización	Periodo	Frecuencia de contactos				Tipo de contactos				
1	José Párraga Mendoza	Morón	Presidente y exalcalde de Morón	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
2	Alfonso Muñoz-Repiso Pérez	Paradas	Secretario y exalcalde de Paradas	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
3	Juan Bonilla Florindo	Arahal	Talleres Bonisur	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
4	Fco. Jiménez Oliva	Arahal	Vocal y exalcalde de Arahal	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
5	Manuel Duarte Suero	Puebla de Cazalla	Vocal y exalcalde de Puebla de Cazalla	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
6	José Mª Carrascoso Márquez	Coripe	Vocal y exalcalde de Coripe	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
7	Fco. Aguilera Acevedo	Montellano	Vocal y exalcalde de Montellano	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
8	José Chacón Chacón	Pruna	Vocal y exalcalde de Pruna	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
9	José Mauricio Alcaide	Paradas	Vocal y S.A.T Nº 3254	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
10	Sebastián Hormigo Moreno	Puebla de Cazalla	Vocal y cooperativa agrícola San José	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
11	Juan Izquierdo Escalera	Pruna	Vocal y Bebidas y licores Pruna S.L	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
12	Manuel Orozco Díaz	Coripe	Vocal y transportes y talleres J.M.A S.L	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
13	Alberto Balda Hevia	Marchena	Vicepresidente y Representante de Asociación de Industriales y Comerciantes Marciense (1) (ASICOM)	1,2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
14	Juan María Rodríguez Aguilera	Marchena	Secretario y representante ayuntamiento de Marchena	2,3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
15	Antonio Pérez Yáñez	Coripe	Vocal y represe. Ayuntamiento Coripe	2,3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
16	Antonio José Ramírez Sierra	Morón	Vocal y represe. Ayuntamiento Morón	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
17	Mª Eugenia Rodríguez Romero	Pruna	Vocal y represe. Ayuntamiento de Pruna	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
18	Francisco Gil Málaga	Montellano	Vocal y exalcalde de Montellano (PSOE)	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
19	Mª Dolores Domínguez Benítez	Montellano	Vocal y represe. De la Asociación Mujeres "El Ahita"	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
20	Francisco Díaz Morillo	Sevilla	Vocal y represe. Diputación de Sevilla	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
21	José Sabariego Navas	Córdoba	Vocal y represe. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Córdoba (Cajasur)	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
22	Moisés Sampedro Abascal	Sevilla	Vocal y represe. De la Confederación Empresarial Sevillana (CES)	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
23	Estrella Roca Navarro	Sevilla	Vocal y represe. De la Unión General de Trabajadores (UGT-Sevilla)	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O

24	José Manuel Martín	Sevilla	Unión provincial de CCOO de Sevilla y vicepresidente	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
25	Francisco José Serrano Ramírez	Montellano	Alcalde actual de Montellano y Vocal del GDR	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
26	Tomás Alfonso Espuny Gómez	Morón	Espuny-Morón	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
27	Rafael Cobano Navarrete	Paradas	Ayuntamiento y vocal	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
28	Gabriel Escalante Ramírez	Sevilla	ASAJA-Sevilla y vocal	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
29	Agustín Cosano Prieto	Sevilla	Vocal y represe. Diputación de Sevilla	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
30	Antonio Ortiz Serrano	Sevilla	Vocal y represe. UGT-SEVILLA	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
31	Rocío Figueroa García	Montellano	Vocal y represe. Asociación Hípica de Montellano.	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O

6. Datos personales del entrevistado

Sexo: ☐ (1) Hombre
☐ (2) Mujer

Edad: ☐ (1) 18-25
☐ (2) 26-35
☐ (3) 36-45
☐ (4) 46-60
☐ (5) >60

Nivel de estudios:

Sin estudios completados	Primarios (EGB/ESO)	Secundarios (bachiller/FP)	Diplomatura (3 años)	Licenciatura (5 años)	Doctorado	Otros (qué tipo)
☐ (1)	☐ (2)	☐ (3)	☐ (4)	☐ (5)	☐ (6)	☐ (7)

Ocupación actual: _____

Lugar de residencia: _____

Lugar de trabajo habitual: _____

6. Datos para posible contacto posterior:

Teléfono / Móvil _____

email _____

Muchas gracias por su colaboración

Entrevistador:

Valorar la calidad-fiabilidad de la entrevista (muy alta, alta, media, baja, muy baja):

Otras observaciones que se quieran realizar y que sean útiles para el análisis de la entrevista:

Anexo 2. Actores sociales del área de estudio

1) Actores relevantes de la comarca Serranía SurOeste Sevillana¹

NOMBRE Y APELLIDOS	MUNICIPIO	TIPO
María Isabel Montes Guillena	Arahal	ASOC. MUJERES
Francisco Humanes Balbuena	Arahal	COOPERATIVA AGRARIA
Miguel Ángel Marquez	Arahal	ENTIDADES LOCALES
Antonio Rodríguez Moreno	Arahal	ORGANIZACIÓN AGRARIA
Andrés Jiménez	Coripe	EMPRESARIO
Antonio Alfonso Mérida García	Marchena	ASOC. OTRO TIPO (MEDIOAMBIENTAL)
Vicente Capita Peña	Marchena	ENTIDAD FINANCIERA
Luis Jiménez Gavira	Marchena	ENTIDADES LOCALES
José Parra Casado	Marchena	INVESTIGADOR/EXPERTO
Félix Ángel Gamero Salas	Marchena	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Montserrat Ligero	Marchena	EMPRESARIO
Juan Antonio Zambrano	Marchena	ENTIDADES LOCALES
José Juan Rodríguez Saucedo.	Marchena	ENTIDADES LOCALES
María Luisa Melero Melero.	Marchena	INVESTIGADOR/EXPERTO
Luis Javier Ladella Crespo	Marchena	TÉCNICO
Manuel Ramírez Moraza	Marchena	ENTIDADES LOCALES
Teresa Benitez Lora	Marchena	TÉCNICO
Natalia Pazos Caballo	Marchena	TÉCNICO
Magali Simonin	Montellano	EMPRESARIO
Rafael Romero Blanco	Montellano	EMPRESARIO
Antonio José Escalante Sánchez.	Morón de la Frontera	EMPRESARIO
Rafael Sánchez Alcalá	Morón de la Frontera	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
Oscar García Jurado	Morón de la Frontera	INVESTIGADOR/EXPERTO
Juan Pablo Morilla Cala	Morón de la Frontera	INVESTIGADOR/EXPERTO
Manuel Gil Ortiz.	Morón de la Frontera	ASOC. OTRO TIPO (CULTURAL)
Antonio Salas	Morón de la Frontera	ASOC. COMERCIANTES
José Antonio Cruz Mejías	Morón de la Frontera	IGP
Ana M ^a Ortiz Piqueras	Paradas	ENTIDADES LOCALES
Manolo Barrera	Paradas	EMPRESARIO
Manuel Portillo Pastor	Paradas	ENTIDADES LOCALES
Ana Baeza	Pruna	COOPERATIVA AGRARIA
Evaristo Pérez Pascual	Pruna	COOPERATIVA AGRARIA
Francisco López Sánchez	Pruna	ENTIDADES LOCALES
Manolo Holgado	Pruna	TÉCNICO
Antonio Martín Melero	Puebla de Cazalla	ENTIDADES LOCALES
Pepe Reina Romero	Puebla de Cazalla	TÉCNICO
Juan María Padró Simarro	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
José Antonio Gallo Gutiérrez	Sevilla	ORGANIZACIÓN AGRARIA

¹ Facilitado por el GDR.

Francisco Navarrete Godino	Sevilla	ORGANIZACIÓN SINDICAL
Antonio Martín	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Rocío del Río Lameyer	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
José María Trillo	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Antonio Luque	Sevilla	ORGANIZACIÓN AGRARIA
Antonio Jiménez Hidalgo	Utrera	COOPERATIVA AGRARIA

2) Miembros de la Junta Directiva y Consejo Territorial de los programas de desarrollo rural en la comarca Serranía SurOeste Sevillana [desde Proder I (1996-1999) hasta LIDERA (2009-2015)]².

Actor	Municipio	Organización
Juan Bonilla Florindo	Arahal	Talleres Bonisur
Fco. Jiménez Oliva	Arahal	Vocal y exalcalde de Arahal
José Sabariego Navas	Córdoba	Vocal y represe. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Córdoba (Cajasur)
Jose M ^a Carrascoso Márquez	Coripe	Vocal y exalcalde de Coripe
Manuel Orozco Díaz	Coripe	Vocal y transportes y talleres J.M.A S.L
Antonio Pérez Yáñez	Coripe	Vocal y represe. Ayuntamiento Coripe
Alberto Balda Hevia	Marchena	Vicepresidente y Representante de Asociación de Industriales y Comerciantes Marciense (ASICOM)
Juan María Rodríguez Aguilera	Marchena	Secretario y representante ayuntamiento de Marchena
Fco. Aguilera Acevedo	Montellano	Vocal y exalcalde de Montellano
Francisco Gil Málaga	Montellano	Vocal y represe. Ayuntamiento de Montellano
M ^a Dolores Domínguez Benítez	Montellano	Vocal y represe. De la Asociación Mujeres "El Ahita"
Francisco José Serrano Ramírez	Montellano	Vocal del GDR
Rocío Figueroa Gacría	Montellano	Vocal y represe. Asociación Hípica de Montellano.
José Párraga Mendoza	Morón de la Frontera	Presidente y exalcalde de Morón
Antonio José Ramírez Sierra	Morón de la Frontera	Vocal y represe. Ayuntamiento Morón
Tomás Alfonso Espuny Gómez	Morón de la Frontera	Espuny-Morón
Alfonso Muñoz-Repiso Pérez	Paradas	Secretario y exalcalde de Paradas
José Mauricio Alcaide	Paradas	Vocal y S.A.T Nº 3254
Rafael Cobano Navarrete	Paradas	Ayuntamiento y vocal
José Chacón Chacón	Pruna	Vocal y exalcalde de Pruna
Juan Izquierdo Escalera	Pruna	Vocal y Bebidas y licores Pruna S.L
M ^a Eugena Rodríguez Romero	Pruna	Vocal y represe. Ayuntamiento de Pruna

² Facilitado por el GDR. No se incluyen los que previamente habían sido seleccionados como relevantes ni lo suplentes de cada organización.

Manuel Duarte Suero	Puebla de Cazalla	Vocal y exalcalde de Puebla de Cazalla
Sebastian Hormigo Moreno	Puebla de Cazalla	Vocal y cooperativa agrícola San José
Francisco Díaz Morillo	Sevilla	Vocal y represe. Diputación de Sevilla
Moisés Sampedro Abascal	Sevilla	Vocal y represe. De la Confederación Empresarial Sevillana (CES)
Estrella Roca Navarro	Sevilla	Vocal y represe. De la Unión General de Trabajadores (UGT-Sevilla)
José Manuel Martín	Sevilla	Unión provincial de CCOO de Sevilla y vicepresidente
Gabriel Escalante Ramírez	Sevilla	ASAJA-Sevilla y vocal
Agustín Cosano Prieto	Sevilla	Vocal y represe. Diputación de Sevilla
Antonio Ortiz Serrano	Sevilla	Vocal y represe. UGT-SEVILLA

3) Actores sociales relevantes entrevistados en la comarca Serranía SurOeste Sevillana³

ACTORES SOCIALES ENTREVISTADOS, MUNICIPIO Y ENTIDAD PRINCIPAL A LA QUE PERTENECEN		
NOMBRE Y APELLIDOS	MUNICIPIO	TIPO
Ana M ^a Barrios	Arahal	ASOC. MUJERES
Francisco Humanes Balbuena	Arahal	COOPERATIVA AGRARIA
Miguel Ángel Marquez	Arahal	ENTIDADES LOCALES
Antonio Rodríguez Moreno	Arahal	ORGANIZACIÓN AGRARIA
Andrés Jiménez	Coripe	EMPRESARIO
Antonio Alfonso Mérida García	Marchena	ASOC. OTRO TIPO (MEDIOAMBIENTAL)
Manuel Moreno	Marchena	ENTIDAD FINANCIERA
Luis Jiménez Gavira	Marchena	ENTIDADES LOCALES
José Parra Casado	Marchena	INVESTIGADOR/EXPERTO
Félix Ángel Gamero Salas	Marchena	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Montserrat Ligeró	Marchena	EMPRESARIO
Juan Antonio Zambrano	Marchena	ENTIDADES LOCALES
José Juan Rodríguez Saucedo.	Marchena	ENTIDADES LOCALES
María Luisa Melero Melero.	Marchena	INVESTIGADOR/EXPERTO
Diego Carmona Romero	Marchena	TÉCNICO
Manuel Ramírez Moraza	Marchena	ENTIDADES LOCALES
Teresa Benítez Lora	Marchena	TÉCNICO
Natalia Pazos Caballo	Marchena	TÉCNICO
Magali Simonin	Montellano	EMPRESARIO
Rafael Romero Blanco	Montellano	EMPRESARIO
Antonio José Escalante Sánchez.	Morón de la Frontera	EMPRESARIO
Rafael Sánchez Alcalá	Morón de la Frontera	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
Oscar García Jurado	Morón de la Frontera	INVESTIGADOR/EXPERTO
Juan Pablo Morilla Cala	Morón de la Frontera	INVESTIGADOR/EXPERTO
Manuel Gil Ortiz	Morón de la Frontera	ASOC. OTRO TIPO (CULTURAL)

³ Se incluyen actores no seleccionados inicialmente pero que a lo largo de las entrevistas han surgido como actores relevantes (marcados en verde), además de las dos técnicas del GDR.

Antonio Salas	Morón de la Frontera	ASOC. COMERCIANTES
José Antonio Cruz Mejías	Morón de la Frontera	IGP
Rafael Fernández	Morón de la Frontera	TÉCNICO
Ana M ^a Ortiz Piqueras	Paradas	ENTIDADES LOCALES
Manolo Barrera	Paradas	EMPRESARIO
Manuel Portillo Pastor	Paradas	ENTIDADES LOCALES
Rafael Cobano	Paradas	ENTIDADES LOCALES
Francisco López Sánchez	Pruna	ENTIDADES LOCALES
Manolo Holgado	Pruna	TÉCNICO
Antonio Martín Melero	Puebla de Cazalla	ENTIDADES LOCALES
Pepe Reina Romero	Puebla de Cazalla	TÉCNICO
Jesús Manuel Cortes	Puebla de Cazalla	COOPERATIVA AGRARIA
Francisco Navarrete Godino	Sevilla/Morón de la Frontera	ORGANIZACIÓN SINDICAL
Antonio Jiménez Hidalgo	Utrera	COOPERATIVA AGRARIA

**4) Actores relevantes que no han sido entrevistados en la comarca Serranía SurOeste
Sevillana⁴**

NOMBRE Y APELLIDOS	MUNICIPIO	TIPO
Luis Javier Ladella Crespo	Marchena	TÉCNICO
Ana Baeza	Pruna	COOPERATIVA AGRARIA
Evaristo Pérez Pascual	Pruna	COOPERATIVA AGRARIA
Juan María Padró Simarro	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
José Antonio Gallo Gutiérrez	Sevilla	ORGANIZACIÓN AGRARIA
Antonio Martín	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Rocio del Río Lameyer	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
José María Trillo	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Antonio Luque	Sevilla	ORGANIZACIÓN AGRARIA

⁴ Han rechazado ser entrevistados o sus circunstancias no se lo han permitido.

5) Actores relevantes surgidos en las entrevistas (no presentes en el listado inicial) y que no han sido entrevistados en la comarca Serranía SurOeste Sevillana⁵.

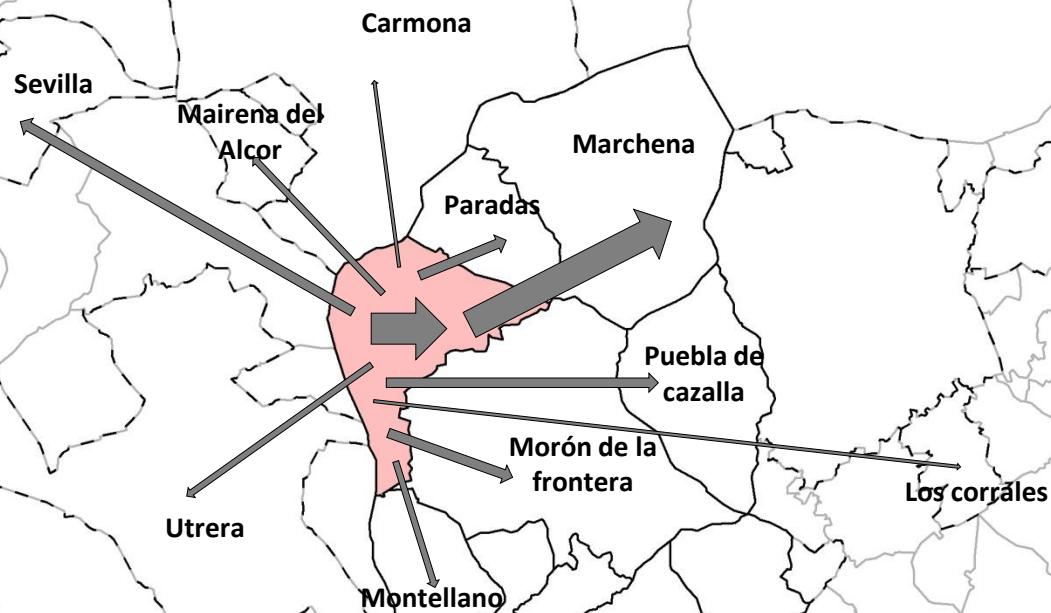
NOMBRE Y APELLIDOS	MUNICIPIO	TIPO
Jose María Carrascoso Márquez	Coripe	Excalcalde de Coripe
José Manuel Guillén	Mairena del Alcor	Presidente de la cooperativa Manzanilla-Olive (Utrera)
Joaquín Ponce Olias	Marchena	Industria aceitunera Marciense
Alfonso Serrano	Marchena	Gerente de la empresa avícola (PROCAVI) (Marchena)
Fco. Escalante Ribera	Morón de la Frontera	Dueño de Aceitunas Guadalquivir (Mayor empresa de la comarca)
Juan Manuel Rodríguez	Morón de la Frontera	Actual alcalde de Morón
Alfonso Muñoz-Repiso	Paradas	Excalcalde de Paradas
Manuel Duarte Suero	Puebla de Cazalla	Excalcalde de Puebla de Cazalla
Agustín Cosano Prieto	Sevilla	Diputación de Sevilla y GDR

⁵ El motivo de la no entrevista ha sido principalmente la no disponibilidad de la persona en cuestión a la entrevista. En algún caso ha surgido como relevante tras la finalización de la segunda fase del trabajo de campo.

Anexo 3:

Pautas territoriales de las relaciones sociales. Distribución de las relaciones de los actores sociales desde y hacia los municipios del área de estudio.

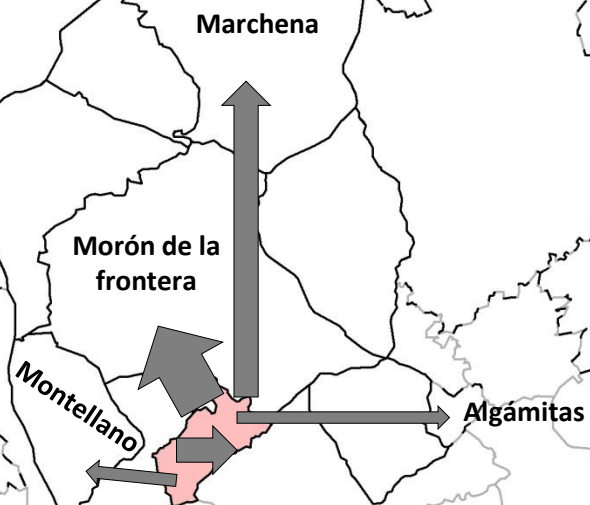
PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE ARAHAL (OUT):



0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE CORIPE (OUT):



0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE MARCHENA (OUT):



Sevilla

Mairena del
Alcor

Lantejuela

Paradas

Osuna

Arahal

Puebla de
cazalla

Utrera

Morón de la
frontera

Montellano

Coripe

Pruna

0 10 20
Km.

→ 5%

→ 10%

→ 15%

→ 20%

→ 25%

→ 30%

→ 35%

PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE MONTELLANO (OUT):



Sevilla

Marchena

Puebla de
cazalla

Morón de la
frontera

0 10 20 Km.

→ 5%

→ 10%

→ 15%

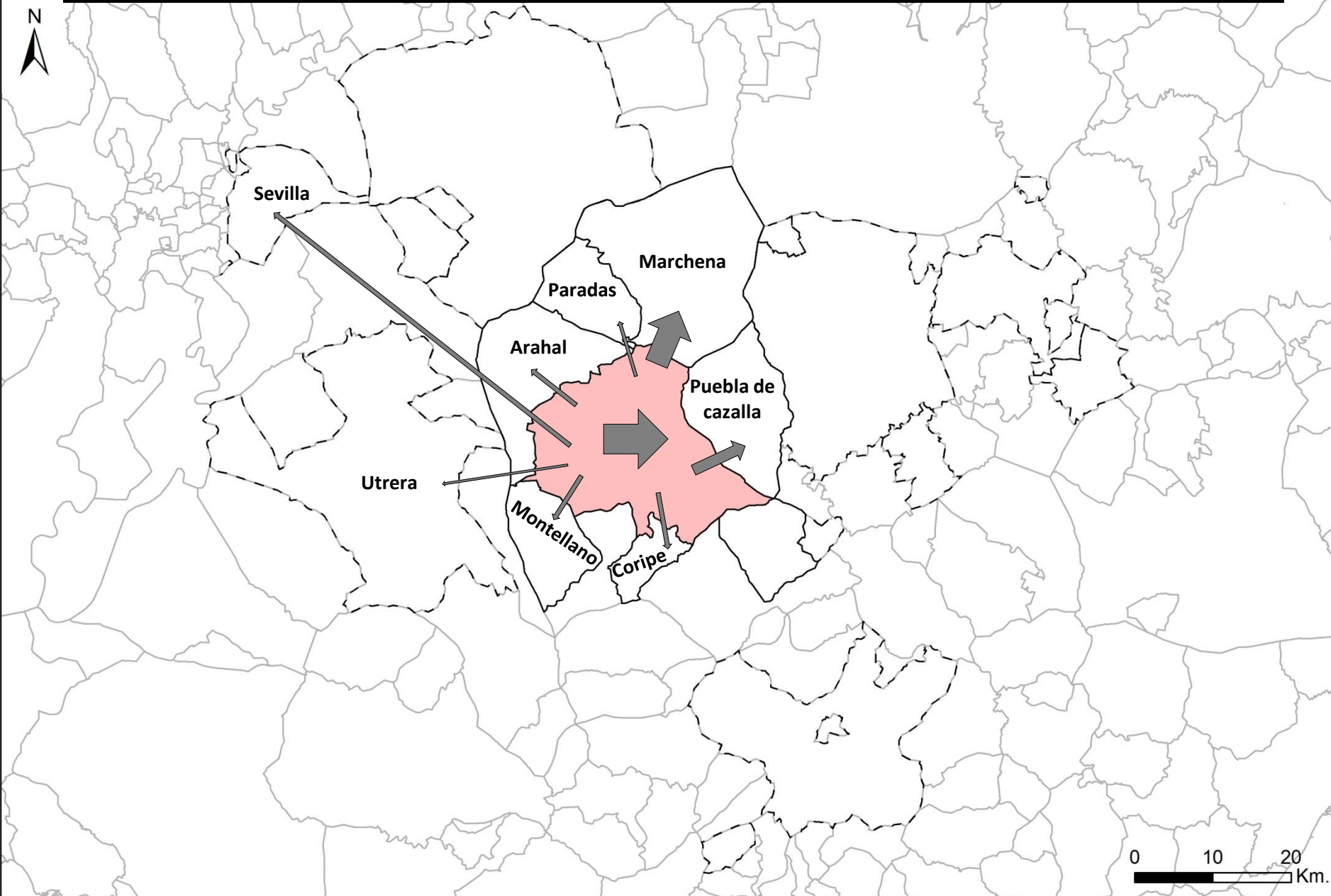
→ 20%

→ 25%

→ 30%

→ 35%

PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE MORÓN DE LA FRONTERA (OUT):



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE PARADAS (OUT):



Sevilla

Marchena

Arahal

Puebla de
cazalla

Morón de la
frontera

Utrera

Montellano

Pruna

0 10 20
Km.

→ 5%

→ 10%

→ 15%

→ 20%

→ 25%

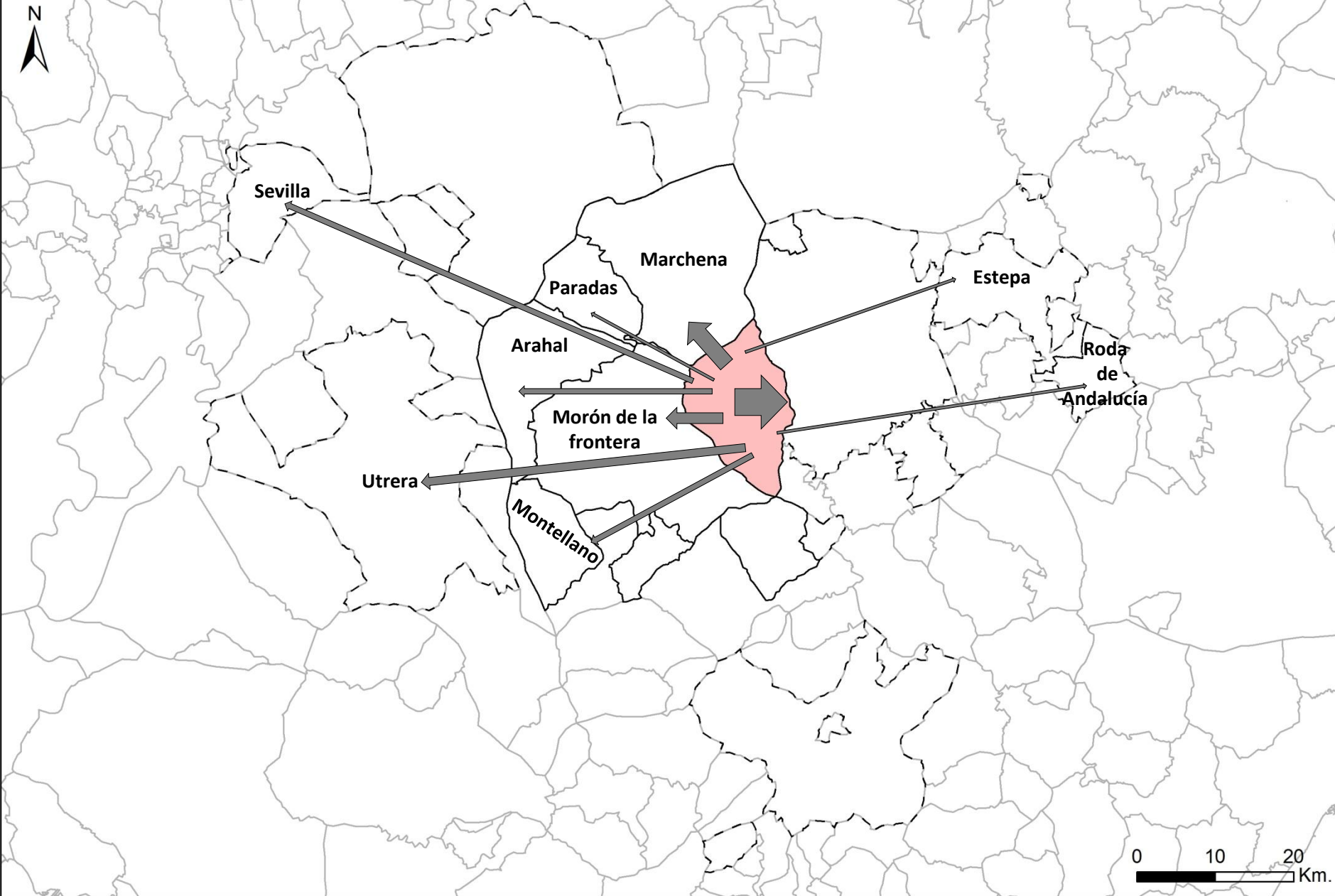
→ 30%

→ 35%

PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE PRUNA (OUT):



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE PUEBLA DE CAZALLA (OUT):



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE UTRERA (OUT):



Sevilla

Marchena

Paradas

Arahal

Puebla de
cazalla

Morón de la
frontera

Los corrales

0 10 20
Km.

→ 5%

→ 10%

→ 15%

→ 20%

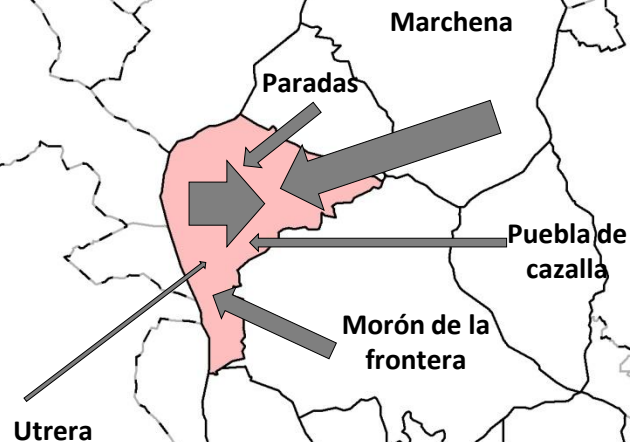
→ 25%

→ 30%

→ 35%



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA ARAHAL (IN):



0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA CORIPE (IN):



Marchena

Morón de la
frontera

0 10 20 Km.

→ 5%

→ 10%

→ 15%

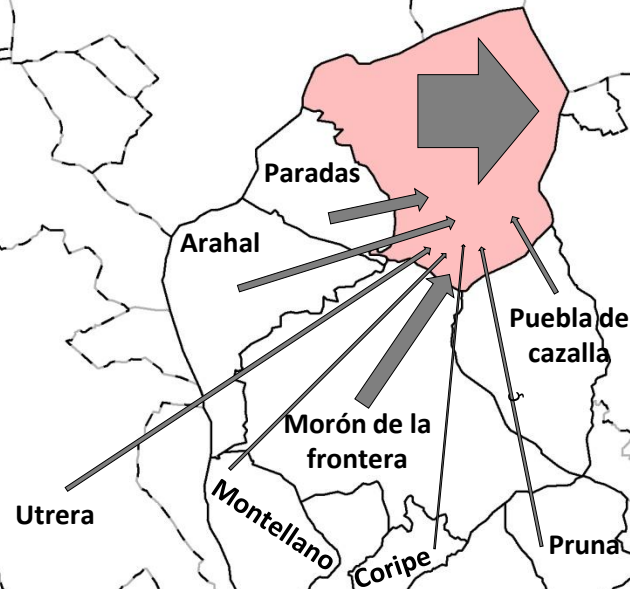
→ 20%

→ 25%

→ 30%

→ 35%

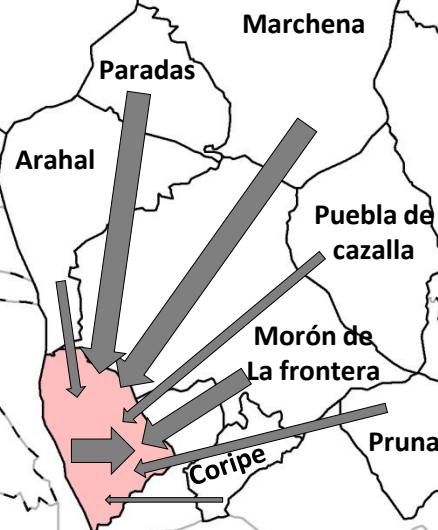
PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA MARCHENA (IN):



0 10 20 Km.



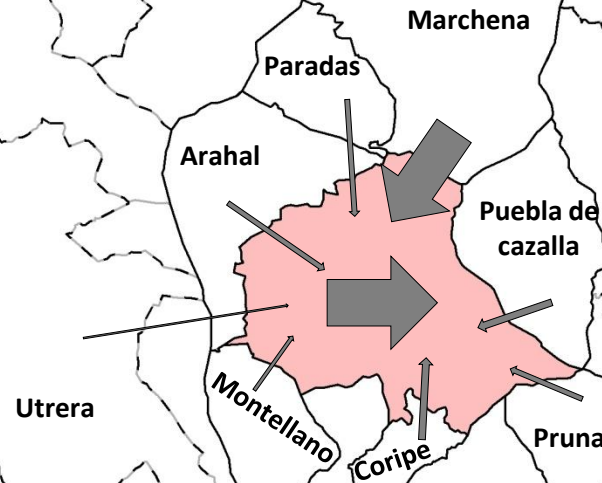
PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA MONTELLANO (IN):



0 10 20 Km.



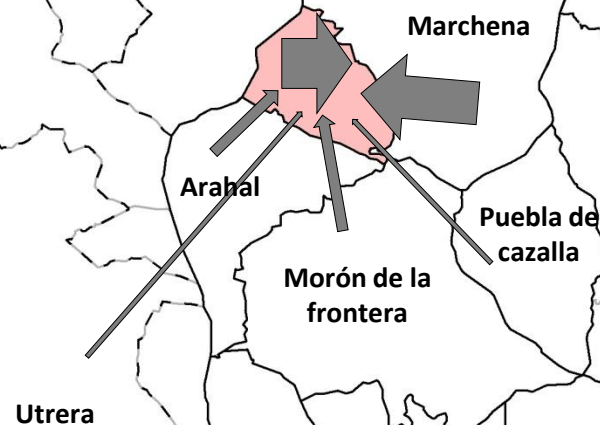
PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA MORÓN DE LA FRONTERA (IN):



0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA PARADAS (IN):



0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA PRUNA (IN):

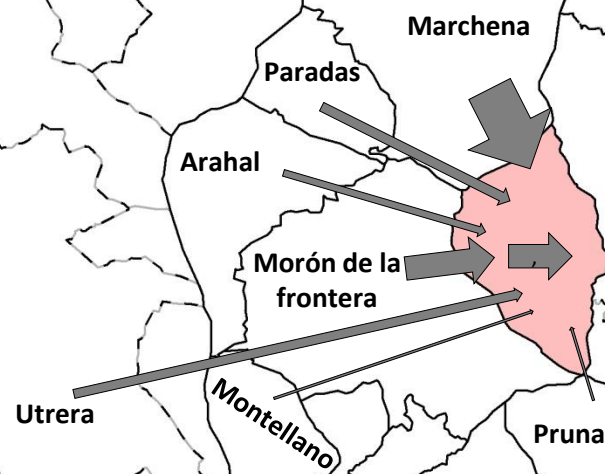


Marchena
Paradas

0 10 20 Km.



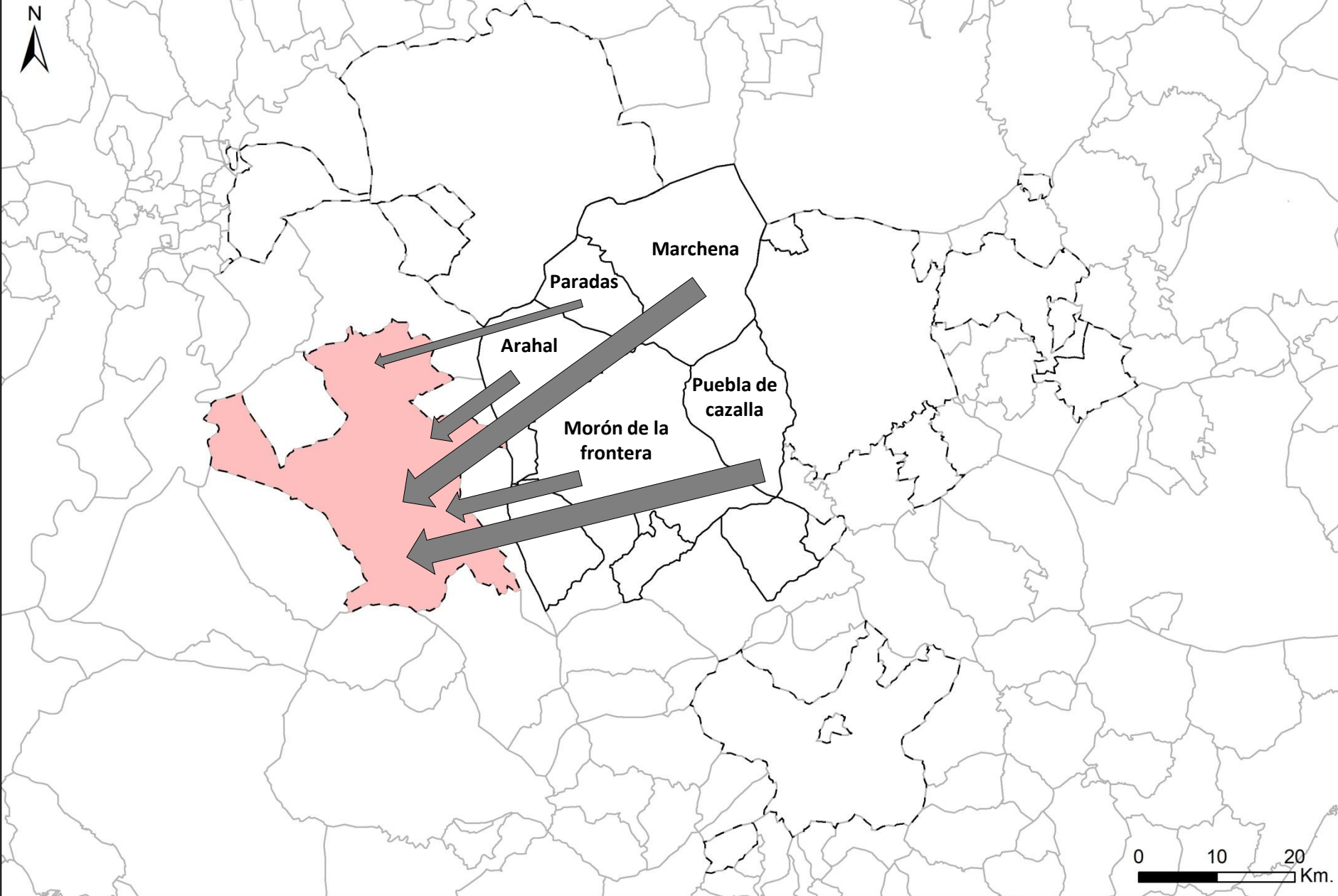
PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA PUEBLA DE CAZALLA (IN):



0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA UTRERA (IN):



Investigación sobre capital social en zonas rurales

Cuestionario a actores “relevantes” del desarrollo rural.

Serranía SW Sevillana

Lugar: _____

Día y hora de la entrevista: _____

PARTE A: Diagnóstico

- Se ha de pedir al entrevistado una valoración global y breve de la situación socioeconómica del área para que hable libremente (siempre en relación a su sector o actividad, a no ser que se indique otro ámbito): Diagnóstico socioeconómico de la comarca, si es posible diferenciando en tres periodos, antes del programa PRODER (1996), desde PRODER y LEADER hasta la crisis (1996-2008), y desde la crisis acta la actualidad.

Parte B: identificación y actividad del actor

1. Participación en actividades del actor

1.1. Identificación de actividades principal (a) y secundarias (b y siguientes)

- Su nombre nos lo han dado como ejemplo de emprendedor, técnico o responsable público relevante en la zona. ¿Qué actividad ejerce usted que explique su relevancia en esta área? [Ponerla en primer lugar –a- en la tabla siguiente]
- ¿En qué otras actividades / instituciones participa, y qué función desempeña? (Asociación de comerciantes, de empresarios, de agricultores, amas de casa, medioambiental, AMPA, Cruz Roja, Presidente de Mancomunidad, etc. Es especialmente importante destacar la vinculación a LEADER). **1: muy baja; 2: baja; 3: media; 4: alta.**

ACTIVIDAD – INSTITUCIÓN	FUNCIÓN - CARGO	PERIODO y ASISTENCIA	OBSERVACIONES																				
a)		<table><tr><td><1996 (Previo Proder 1)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>1996-1999 (Proder)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2000-2006 (L+/Prod)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2009-2015 (Lidera)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr></table>	<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4	1996-1999 (Proder)	1	2	3	4	2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4	2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4	
<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4																			
1996-1999 (Proder)	1	2	3	4																			
2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4																			
2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4																			
b)		<table><tr><td><1996 (Previo Proder 1)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>1996-1999 (Proder)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2000-2006 (L+/Prod)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2009-2015 (Lidera)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr></table>	<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4	1996-1999 (Proder)	1	2	3	4	2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4	2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4	
<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4																			
1996-1999 (Proder)	1	2	3	4																			
2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4																			
2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4																			
c)		<table><tr><td><1996 (Previo Proder 1)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>1996-1999 (Proder)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2000-2006 (L+/Prod)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2009-2015 (Lidera)</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr></table>	<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4	1996-1999 (Proder)	1	2	3	4	2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4	2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4	
<1996 (Previo Proder 1)	1	2	3	4																			
1996-1999 (Proder)	1	2	3	4																			
2000-2006 (L+/Prod)	1	2	3	4																			
2009-2015 (Lidera)	1	2	3	4																			

1.2. ¿Con que intensidad ha participado usted en los programas LEADER o PRODER que se han ido desarrollando en su territorio?

	Función - cargo	Intensidad de implicación				Razones de su incorporación				Causas de su desvinculación						
		Muy baja	Baja	Media	Alta	Iniciativa propia	Sugerencia del grupo de acción local	Designación del ayto.	Otros	Desilusión-cansancio	Falta de tiempo	Familia	Edad	Cese de actividad	Cese cargo respon pol.	Otros
FASE PREVIA A PRODER (< 1996)		1	2	3	4	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7
PRODER (1996-1999)		1	2	3	4	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7
LEADER + (PRODER A) (2000-2006)		1	2	3	4	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7
LIDERA (2009-2015)		1	2	3	4	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7

1.3. ¿Con qué frecuencia, según el periodo LEADER o PRODER (los vecinos, emprendedores, empresarios, etc.,) se han dirigido a usted para pedirle consejo, ayuda u opinión tanto sobre iniciativas en las que pudiera intervenir LEADER como otras relacionadas con la calidad de vida y el desarrollo socioeconómico del pueblo o la comarca?

Frecuencia: (1): Muy baja; (2): Baja; (3): Media; (4): Alta.

	Frecuencia			
FASE PREVIA A PRODER (Antes de 1996)	1	2	3	4
PRODER (1996-1999)	1	2	3	4
LEADER + / PRODER A (2000-2006)	1	2	3	4
LIDERA (2009-2015)	1	2	3	4

1. ¿En su opinión qué personas han sido y son importantes -relevantes- en el desarrollo socioeconómico y rural de la comarca o incluyendo las que puedan ser de fuera de la comarca.

- A NIVEL LOCAL (territorio LEADER) y SUPRALOCAL (fuera del territorio LEADER)**

Personas Empresas Entidad a la que pertenece Cargo que ocupa	Población	Profesión	Motivos					Frecuencia contactos					Antigüedad de la relación (Años)	VIRTUDES O HABILIDADES (Liderazgo, innovación, comunicación, da consejos, puesto relevante u otras)					
			Amistad	Trabajo	Política	LEADER	Vecindad	Otros	Diaria	Semanal	Mensual	Semestral							
1)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				
2)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				
3)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				
4)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				
5)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				
6)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<11-33-55-10>10	LiderazgoInnovaciónComunicaciónDa consejoPuesto relevanteOtras				

Personas Empresas Entidad a la que pertenece Cargo que ocupa	Población	Profesión	Motivos						Frecuencia contactos					Antigüedad de la relación (Años)	VIRTUDES O HABILIDADES (Liderazgo, innovación, comunicación, da consejos, puesto relevante u otras)
			Amistad	Trabajo	Política	LEADER	Vecindad	Otros	Diaria	Semanal	Mensual	Semestral	Anual		
7)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
8)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
9)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
10)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
11)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
12)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
13)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras
14)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	<1 1-3 3-5 5-10 >10	Liderazgo Innovación Comunicación Da consejo Puesto relevante Otras

3. Red social personal. Confianza y valoración.

3.1. ¿De las personas citadas anteriormente, con quién tiene más confianza? (2-3p). Por ejemplo, en el supuesto de que debido a alguna dificultad profesional y/o personal y ha tenido o tuviese que pedir dinero, ¿A quién acudiría? (siempre al margen de la familia)

4. Díganos si le suenan o ha mantenido algún tipo de contacto con las siguientes personas, que están relacionadas con acciones de desarrollo en esta zona¹ : 1: si solo has oído hablar de él; 2: solo conocido (personalmente, con un trato mínimo); 3: algunos contactos; 4: contactos frecuentes y/o estrechos. [Marcar primero la razón principal si hubiese varias, y un 2 el resto] A: Amistad; T: Trabajo; P: Política; L: LEADER; O: Otros (asociación, etc.).

	Actor	Municipio	Organización	Frecuencia de contactos				Tipo de contactos				
				1	2	3	4	A	T	P	L	O
1	María Isabel Montes Guillena	Arahal	Presidenta (PROGRESA) Asociación Empresarias Arahal	1	2	3	4	A	T	P	L	O
2	Francisco Humanes Balbuena	Arahal	Presidente de la cooperativa y labradores de la Campiña	1	2	3	4	A	T	P	L	O
3	Miguel Ángel Márquez	Arahal	Presidente de la fundación para el fomento y promoción de la aceituna de mesa	1	2	3	4	A	T	P	L	O
4	Antonio Rodríguez Moreno	Arahal	COAG y vocal del consejo territorial del GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
5	Andrés Jiménez	Coripe	Emprendedor/ gerente empresa de la Vía Viva-Coripe Rural	1	2	3	4	A	T	P	L	O
6	Antonio Alfonso Mérida García	Marchena	Presidente de la Asociación El Taller Verde- Ecologistas en acción	1	2	3	4	A	T	P	L	O
7	Vicente Capitas Peña	Marchena	Director de la sucursal de CAJASUR y socio del consejo territorial del GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
8	Luís Jiménez Gavira	Marchena	Anterior presidente del GDR y exalcalde de Marchena	1	2	3	4	A	T	P	L	O
9	José Parra Casado	Marchena	PC asesores y consultores	1	2	3	4	A	T	P	L	O
10	Félix Ángel Gamero Salas	Marchena	Director de la Oficina Comarcal Agraria (OCA)	1	2	3	4	A	T	P	L	O
11	Montserrat Ligeró	Marchena	Gerente de la empresa Yemayá (Productos ecológicos)	1	2	3	4	A	T	P	L	O
12	Juan Antonio Zambrano	Marchena	Profesor IES López de Arenas de Marchena y actual Alcalde de Marchena	1	2	3	4	A	T	P	L	O
13	José Juan Rodríguez Saucedo	Marchena	Director/Gerente de la mancomunidad intermunicipal Campiña 2000	1	2	3	4	A	T	P	L	O
14	María Luisa Melero Melero	Marchena	Experta en patrimonio cultural	1	2	3	4	A	T	P	L	O
15	Luis Javier Ladella Crespo	Marchena	CADE	1	2	3	4	A	T	P	L	O
16	Manuel Ramírez Moraza	Marchena	1er Vicepresidente del GDR y exalcalde de Marchena	1	2	3	4	A	T	P	L	O
17	Teresa Benítez Lora	Marchena	Gerente del equipo técnico del GDR Serranía Suroeste de Sevilla	1	2	3	4	A	T	P	L	O

¹ Lista inicial de personas relevantes con la que se ha empezado a trabajar, propuesta por el GAL.

18	Natalia Pazos Caballo	Marchena	Fue gerente del GDR y ahora pertenece al área técnica GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
19	Magali Simonin	Montellano	Gerente de la empresa turística <i>Hacienda el Huerto S.L</i>	1	2	3	4	A	T	P	L	O
20	Rafael Romero Blanco	Montellano	Gerente/propietario de una explotación agrícola y pertenece GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
21	Antonio José Escalante Sánchez	Morón de la frontera	Administrador de la empresa Aceitunas Montegil S.L.	1	2	3	4	A	T	P	L	O
22	Rafael Sánchez Alcalá	Morón de la frontera	Presidente de la Asociación de empresarios de Morón y pertenece al GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
23	Oscar García Jurado	Morón de la frontera	Autor del estudio "El capitalismo en carne y hueso. Las aceituneras de Morón de la Frontera"	1	2	3	4	A	T	P	L	O
24	Manuel Gil Ortiz	Morón de la frontera	Presidente Asociación cultural Hornos de Cal de Morón y Vocal del GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
25	Antonio Salas	Morón de la frontera	Asociación de comerciantes de Morón en el GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
26	José Antonio Cruz Mejías	Morón de la frontera	Gerente de la asociación para la promoción de la aceituna de Sevilla y anterior gerente del GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
27	Ana M ^a Ortiz Piqueras	Paradas	CADE de Paradas	1	2	3	4	A	T	P	L	O
28	Manolo Barrera	Paradas	Empresario de Saladitos S.L.	1	2	3	4	A	T	P	L	O
29	Manuel Portillo Pastor	Paradas	Expresidente del GDR y exalcalde de Paradas	1	2	3	4	A	T	P	L	O
30	Ana Baeza	Pruna	Técnica de la Sociedad Cooperativa San Antón de Pruna	1	2	3	4	A	T	P	L	O
31	Evaristo Pérez Pascual	Pruna	Presidente de la Sociedad Cooperativa San Antón	1	2	3	4	A	T	P	L	O
32	Francisco López Sánchez	Pruna	Alcalde de Pruna	1	2	3	4	A	T	P	L	O
33	Manolo Holgado	Pruna	Gerente sociedad de desarrollo rural de Pruna	1	2	3	4	A	T	P	L	O
34	Antonio Martín Melero	Puebla de Cazalla	Alcalde de Puebla de Cazalla y actual presidente del GDR (Anteriormente Vicepresidente)	1	2	3	4	A	T	P	L	O
35	José Reina Romero	Puebla de Cazalla	Gerente de la sociedad de desarrollo rural prodepuebla	1	2	3	4	A	T	P	L	O
36	Juan María Padró Simarro	Sevilla	Jefe del servicio promoción rural delegación territorial de Sevilla	1	2	3	4	A	T	P	L	O
37	José Antonio Gallo Gutiérrez	Sevilla	ASAJA y confederación de empresarios de Sevilla	1	2	3	4	A	T	P	L	O
38	Francisco Navarrete Godino	Sevilla	CCOO y vocal del consejo territorial GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
39	Antonio Martín	Sevilla	Jefe del servicio de la consejería de agricultura, pesca y desarrollo local	1	2	3	4	A	T	P	L	O
40	Rocío del Río Lameyer	Sevilla	Jefe del servicio de programas de desarrollo rural de la consejería	1	2	3	4	A	T	P	L	O
41	José María Trillo	Sevilla	Jefe del departamento de Género y juventud. D.G.Desarrollo sostenible del medio rural	1	2	3	4	A	T	P	L	O
42	Juan Pablo Morilla Cala	Morón	Asociación ecologista	1	2	3	4	A	T	P	L	O
43	Antonio Luque	Sevilla	Representante de UPA-Sevilla en el GDR	1	2	3	4	A	T	P	L	O
44	Antonio Jiménez Hidalgo	Utrera	Gerente de Manzanilla Olive Cooperativa	1	2	3	4	A	T	P	L	O

5. Díganos si conoce a estas personas y que frecuencia de contactos tienen.

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA DEL GDR EN LOS TRES PERIODOS													
	Actor	Municipio	Organización	Periodo	Frecuencia de contactos				Tipo de contactos				
1	José Párraga Mendoza	Morón	Presidente y exalcalde de Morón	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
2	Alfonso Muñoz-Repiso Pérez	Paradas	Secretario y exalcalde de Paradas	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
3	Juan Bonilla Florindo	Arahal	Talleres Bonisur	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
4	Fco. Jiménez Oliva	Arahal	Vocal y exalcalde de Arahal	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
5	Manuel Duarte Suero	Puebla de Cazalla	Vocal y exalcalde de Puebla de Cazalla	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
6	José Mª Carrascoso Márquez	Coripe	Vocal y exalcalde de Coripe	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
7	Fco. Aguilera Acevedo	Montellano	Vocal y exalcalde de Montellano	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
8	José Chacón Chacón	Pruna	Vocal y exalcalde de Pruna	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
9	José Mauricio Alcaide	Paradas	Vocal y S.A.T Nº 3254	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
10	Sebastián Hormigo Moreno	Puebla de Cazalla	Vocal y cooperativa agrícola San José	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
11	Juan Izquierdo Escalera	Pruna	Vocal y Bebidas y licores Pruna S.L	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
12	Manuel Orozco Díaz	Coripe	Vocal y transportes y talleres J.M.A S.L	1	1	2	3	4	A	T	P	L	O
13	Alberto Balda Hevia	Marchena	Vicepresidente y Representante de Asociación de Industriales y Comerciantes Marciense (1) (ASICOM)	1,2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
14	Juan María Rodríguez Aguilera	Marchena	Secretario y representante ayuntamiento de Marchena	2,3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
15	Antonio Pérez Yáñez	Coripe	Vocal y represe. Ayuntamiento Coripe	2,3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
16	Antonio José Ramírez Sierra	Morón	Vocal y represe. Ayuntamiento Morón	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
17	Mª Eugenia Rodríguez Romero	Pruna	Vocal y represe. Ayuntamiento de Pruna	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
18	Francisco Gil Málaga	Montellano	Vocal y exalcalde de Montellano (PSOE)	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
19	Mª Dolores Domínguez Benítez	Montellano	Vocal y represe. De la Asociación Mujeres "El Ahita"	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
20	Francisco Díaz Morillo	Sevilla	Vocal y represe. Diputación de Sevilla	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
21	José Sabariego Navas	Córdoba	Vocal y represe. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Córdoba (Cajasur)	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
22	Moisés Sampedro Abascal	Sevilla	Vocal y represe. De la Confederación Empresarial Sevillana (CES)	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O
23	Estrella Roca Navarro	Sevilla	Vocal y represe. De la Unión General de Trabajadores (UGT-Sevilla)	2	1	2	3	4	A	T	P	L	O

24	José Manuel Martín	Sevilla	Unión provincial de CCOO de Sevilla y vicepresidente	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
25	Francisco José Serrano Ramírez	Montellano	Alcalde actual de Montellano y Vocal del GDR	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
26	Tomás Alfonso Espuny Gómez	Morón	Espuny-Morón	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
27	Rafael Cobano Navarrete	Paradas	Ayuntamiento y vocal	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
28	Gabriel Escalante Ramírez	Sevilla	ASAJA-Sevilla y vocal	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
29	Agustín Cosano Prieto	Sevilla	Vocal y represe. Diputación de Sevilla	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
30	Antonio Ortiz Serrano	Sevilla	Vocal y represe. UGT-SEVILLA	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O
31	Rocío Figueroa García	Montellano	Vocal y represe. Asociación Hípica de Montellano.	3	1	2	3	4	A	T	P	L	O

6. Datos personales del entrevistado

Sexo: ☐ (1) Hombre
☐ (2) Mujer

Edad: ☐ (1) 18-25
☐ (2) 26-35
☐ (3) 36-45
☐ (4) 46-60
☐ (5) >60

Nivel de estudios:

Sin estudios completados	Primarios (EGB/ESO)	Secundarios (bachiller/FP)	Diplomatura (3 años)	Licenciatura (5 años)	Doctorado	Otros (qué tipo)
☐ (1)	☐ (2)	☐ (3)	☐ (4)	☐ (5)	☐ (6)	☐ (7)

Ocupación actual: _____

Lugar de residencia: _____

Lugar de trabajo habitual: _____

6. Datos para posible contacto posterior:

Teléfono / Móvil _____

email _____

Muchas gracias por su colaboración

Entrevistador:

Valorar la calidad-fiabilidad de la entrevista (muy alta, alta, media, baja, muy baja):

Otras observaciones que se quieran realizar y que sean útiles para el análisis de la entrevista:

Anexo 2. Actores sociales del área de estudio

1) Actores relevantes de la comarca Serranía SurOeste Sevillana¹

NOMBRE Y APELLIDOS	MUNICIPIO	TIPO
María Isabel Montes Guillena	Arahal	ASOC. MUJERES
Francisco Humanes Balbuena	Arahal	COOPERATIVA AGRARIA
Miguel Ángel Marquez	Arahal	ENTIDADES LOCALES
Antonio Rodríguez Moreno	Arahal	ORGANIZACIÓN AGRARIA
Andrés Jiménez	Coripe	EMPRESARIO
Antonio Alfonso Mérida García	Marchena	ASOC. OTRO TIPO (MEDIOAMBIENTAL)
Vicente Capita Peña	Marchena	ENTIDAD FINANCIERA
Luis Jiménez Gavira	Marchena	ENTIDADES LOCALES
José Parra Casado	Marchena	INVESTIGADOR/EXPERTO
Félix Ángel Gamero Salas	Marchena	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Montserrat Ligero	Marchena	EMPRESARIO
Juan Antonio Zambrano	Marchena	ENTIDADES LOCALES
José Juan Rodríguez Saucedo.	Marchena	ENTIDADES LOCALES
María Luisa Melero Melero.	Marchena	INVESTIGADOR/EXPERTO
Luis Javier Ladella Crespo	Marchena	TÉCNICO
Manuel Ramírez Moraza	Marchena	ENTIDADES LOCALES
Teresa Benitez Lora	Marchena	TÉCNICO
Natalia Pazos Caballo	Marchena	TÉCNICO
Magali Simonin	Montellano	EMPRESARIO
Rafael Romero Blanco	Montellano	EMPRESARIO
Antonio José Escalante Sánchez.	Morón de la Frontera	EMPRESARIO
Rafael Sánchez Alcalá	Morón de la Frontera	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
Oscar García Jurado	Morón de la Frontera	INVESTIGADOR/EXPERTO
Juan Pablo Morilla Cala	Morón de la Frontera	INVESTIGADOR/EXPERTO
Manuel Gil Ortiz.	Morón de la Frontera	ASOC. OTRO TIPO (CULTURAL)
Antonio Salas	Morón de la Frontera	ASOC. COMERCIANTES
José Antonio Cruz Mejías	Morón de la Frontera	IGP
Ana M ^a Ortiz Piqueras	Paradas	ENTIDADES LOCALES
Manolo Barrera	Paradas	EMPRESARIO
Manuel Portillo Pastor	Paradas	ENTIDADES LOCALES
Ana Baeza	Pruna	COOPERATIVA AGRARIA
Evaristo Pérez Pascual	Pruna	COOPERATIVA AGRARIA
Francisco López Sánchez	Pruna	ENTIDADES LOCALES
Manolo Holgado	Pruna	TÉCNICO
Antonio Martín Melero	Puebla de Cazalla	ENTIDADES LOCALES
Pepe Reina Romero	Puebla de Cazalla	TÉCNICO
Juan María Padró Simarro	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
José Antonio Gallo Gutiérrez	Sevilla	ORGANIZACIÓN AGRARIA

¹ Facilitado por el GDR.

Francisco Navarrete Godino	Sevilla	ORGANIZACIÓN SINDICAL
Antonio Martín	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Rocío del Río Lameyer	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
José María Trillo	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Antonio Luque	Sevilla	ORGANIZACIÓN AGRARIA
Antonio Jiménez Hidalgo	Utrera	COOPERATIVA AGRARIA

2) Miembros de la Junta Directiva y Consejo Territorial de los programas de desarrollo rural en la comarca Serranía SurOeste Sevillana [desde Proder I (1996-1999) hasta LIDERA (2009-2015)]².

Actor	Municipio	Organización
Juan Bonilla Florindo	Arahal	Talleres Bonisur
Fco. Jiménez Oliva	Arahal	Vocal y exalcalde de Arahal
José Sabariego Navas	Córdoba	Vocal y represe. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Córdoba (Cajasur)
Jose M ^a Carrascoso Márquez	Coripe	Vocal y exalcalde de Coripe
Manuel Orozco Díaz	Coripe	Vocal y transportes y talleres J.M.A S.L
Antonio Pérez Yáñez	Coripe	Vocal y represe. Ayuntamiento Coripe
Alberto Balda Hevia	Marchena	Vicepresidente y Representante de Asociación de Industriales y Comerciantes Marciense (ASICOM)
Juan María Rodríguez Aguilera	Marchena	Secretario y representante ayuntamiento de Marchena
Fco. Aguilera Acevedo	Montellano	Vocal y exalcalde de Montellano
Francisco Gil Málaga	Montellano	Vocal y represe. Ayuntamiento de Montellano
M ^a Dolores Domínguez Benítez	Montellano	Vocal y represe. De la Asociación Mujeres "El Ahita"
Francisco José Serrano Ramírez	Montellano	Vocal del GDR
Rocío Figueroa Gacría	Montellano	Vocal y represe. Asociación Hípica de Montellano.
José Párraga Mendoza	Morón de la Frontera	Presidente y exalcalde de Morón
Antonio José Ramírez Sierra	Morón de la Frontera	Vocal y represe. Ayuntamiento Morón
Tomás Alfonso Espuny Gómez	Morón de la Frontera	Espuny-Morón
Alfonso Muñoz-Repiso Pérez	Paradas	Secretario y exalcalde de Paradas
José Mauricio Alcaide	Paradas	Vocal y S.A.T Nº 3254
Rafael Cobano Navarrete	Paradas	Ayuntamiento y vocal
José Chacón Chacón	Pruna	Vocal y exalcalde de Pruna
Juan Izquierdo Escalera	Pruna	Vocal y Bebidas y licores Pruna S.L
M ^a Eugena Rodríguez Romero	Pruna	Vocal y represe. Ayuntamiento de Pruna

² Facilitado por el GDR. No se incluyen los que previamente habían sido seleccionados como relevantes ni lo suplentes de cada organización.

Manuel Duarte Suero	Puebla de Cazalla	Vocal y exalcalde de Puebla de Cazalla
Sebastian Hormigo Moreno	Puebla de Cazalla	Vocal y cooperativa agrícola San José
Francisco Díaz Morillo	Sevilla	Vocal y represe. Diputación de Sevilla
Moisés Sampedro Abascal	Sevilla	Vocal y represe. De la Confederación Empresarial Sevillana (CES)
Estrella Roca Navarro	Sevilla	Vocal y represe. De la Unión General de Trabajadores (UGT-Sevilla)
José Manuel Martín	Sevilla	Unión provincial de CCOO de Sevilla y vicepresidente
Gabriel Escalante Ramírez	Sevilla	ASAJA-Sevilla y vocal
Agustín Cosano Prieto	Sevilla	Vocal y represe. Diputación de Sevilla
Antonio Ortiz Serrano	Sevilla	Vocal y represe. UGT-SEVILLA

3) Actores sociales relevantes entrevistados en la comarca Serranía SurOeste Sevillana³

ACTORES SOCIALES ENTREVISTADOS, MUNICIPIO Y ENTIDAD PRINCIPAL A LA QUE PERTENECEN		
NOMBRE Y APELLIDOS	MUNICIPIO	TIPO
Ana M ^a Barrios	Arahal	ASOC. MUJERES
Francisco Humanes Balbuena	Arahal	COOPERATIVA AGRARIA
Miguel Ángel Marquez	Arahal	ENTIDADES LOCALES
Antonio Rodríguez Moreno	Arahal	ORGANIZACIÓN AGRARIA
Andrés Jiménez	Coripe	EMPRESARIO
Antonio Alfonso Mérida García	Marchena	ASOC. OTRO TIPO (MEDIOAMBIENTAL)
Manuel Moreno	Marchena	ENTIDAD FINANCIERA
Luis Jiménez Gavira	Marchena	ENTIDADES LOCALES
José Parra Casado	Marchena	INVESTIGADOR/EXPERTO
Félix Ángel Gamero Salas	Marchena	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Montserrat Ligeró	Marchena	EMPRESARIO
Juan Antonio Zambrano	Marchena	ENTIDADES LOCALES
José Juan Rodríguez Saucedo.	Marchena	ENTIDADES LOCALES
María Luisa Melero Melero.	Marchena	INVESTIGADOR/EXPERTO
Diego Carmona Romero	Marchena	TÉCNICO
Manuel Ramírez Moraza	Marchena	ENTIDADES LOCALES
Teresa Benítez Lora	Marchena	TÉCNICO
Natalia Pazos Caballo	Marchena	TÉCNICO
Magali Simonin	Montellano	EMPRESARIO
Rafael Romero Blanco	Montellano	EMPRESARIO
Antonio José Escalante Sánchez.	Morón de la Frontera	EMPRESARIO
Rafael Sánchez Alcalá	Morón de la Frontera	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
Oscar García Jurado	Morón de la Frontera	INVESTIGADOR/EXPERTO
Juan Pablo Morilla Cala	Morón de la Frontera	INVESTIGADOR/EXPERTO
Manuel Gil Ortiz	Morón de la Frontera	ASOC. OTRO TIPO (CULTURAL)

³ Se incluyen actores no seleccionados inicialmente pero que a lo largo de las entrevistas han surgido como actores relevantes (marcados en verde), además de las dos técnicas del GDR.

Antonio Salas	Morón de la Frontera	ASOC. COMERCIANTES
José Antonio Cruz Mejías	Morón de la Frontera	IGP
Rafael Fernández	Morón de la Frontera	TÉCNICO
Ana M ^a Ortiz Piqueras	Paradas	ENTIDADES LOCALES
Manolo Barrera	Paradas	EMPRESARIO
Manuel Portillo Pastor	Paradas	ENTIDADES LOCALES
Rafael Cobano	Paradas	ENTIDADES LOCALES
Francisco López Sánchez	Pruna	ENTIDADES LOCALES
Manolo Holgado	Pruna	TÉCNICO
Antonio Martín Melero	Puebla de Cazalla	ENTIDADES LOCALES
Pepe Reina Romero	Puebla de Cazalla	TÉCNICO
Jesús Manuel Cortes	Puebla de Cazalla	COOPERATIVA AGRARIA
Francisco Navarrete Godino	Sevilla/Morón de la Frontera	ORGANIZACIÓN SINDICAL
Antonio Jiménez Hidalgo	Utrera	COOPERATIVA AGRARIA

**4) Actores relevantes que no han sido entrevistados en la comarca Serranía SurOeste
Sevillana⁴**

NOMBRE Y APELLIDOS	MUNICIPIO	TIPO
Luis Javier Ladella Crespo	Marchena	TÉCNICO
Ana Baeza	Pruna	COOPERATIVA AGRARIA
Evaristo Pérez Pascual	Pruna	COOPERATIVA AGRARIA
Juan María Padró Simarro	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
José Antonio Gallo Gutiérrez	Sevilla	ORGANIZACIÓN AGRARIA
Antonio Martín	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Rocio del Río Lameyer	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
José María Trillo	Sevilla	ORGANISMO DE GESTIÓN/ADMINISTRACIÓN
Antonio Luque	Sevilla	ORGANIZACIÓN AGRARIA

⁴ Han rechazado ser entrevistados o sus circunstancias no se lo han permitido.

5) Actores relevantes surgidos en las entrevistas (no presentes en el listado inicial) y que no han sido entrevistados en la comarca Serranía SurOeste Sevillana⁵.

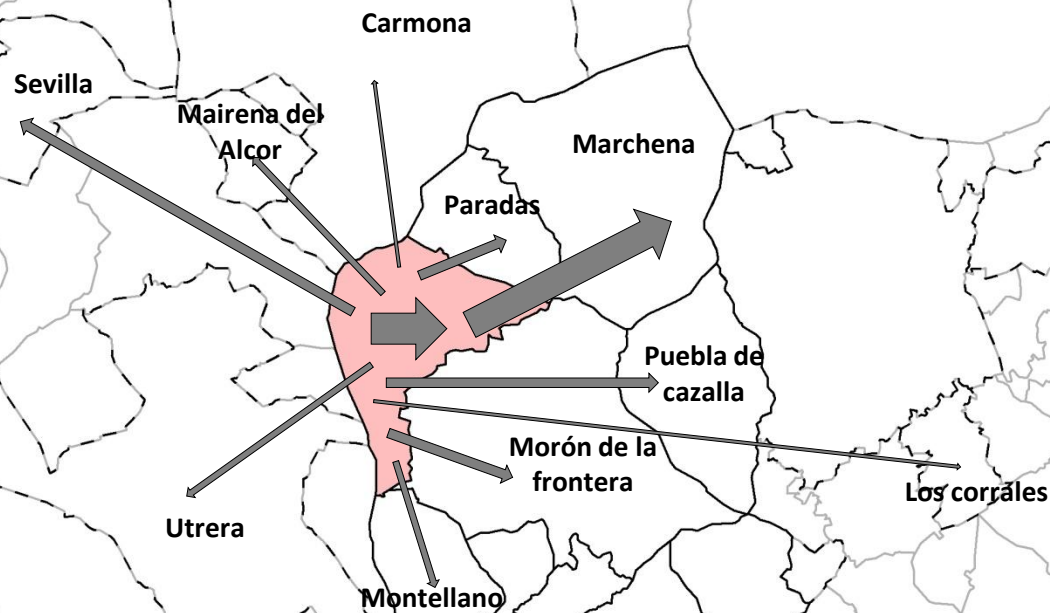
NOMBRE Y APELLIDOS	MUNICIPIO	TIPO
Jose María Carrascoso Márquez	Coripe	Excalcalde de Coripe
José Manuel Guillén	Mairena del Alcor	Presidente de la cooperativa Manzanilla-Olive (Utrera)
Joaquín Ponce Olias	Marchena	Industria aceitunera Marciense
Alfonso Serrano	Marchena	Gerente de la empresa avícola (PROCAVI) (Marchena)
Fco. Escalante Ribera	Morón de la Frontera	Dueño de Aceitunas Guadalquivir (Mayor empresa de la comarca)
Juan Manuel Rodríguez	Morón de la Frontera	Actual alcalde de Morón
Alfonso Muñoz-Repiso	Paradas	Excalcalde de Paradas
Manuel Duarte Suero	Puebla de Cazalla	Excalcalde de Puebla de Cazalla
Agustín Cosano Prieto	Sevilla	Diputación de Sevilla y GDR

⁵ El motivo de la no entrevista ha sido principalmente la no disponibilidad de la persona en cuestión a la entrevista. En algún caso ha surgido como relevante tras la finalización de la segunda fase del trabajo de campo.

Anexo 3:

Pautas territoriales de las relaciones sociales. Distribución de las relaciones de los actores sociales desde y hacia los municipios del área de estudio.

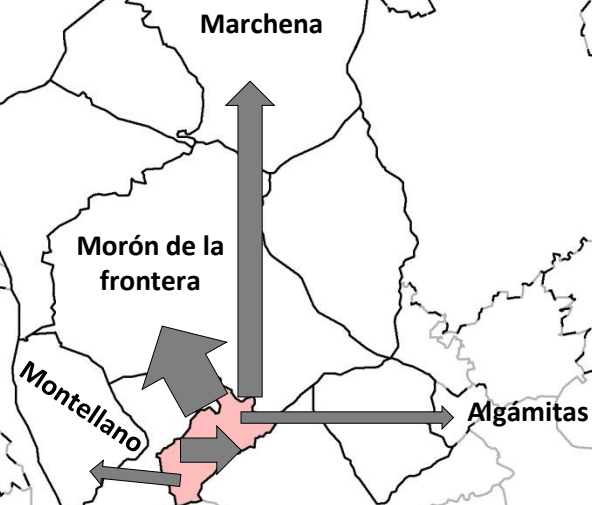
PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE ARAHAL (OUT):



0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE CORIPE (OUT):



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE MARCHENA (OUT):



Sevilla

Mairena del
Alcor

Lantejuela

Paradas

Osuna

Arahal

Puebla de
cazalla

Utrera

Morón de la
frontera

Montellano

Coripe

Pruna

0 10 20
Km.

→ 5%

→ 10%

→ 15%

→ 20%

→ 25%

→ 30%

→ 35%

PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE MONTELLANO (OUT):



Sevilla

Marchena

Puebla de
cazalla

Morón de la
frontera

0 10 20
Km.

→ 5%

→ 10%

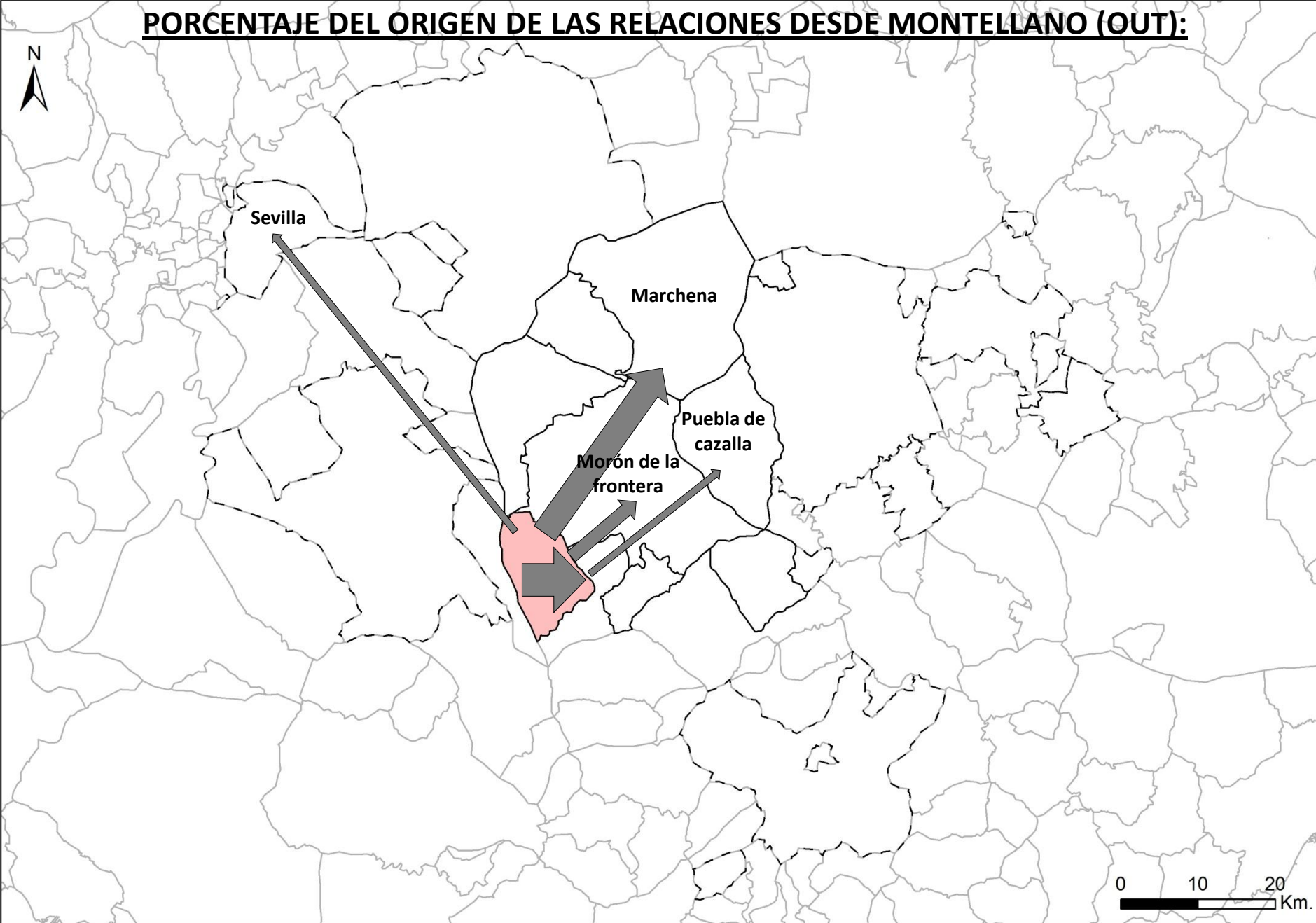
→ 15%

→ 20%

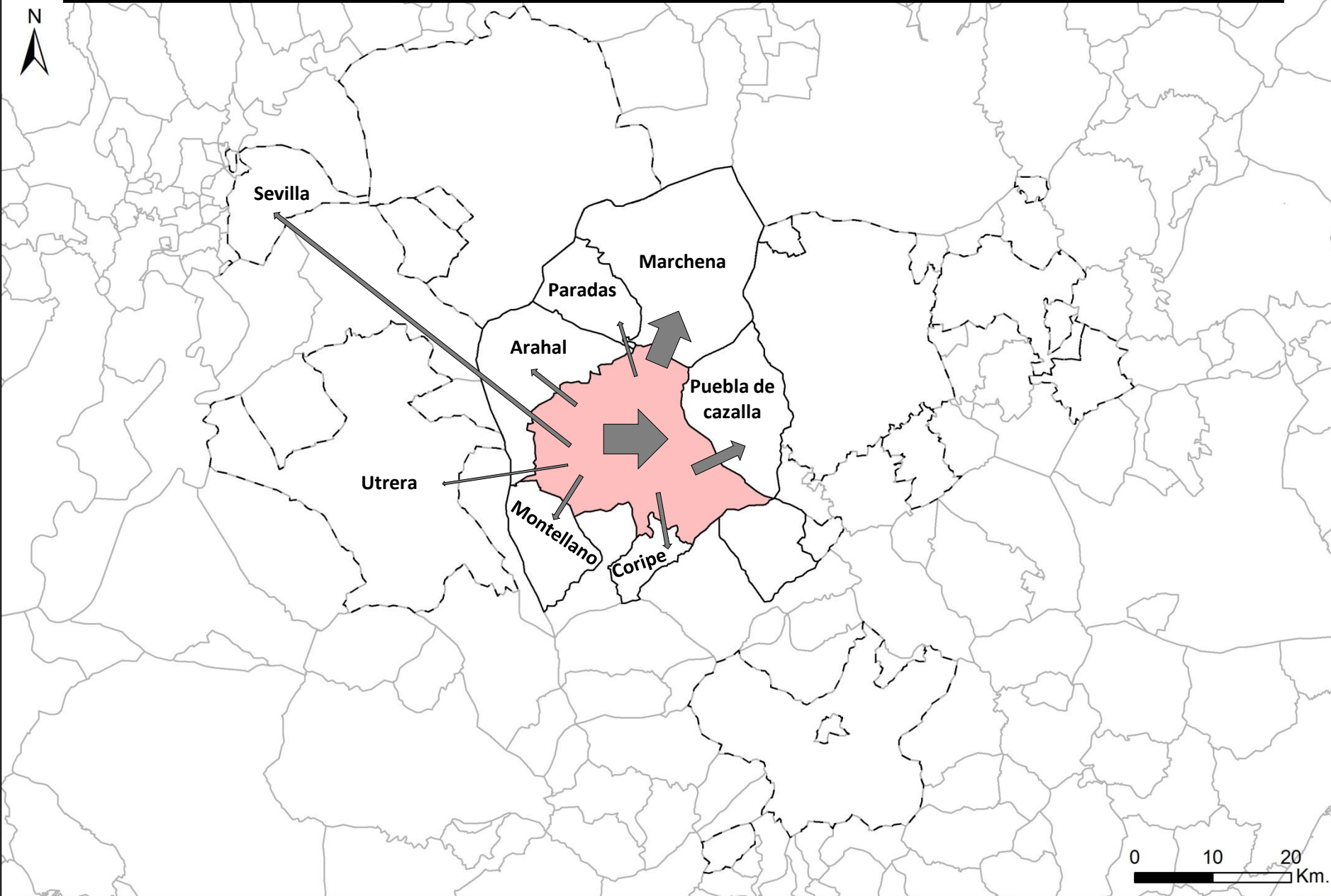
→ 25%

→ 30%

→ 35%



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE MORÓN DE LA FRONTERA (OUT):



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE PARADAS (OUT):



Sevilla

Marchena

Arahal

Puebla de
cazalla

Morón de la
frontera

Utrera

Montellano

Pruna

0 10 20
Km.

→ 5%

→ 10%

→ 15%

→ 20%

→ 25%

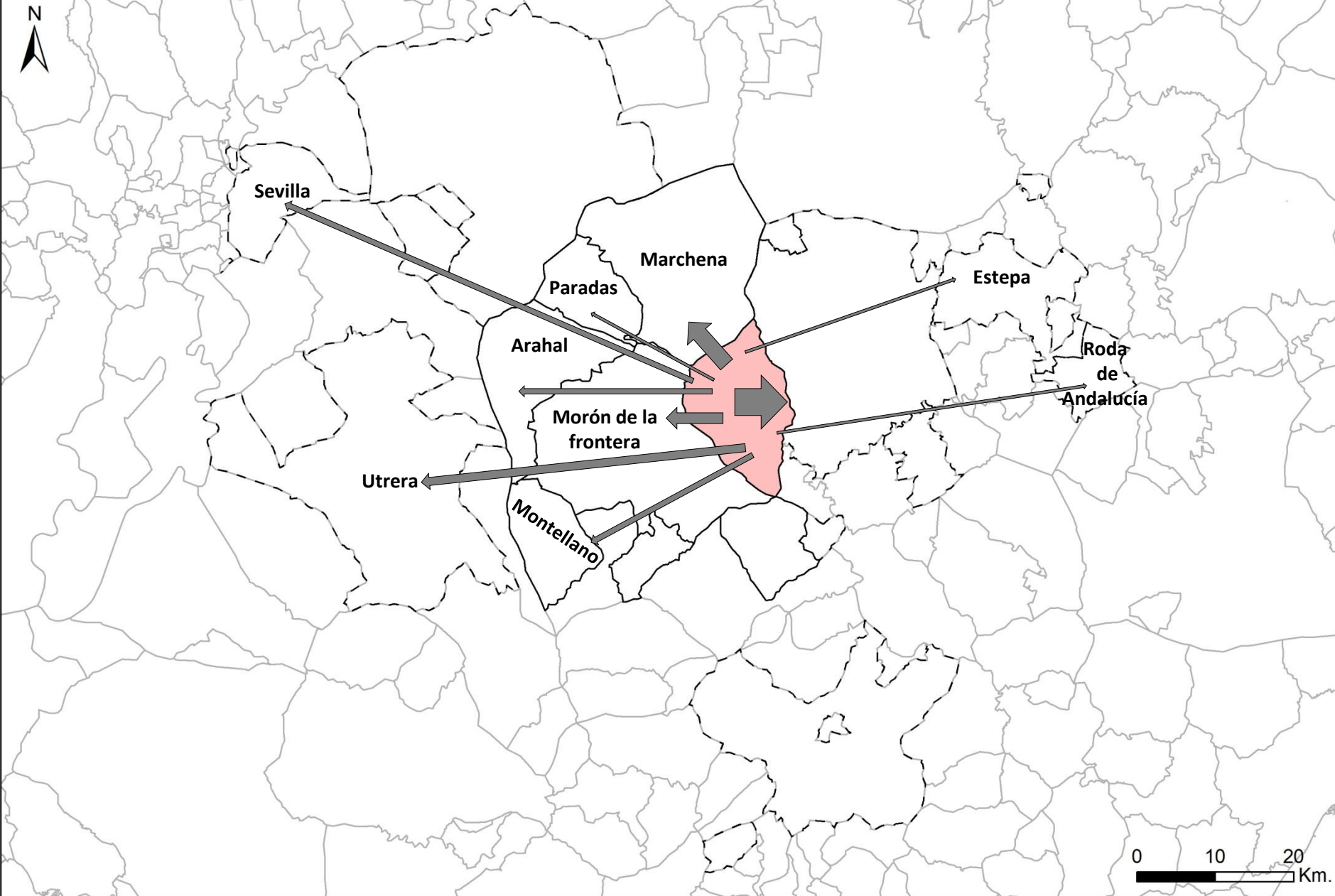
→ 30%

→ 35%

PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE PRUNA (OUT):



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE PUEBLA DE CAZALLA (OUT):



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES DESDE UTRERA (OUT):



Sevilla

Marchena

Paradas

Arahal

Puebla de
cazalla

Morón de la
frontera

Los corrales

0 10 20
Km.

→ 5%

→ 10%

→ 15%

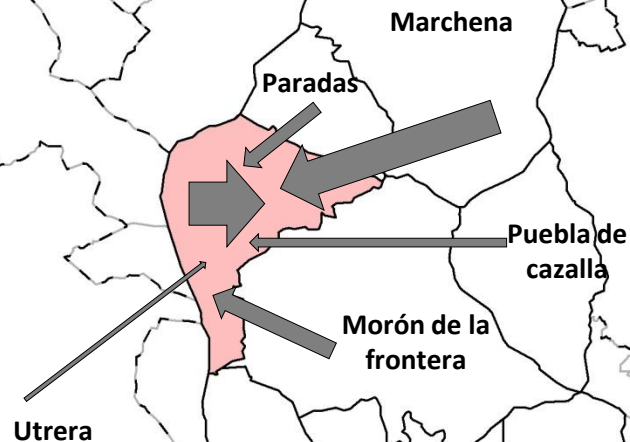
→ 20%

→ 25%

→ 30%

→ 35%

PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA ARAHAL (IN):



0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA CORIPE (IN):



Marchena

Morón de la
frontera

0 10 20 Km.

→ 5%

→ 10%

→ 15%

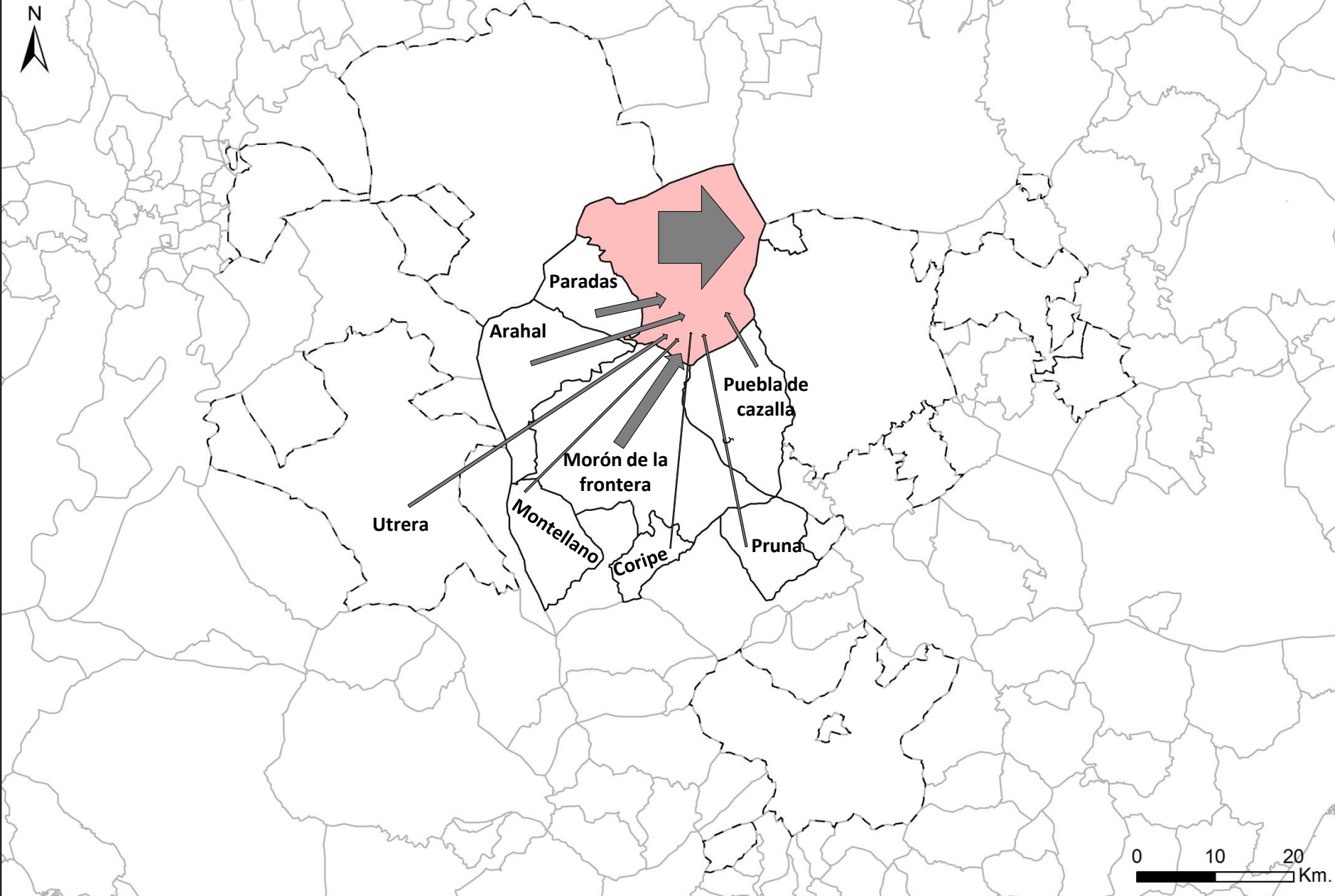
→ 20%

→ 25%

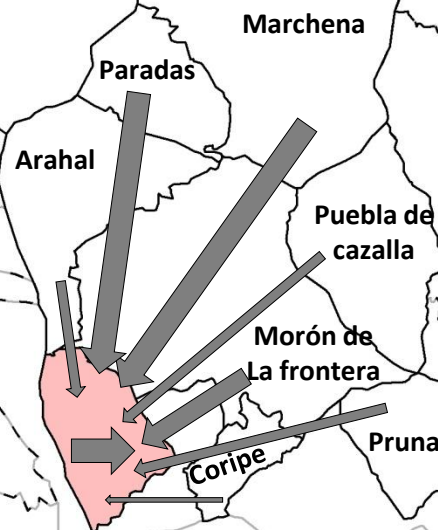
→ 30%

→ 35%

PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA MARCHENA (IN):



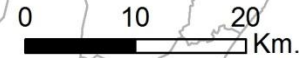
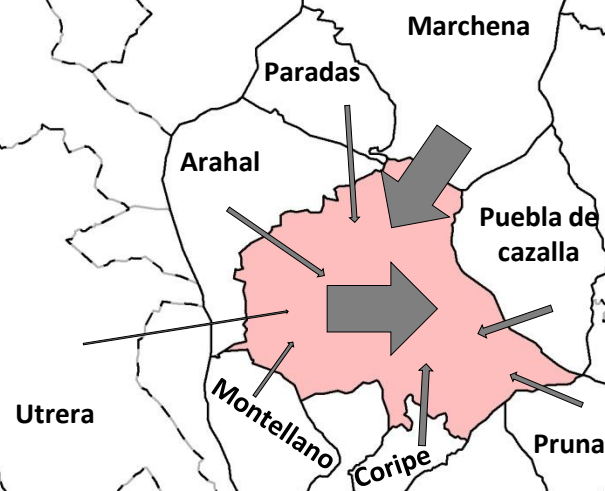
PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA MONTELLANO (IN):



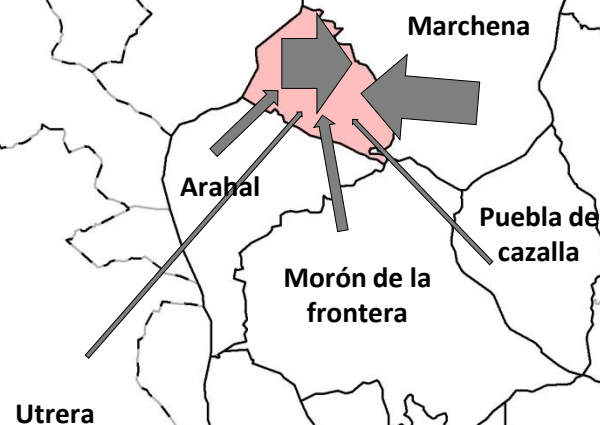
0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA MORÓN DE LA FRONTERA (IN):



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA PARADAS (IN):



0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA PRUNA (IN):

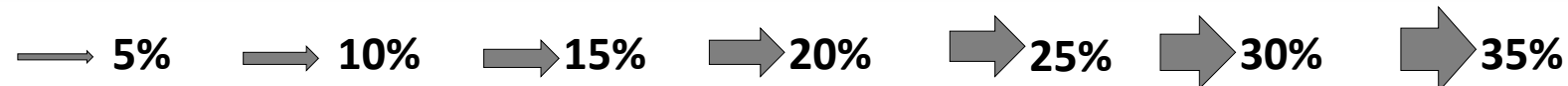
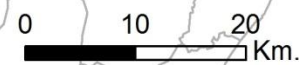
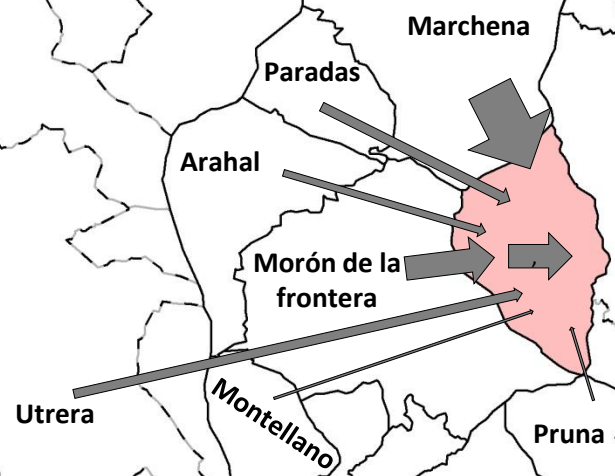


Marchena
Paradas

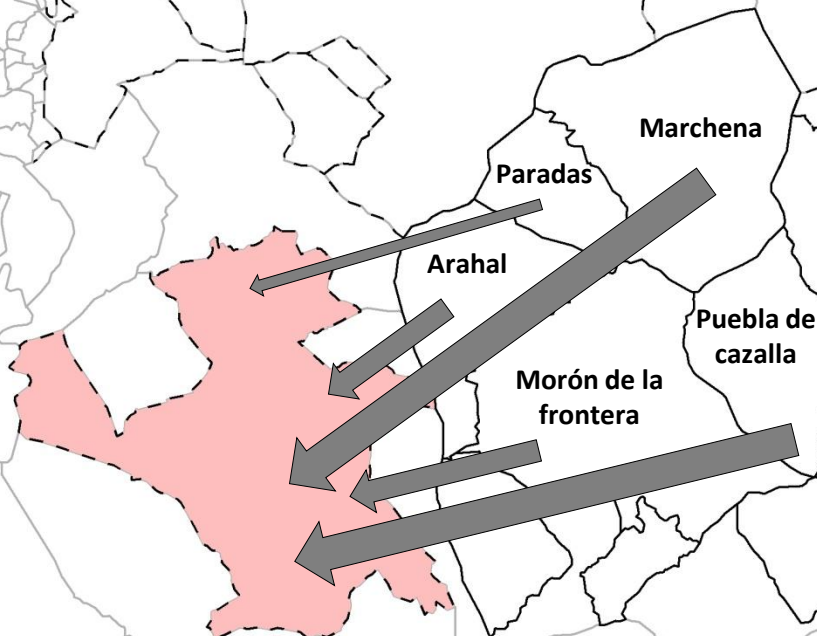
0 10 20 Km.



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA PUEBLA DE CAZALLA (IN):



PORCENTAJE DEL ORIGEN DE LAS RELACIONES HACIA UTRERA (IN):



0 10 20 Km.

