



# VNIVERSITATIS VALÈNCIA

FACULTAD DE GEOGRAFÍA E HISTORIA

Doctorado en Geografía e Historia del Mediterráneo desde la Prehistoria a la Edad Moderna

Tesis Doctoral

## DESARROLLO RURAL Y CAPITAL SOCIAL: UNA APROXIMACIÓN DESDE LAS REDES SOCIALES. UNA VISIÓN COMPARADA DE CASOS DE ESTUDIO EN ANDALUCÍA E INGLATERRA

Trabajo presentado por **José Javier Serrano Lara** para optar al grado de Doctor

Dirigida por:

Dr. Javier Esparcia Pérez (Departamento de Geografía)

Junio de 2018







Estimado Sr./Sra.:

Por la presente, los abajo firmantes, tutor y director de la Tesis Doctoral presentada por D. José Javier Serrano Lara, titulada

Desarrollo Rural y Capital Social: aproximación desde el Análisis de Redes Sociales. Una Visión Comparada de casos de estudio en Andalucía e Inglaterra.

Tras haber llevado a cabo un seguimiento del proceso de elaboración de la Tesis Doctoral, y habiendo comprobado que esta cumple los requisitos formales y de contenido necesarios (hipótesis, objetivos, metodología y resultados obtenidos), emitimos el presente **informe favorable** para que pueda ser depositada y continuar con los trámites oportunos para su valoración y, en su caso, defensa.

Firmado digitalmente  
por ESPARCIA PEREZ  
JAVIER - 24312874B  
Fecha: 2018.06.04  
'06:47:58 +02'00

Dra. Pilar Carmona Tutora Dpto. de Geografía Universidad de Valencia	Dr. Javier Esparcia Director Dpto. de Geografía Universidad de Valencia
---	--

Valencia, 4 de junio de 2018



## AGRADECIMIENTOS

Hace cuatro años empecé un camino, un camino que sabía que no iba a ser fácil, un camino que implicaba sacrificios en muchos aspectos, pero que también ha tenido momentos para el disfrute personal y profesional, un camino llamado tesis doctoral. Un camino arduo, con subidas y bajadas, con salidas y entradas y que con estas palabras suponen un punto, pero no final de una etapa personal y profesional que me ha servido para crecer y madurar como persona.

Esta tesis no solo tiene un creador porque en cada página, línea, cuadro, color, punto, etc. tiene un granito de alguien que ha estado ahí durante estos años, meses, días, horas, minutos o, incluso, segundos. A cada uno de esos creadores o inspiradores les debo tanto, que lo mínimo que puedo hacer es decirles GRACIAS.

En primer lugar, a mi director Javier Esparcia por el tiempo, esfuerzo y sacrificio que ha dedicado a esta tesis doctoral durante estos cuatro años. Gracias por escucharme, por aconsejarme, por los comentarios alentadores, por su experiencia, por transmitirme sus conocimientos, su forma de trabajar y aprender lo que es un verdadero equipo de investigación. De todo ello espero, aunque sea un poco, haber interiorizado su gran capacidad personal e investigadora.

En segundo lugar, a mis padres Jose y Emi por ser el motor de mi vida, por estar ahí siempre en los momentos donde la tesis fluía, donde se estancaba o en la lejanía durante el trabajo de campo o estancias de investigación en Andalucía o en Inglaterra. Para el recuerdo quedan esas largas horas de Skype y teléfono contando cada anécdota, que hiciera el favor de peinarme o para que me enseñara a Nelo y Luna. Agradecerles incansablemente sus consejos, cariño o simples muestras de afecto que tan necesarias han sido durante tantos días. Una parte importante de esta tesis es de ellos, ya que su paciencia infinita y su dedicación directa e indirecta durante esta montaña rusa ha sido fundamental y que sin ellos hoy no estaría escribiendo estas palabras.

A mis abuelos que se han preocupado durante estos años en conocer mis avances, pero especialmente a mi abuela Joaquina que no se ha cansado de animarme día tras día por teléfono preguntando qué tal iba por... el colegio y que me portara bien.

En tercer lugar, a mi compañero, amigo turismólogo y casi familia Rubén Arnándis por tanto en tan poco tiempo. Por esas largas e interminables horas de conversación, por su opinión, los consejos, sus toques y retoques ;) y, sobre todo, por simplemente estar en

lo bueno, en lo malo, en lo regular y que siempre ha sabido escuchar, callar y opinar desde el corazón. Esto solo es el principio, lo mejor estar por llegar.

En cuarto lugar, a mi amiga (en la distancia) Sandra Sáez que ella desde Londres y yo desde Valencia nos hemos animado, soportado, llorado, reído... a través de los audios diarios de WhatsApp. Vamos a tener que cambiar el repertorio de las conversaciones a partir de ahora o no podremos rellenar los audios de *coffee time*. Ambos acabamos una etapa y nos depara una nueva que seguro está llena de perfectas imperfecciones.

En quinto lugar, a mis compañeros predoctorales Carmén, Cristina, Félix y Néstor que al igual que yo decidieron dar un paso adelante y adentrarse en el mundo de las tesis doctorales. Todas esas horas compartidas entre almuerzos y sala común de dudas, reflexiones, ideas, apoyo e ilusión. Mucho ánimo que el final del camino está muy cerca. No puedo olvidarme de Jaime Escribano por su ayuda y trabajo durante estos años, que pasamos de profesor-estudiante a compañeros de trabajo. Asimismo, a los compañeros y profesor del Departamento de Geografía que durante estos años se han interesado por los avances en esta tesis doctoral y han tenido palabras de cariño y motivación.

En sexto lugar, agradecer a toda esa gente que he conocido en mis dos estancias predoctorales. Por un lado, en Gloucester (Inglaterra) a Damian Maye y a todo el equipo del CCRI por su ayuda, apoyo y amabilidad que me hicieron sentir como en casa. Por otro lado, en Córdoba a Fernando Garrido y todo su equipo del IESA-CSIC por su grandes aportaciones, consejos y visiones que me ayudaron a mejorar la tesis doctoral que aquí se presenta. No puede olvidar de Jonatán Cruz que, aunque nos conocemos desde hace poco sé que pase el tiempo que pase estamos ahí para lo que necesitemos tanto personal como profesional. Tampoco quiero ni podría olvidarme de Alex y Rafa, porque pase lo que pase sea bueno o malo, sea sol o sea tormenta, sea llanura o sea pendiente, están y estoy, estarán y estaré porque hay gente que aparece y que sin esperar nada dejan huella, una huella que perdurará marcada.

“Tu tiempo es limitado, de modo que no lo malgaste viviendo la vida de alguien distinto. No quedes atrapado en el dogma que es vivir como otros piensan que deberías vivir. No dejes que los ruidos de las opiniones de los demás acallen tu propia voz interior. Y de lo que es más importante, ten coraje para hacer lo que te dicen tu corazón y tu intuición. Ellos ya saben de algún modo en qué quieres convertirte. Realmente todo lo demás es secundario”

Steve Jobs

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

Informe del director Dr. Javier Esparcia Pérez	III
Agradecimientos	V
Índice de contenidos	VII
Índice de tablas	XIII
Índice de figuras	XIX
Índice de acrónimos	XV
Resumen	XVII
Abstract	XXXI
<b>CAPÍTULO I. Introducción: un marco para el estudio de las dinámicas de desarrollo en áreas rurales</b>	<b>35</b>
1.1. Justificación y pertinencia del tema	37
1.2. Antecedentes	39
1.3. Hipótesis y objetivos	43
1.4. Enfoque metodológico	46
1.4.1. Muestra y áreas de estudio seleccionadas	46
1.4.2. Técnicas de investigación: cuestionario y recogida de la información	50
1.4.3. Procedimientos metodológicos	58
1.5. Estructura de la investigación	68
<b>CHAPTER I. Introduction: a framework for the study of development dynamics in rural areas</b>	<b>69</b>
1.1. Justification and appropriateness of the subject	71
1.2. Background	73
1.3. Hypothesis and objectives	77
1.4. Methodological approach	80
1.4.1. Selected sample and study areas	80
1.4.2. Research techniques: questionnaire and information collection	84
1.4.3. Methodological procedures	92
1.5. Structure of the investigation	102
<b>CAPÍTULO II. El mundo rural: de la crisis a las políticas y estrategias de desarrollo</b>	<b>105</b>
2.1. ¿Qué se considera rural?	105
2.2. La evolución de las zonas rurales españolas	116
2.2.1. Las zonas rurales: el éxodo rural. Del centro a las zonas costeras peninsulares	117
2.2.2. Caracterización de las zonas rurales: los procesos pasados como explicación de las dinámicas presentes	124
2.2.2.1. Importancia y delimitación de las áreas rurales españolas	124

2.2.2.2. Características sociodemográficas de las áreas rurales desfavorecidas españolas	126
2.2.2.3. La crisis como estado “natural” de las áreas rurales españolas	130
2.2.3. ¿Y ahora qué? La situación actual de las zonas rurales	131
2.3. El desarrollo rural: concepto, políticas y estrategias	136
2.3.1. El origen del desarrollo rural	137
2.3.1.1. Antecedentes: del corte sectorial al desarrollo rural integrado	137
2.3.1.2. El concepto de desarrollo rural	145
2.3.1.3. La integración del desarrollo rural a escala europea: del desarrollo rural al desarrollo territorial	150
2.3.1.4. La integración del desarrollo rural a escala española: la Ley de Agricultura de Montaña	168
2.3.2. Los programas de desarrollo rural	175
2.3.3. El programa europeo de desarrollo rural LEADER	178
2.3.3.1. ¿Qué es, por qué surge y dónde se aplica LEADER?	178
2.3.3.2. Características de LEADER	181
2.3.3.3. La evolución de los programas LEADER	183
2.3.3.4. Beneficios y problemas de la aplicación de LEADER	187
2.3.4. El programa español de desarrollo rural PRODER	192
2.3.4.1. ¿Qué es y por qué surge PRODER?	192
2.3.4.2. Características de PRODER	193
2.3.4.3. La evolución de los programas PRODER	194
2.3.5. Diferencias entre los programas LEADER y PRODER	195
2.3.6. La aplicación de los programas LEADER y PRODER en las zonas rurales de España y Andalucía	196
2.3.6.1. La aplicación de los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER en España	196
2.3.6.2. La aplicación de los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER en Andalucía	199
2.3.7. La aplicación del programa LEADER en las zonas rurales de Reino Unido e Inglaterra	206
2.3.7.1. Los programas de desarrollo rural LEADER en Reino Unido	206
2.3.7.2. Los programas de desarrollo rural LEADER en Inglaterra	209
2.4. La perspectiva de género en el desarrollo rural	217
2.4.1. Antecedentes y conceptualización	217
2.4.2. La perspectiva de género en la legislación europea y española	224
2.4.3. Género, áreas rurales y LEADER: un largo camino por recorrer	227

<b>CAPÍTULO III. El capital social y las redes sociales como fuente de desarrollo</b>	<b>231</b>
3.1. Capital social y redes sociales: orígenes y conceptos	233
3.1.1. El concepto y las características del capital social	233
3.1.2. La red social como manifestación del capital social	247
3.2. Del desarrollo rural al capital social ¿por qué capital social en áreas rurales?	252
3.3. De las redes sociales al enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales (ARS). Antecedentes, conceptos e indicadores	259
3.3.1. Antecedentes y conceptos	259
3.3.2. Aproximación a los indicadores de Análisis de Redes Sociales	261
3.3.3. Intermediación en las redes personales: el concepto y las tipologías de <i>brokerage</i>	265
<b>CAPÍTULO IV. Diagnóstico socioeconómico de las zonas de estudio: de Andalucía a Inglaterra</b>	<b>271</b>
4.1. Áreas rurales de Andalucía: las agrocidades	274
4.1.1. Las áreas rurales andaluzas: Guadix, Levante Almeriense y SSOS	275
4.1.2. Los programas de desarrollo: Guadix, Levante Almeriense y SSOS	278
4.1.3. Características socioeconómicas: Guadix, Levante Almeriense y SSOS	284
4.1.3.1. Análisis demográfico	286
4.1.3.2. Análisis socioeconómico	297
4.2. Área rural de Inglaterra: <i>counties and parishes</i>	308
4.2.1. Las áreas rurales de Inglaterra: <i>Plain Action</i>	308
4.2.2. Los programas de desarrollo LEADER: de “ <i>Sustain the Plain</i> ” a “ <i>Plain Action</i> ”	312
4.2.3. Características socioeconómicas: <i>Plain Action</i>	316
<b>CAPÍTULO V. Resultados y discusión</b>	<b>327</b>
5.1. El ARS como instrumento de medición del stock de capital social en las áreas rurales	329
5.1.1. Indicadores de centralidad. El ARS en las áreas de estudio	330
5.1.1.1. Un análisis grupal de las redes sociales	330
5.1.1.2. Un análisis individualizado de las relaciones sociales	337
5.1.1.3. Las relaciones sociales dentro y fuera del programa LEADER: ¿una vinculación que suma?	359
5.1.2. <i>Brokerage</i> : intermediación en las redes personales de las áreas de estudio	365
5.1.2.1. Intermediación según las grandes tipologías de actividad de los actores. Resultados agrupados para las redes sociales	367
5.1.2.2. Intermediación según las grandes tipologías de actividad de los actores. Resultados individuales	372

5.1.2.3. Intermediación según niveles de prestigio de los actores. Resultados agrupados para las redes sociales	381
5.1.2.4. Intermediación según niveles de prestigio de los actores. Resultados individuales	386
5.1.3. Las relaciones y el stock de capital social <i>bonding</i> y <i>bridging</i> a través del índice E-I	391
5.1.3.1. Subestructuras sociales basadas en el tipo de actor	395
5.1.3.2. Subestructuras sociales basadas en el sexo y la edad	402
5.1.3.3. Subestructuras sociales basadas en el nivel de estudios	408
5.1.3.4. Subestructuras sociales basadas en el prestigio ( <i>In</i> y <i>Out</i> )	411
5.1.3.5. Subestructuras sociales basadas en lazos fuertes ( <i>In</i> y <i>Out</i> )	418
5.1.3.6. Subestructuras sociales basadas en la vinculación o no al programa LEADER	424
5.1.3.7. Subestructuras socioterritoriales basadas en las comarcas o áreas tradicionales	431
5.1.4. Las relaciones <i>linking</i> : del carácter atributivo al relacional	436
5.1.4.1. Las relaciones <i>linking</i> en las zonas rurales de Andalucía e Inglaterra: una visión individualizada	437
5.1.4.2. Las relaciones <i>linking</i> en las zonas rurales de Andalucía e Inglaterra: una visión integrada	459
5.2. Composición social de las áreas rurales ¿están las mujeres y los jóvenes integrados en los procesos de desarrollo rural?	467
5.2.1. Presencia e implicación de mujeres y jóvenes y su visibilidad como miembros de la junta directiva de los GAL	468
5.2.2. Mujeres y jóvenes como fuentes de capital social: asesoramiento informal en relación al desarrollo rural	480
5.2.3. Dimensión de género: comportamiento diferencial en la red social	485
5.2.3.1. Caracterización de los actores relevantes y sus relaciones sociales	485
5.2.3.2. El papel de las habilidades sociales en la sociored	492
5.2.4. Dimensión de género: posicionamiento diferencial en la red social	504
5.3. La distribución territorial de las relaciones personales	517
5.3.1. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área de Guadix	518
5.3.2. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área de SSOS	530
5.3.3. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área del Levante Almeriense	541
5.3.4. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área de <i>Plain             Action</i>	553
5.3.5. La distribución espacial de las relaciones: una visión comparada	560



5.4. Valoración de los programas de desarrollo rural: una visión de los actores relevantes	565
5.4.1. Evaluación, valoración y razonamiento de la aplicación del programa LEADER en los territorios de estudio	565
5.4.2. La implicación de los actores relevantes en los programas de desarrollo rural. Evolución de la vinculación y desvinculación en la junta directiva de los GAL	578
5.4.3. Los procesos de asesoramiento informal como fuente de capital social	585
<b>CAPÍTULO VI. Conclusiones, limitaciones y futuras vías de investigación</b>	<b>591</b>
6.1. Conclusiones	593
6.2. Limitaciones	605
6.3. Futuras líneas de investigación	607
<b>CHAPTER VI. Conclusions, limitations and future lines of research</b>	<b>609</b>
6.1. Conclusions	611
6.2. Limitations	624
6.3. Future lines of research	625
<b>CAPÍTULO VII. Bibliografía</b>	<b>627</b>
7.1. Bibliografía Capítulo I	629
7.2. Bibliografía Capítulo II	635
7.3. Bibliografía Capítulo III	663
7.4. Bibliografía Capítulo IV	675
<b>CAPÍTULO VIII. Anexos</b>	<b>679</b>
8.1. Anexo I. Cuestionario de investigación	681



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Número total de entrevistas realizadas por área de estudio	53
<b>Tabla 2.</b> División de los actores entrevistados según tipo de actividad	54
<b>Tabla 3.</b> Distribución espacial, sexo y actividad de los actores entrevistados en SSOS	55
<b>Tabla 4.</b> Distribución espacial, sexo y actividad de los actores entrevistados en Guadix	56
<b>Tabla 5.</b> Distribución espacial, sexo y actividad de los actores entrevistados en el Levante Almeriense	57
<b>Tabla 6.</b> Distribución espacial, sexo y actividad de los actores entrevistados en <i>Plain Action</i>	58
<b>Tabla 7.</b> Intervalos de clasificación de los distintos indicadores de ARS seleccionados	61
<b>Table 1.</b> Total number of interviews realised by study area	87
<b>Table 2.</b> Division of the interviewed actors according to type of activity	88
<b>Table 3.</b> Spatial distribution, sex and type of activity of stakeholders interviewed in SSOS	89
<b>Table 4.</b> Spatial distribution, sex and type of activity of stakeholders interviewed in Guadix	90
<b>Table 5.</b> Spatial distribution, sex and type of activity of stakeholders interviewed in Levante Almeriense	91
<b>Table 6.</b> Spatial distribution, sex and type of activity of stakeholders interviewed in Plain Action	92
<b>Table 7.</b> Classification intervals of the selected SNA indicators	95
<b>Tabla 8.</b> Recopilación de la delimitación de zonas rurales por organizaciones Internacionales y nacionales	111
<b>Tabla 9.</b> Concepciones del desarrollo rural	161
<b>Tabla 10.</b> Comunidades Autónomas (en las que había zonas desfavorecidas) con mayor superficie delimitada de la LAM	171

<b>Tabla 11.</b> Evolución de las IC desde su creación hasta la actualidad	177
<b>Tabla 12.</b> Evolución de los programas de desarrollo rural LEADER a escala europea	184
<b>Tabla 13.</b> Evolución del programa PRODER en España	194
<b>Tabla 14.</b> Diferencias entre LEADER y PRODER	195
<b>Tabla 15.</b> Evolución del número de GAL, población y superficie delimitada en España con LEADER y PRODER	197
<b>Tabla 16.</b> Evolución del número de GAL en Andalucía	201
<b>Tabla 17.</b> Evolución del número de GAL y financiación en Reino Unido	207
<b>Tabla 18.</b> Evolución de los GAL, fondos, programas y gestión de LEADER en Inglaterra	209
<b>Tabla 19.</b> Reparto de los GAL y fondos en función de las áreas de aplicación de los subprogramas regionales durante LEADER II en Inglaterra	210
<b>Tabla 20.</b> Características y diferencias entre los enfoques MED y GED	221
<b>Tabla 21.</b> Autores, definiciones y caracterización del capital social (ámbito internacional)	243
<b>Tabla 22.</b> Autores y enfoques de estudio del capital social (ámbito español)	246
<b>Tabla 23.</b> Comparativa entre las zonas de estudio españolas e inglesa	273
<b>Tabla 24.</b> Cuadro resumen de la tipología de zonas rurales según número de municipios y superficie en las áreas de estudio españolas	277
<b>Tabla 25.</b> Distribución de municipios, áreas, población, densidad, proyectos y fondos del área de Guadix por programas LEADER y PRODER (1994-2013)	279
<b>Tabla 26.</b> Distribución de municipios, áreas, población, densidad, proyectos y fondos del área del Levante Almeriense por programas LEADER y PRODER (1996-2013)	281
<b>Tabla 27.</b> Distribución de municipios, áreas, población, densidad, proyectos y fondos del área de SSOS por programas LEADER y PRODER (1996-2013)	282
<b>Tabla 28.</b> Distribución del número de ayudas y fondos en relación a las medidas seleccionadas por los Grupos de Acción Local de estudio en el periodo LIDERA (2007-2013)	283
<b>Tabla 29.</b> Distribución de la población y presupuesto municipal en el área de Guadix	285
<b>Tabla 30.</b> Distribución de la población y presupuesto municipal en el área del Levante Almeriense	285
<b>Tabla 31.</b> Distribución de la población y presupuesto municipal en el área de SSOS	286
<b>Tabla 32.</b> Comparación de indicadores demográficos entre 1996 y 2015 en las áreas de estudio	287
<b>Tabla 33.</b> Evolución de la estimación de la tasa de paro registrado en las áreas de estudio (2005-2015)	300

<b>Tabla 34.</b> Evolución del número de parados (porcentaje) en las áreas de estudio (2006, 2008 y 2015)	301
<b>Tabla 35.</b> Evolución del número de contratos (porcentaje) en las áreas de estudio (2006, 2008 y 2015)	304
<b>Tabla 36.</b> Evolución del presupuesto municipal en las áreas de estudio (2002, 2008 y 2015)	307
<b>Tabla 37.</b> Cambio en los criterios de clasificación de rural y urbano en Inglaterra	309
<b>Tabla 38.</b> Distribución de las áreas rurales, urbanas y la población en el <i>Wiltshire county</i> (excluida <i>Swindon</i> )	311
<b>Tabla 39.</b> Evolución del área de estudio inglesa según el programa LEADER	313
<b>Tabla 40.</b> Reparto de los fondos gestionados en <i>Plain Action</i> (2007-2013) después de la reestructuración de DEFRA	315
<b>Tabla 41.</b> Empleo generado por las fuerzas armadas y su contribución (2011)	317
<b>Tabla 42.</b> Población total diferenciada por sexo en diferentes áreas de Inglaterra (2011)	320
<b>Tabla 43.</b> Indicadores sociodemográficos del área inglesa (2011) y españolas (2015)	321
<b>Tabla 44.</b> Población residente en diferentes áreas de Inglaterra según su lugar de nacimiento (2011)	322
<b>Tabla 45.</b> Porcentaje de empleados, inactivos y desempleados por sexo en el área de <i>Plain Action</i> (2011)	322
<b>Tabla 46.</b> Porcentaje de trabajo a tiempo parcial o completo por sexo en diferentes áreas de Inglaterra (2011)	324
<b>Tabla 47.</b> Resultados de los indicadores de ARS en las áreas de estudio	332
<b>Tabla 48.</b> Concentración del grado de entrada en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio	338
<b>Tabla 49.</b> Concentración del grado de salida en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio	341
<b>Tabla 50.</b> Concentración de las relaciones de proximidad (lazos fuertes) en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio	342
<b>Tabla 51.</b> Concentración de la cercanía de entrada en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio	351
<b>Tabla 52.</b> Concentración de la cercanía de salida en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio	353
<b>Tabla 53.</b> Concentración de la intermediación en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio	354
<b>Tabla 54.</b> Concentración de la centralidad de flujo en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio	355
<b>Tabla 55.</b> Concentración de <i>eigenvector</i> (distancia geodésica) en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio	356

<b>Tabla 56.</b> Concentración de la reciprocidad/bidireccionalidad en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio	357
<b>Tabla 57.</b> Distribución de la muestra de actores relevantes según su vinculación al programa de desarrollo rural LEADER	359
<b>Tabla 58.</b> Distribución de la muestra de actores relevantes según su vinculación al programa de desarrollo rural LEADER según sexo	360
<b>Tabla 59.</b> Valor medio de los indicadores de ARS según vinculación o no de los actores al programa LEADER	363
<b>Tabla 60.</b> Distribución porcentual de los indicadores ARS según el total de la red y vinculación o no de los actores al programa LEADER	364
<b>Tabla 61.</b> Comparativa entre la muestra de actores y su capacidad de intermediación según tipo actor	371
<b>Tabla 62.</b> Capacidad global de intermediación que tienen los actores según área de estudio	373
<b>Tabla 63.</b> Capacidad de intermediación de los actores según tipología de <i>brokerage</i> (tipo de actor) y área de estudio	376
<b>Tabla 64.</b> Matrices de los actores más intermediarios entre colectivos según área de estudio	380
<b>Tabla 65.</b> Comparativa entre la muestra de actores y su capacidad de intermediación según nivel de prestigio	385
<b>Tabla 66.</b> Capacidad de intermediación de los actores según tipología de <i>brokerage</i> (prestigio) y área de estudio	387
<b>Tabla 67.</b> Matrices de los actores más intermediarios según nivel de prestigio y área de estudio	390
<b>Tabla 68.</b> Subestructuras según diferentes criterios atributivos a partir del índice (E-I)	393
<b>Tabla 69.</b> Distribución de la muestra de actores relevantes según tipología del actor	395
<b>Tabla 70.</b> Distribución de la muestra de actores relevantes según grupos de edad	402
<b>Tabla 71.</b> Relación entre el grupo de edad y concentración de los niveles de prestigio para el conjunto de las cuatro áreas de estudio	405
<b>Tabla 72.</b> Distribución de la muestra de actores relevantes según sexo	406
<b>Tabla 73.</b> Distribución de la muestra de actores relevante según nivel de estudios	409
<b>Tabla 74.</b> Distribución de la muestra de actores relevantes según prestigio ( <i>In</i> )	412
<b>Tabla 75.</b> Matriz de densidades por niveles de prestigio ( <i>Degree In-Out</i> ) de la muestra de actores de las cuatro áreas de estudio	417
<b>Tabla 76.</b> Distribución de la muestra de actores relevantes según lazos fuertes ( <i>In</i> )	418
<b>Tabla 77.</b> Matriz de densidades por niveles de lazos fuertes ( <i>Degree In-Out</i> ) de la muestra de actores de las cuatro áreas de estudio	424

<b>Tabla 78.</b> Distribución de la muestra de actores relevantes según su vinculación al programa de desarrollo rural LEADER y la concentración de prestigio y lazos fuertes	425
<b>Tabla 79.</b> Matriz de densidades por vinculación al programa LEADER respecto a la muestra total de las áreas de estudio	430
<b>Tabla 80.</b> Distribución de la muestra de actores relevantes por comarcas o áreas tradicionales según la zona de estudio	432
<b>Tabla 81.</b> Matriz de densidades entre los actores pertenecientes a las distintas comarcas o áreas tradicionales según las zonas de estudio	435
<b>Tabla 82.</b> Clasificación individualizada de los actores relevantes ( <i>egos y alters</i> ) según el capital social <i>linking</i> en el área de SSOS	438
<b>Tabla 83.</b> Actores clasificados con CS <i>linking</i> con mayor nivel de prestigio y lazos fuertes en el área de SSOS	439
<b>Tabla 84.</b> Acumulación de prestigio y lazos fuertes en los actores con CS <i>linking</i> según atributos en el área de SSOS	440
<b>Tabla 85.</b> Clasificación individualizada de los actores relevantes ( <i>egos y alters</i> ) según el capital social <i>linking</i> en el área de Guadix	443
<b>Tabla 86.</b> Actores clasificados con CS <i>linking</i> con mayor nivel de prestigio y lazos fuertes en el área de Guadix	444
<b>Tabla 87.</b> Acumulación de prestigio y lazos fuertes en los actores con CS <i>linking</i> según atributos en el área de Guadix	445
<b>Tabla 88.</b> Clasificación individualizada de los actores relevantes ( <i>egos y alters</i> ) según el capital social <i>linking</i> en el área del Levante Almeriense	448
<b>Tabla 89.</b> Actores clasificados con CS <i>linking</i> con mayor nivel de prestigio y lazos fuertes en el área del Levante Almeriense	449
<b>Tabla 90.</b> Acumulación de prestigio y lazos fuertes en los actores con CS <i>linking</i> según atributos en el área del Levante Almeriense	450
<b>Tabla 91.</b> Clasificación individualizada de los actores relevantes ( <i>egos y alters</i> ) según el capital social <i>linking</i> en el área de <i>Plain Action</i>	454
<b>Tabla 92.</b> Actores clasificados con CS <i>linking</i> con mayor nivel de prestigio y lazos fuertes en el área de <i>Plain Action</i>	454
<b>Tabla 93.</b> Acumulación de prestigio y lazos fuertes en los actores con CS <i>linking</i> según atributos en el área de <i>Plain Action</i>	455
<b>Tabla 94.</b> Acumulación de los indicadores de ARS de los actores con CS <i>linking</i> respecto al total de la sociored en las áreas de estudio	459
<b>Tabla 95.</b> Distribución de las relaciones y actores <i>linking</i> entre el total de relaciones posibles en las redes de las áreas de estudio	462
<b>Tabla 96.</b> Distribución de los jóvenes como actores relevantes según sexo	468
<b>Tabla 97.</b> Porcentaje de mujeres respecto a los hombres con relación a la implicación e intensidad en la junta directiva de LEADER en las áreas de estudio	470

<b>Tabla 98.</b> Porcentaje de mujeres relevantes respecto a los hombres con relación al asesoramiento informal en temas de desarrollo y su frecuencia en las áreas de estudio	481
<b>Tabla 99.</b> Distribución de la edad de los actores relevantes según sexo	486
<b>Tabla 100.</b> Distribución de la tipología de relaciones entre actores según sexo	487
<b>Tabla 101.</b> Motivo del origen de las relaciones según actividad económica de los actores por área de estudio	488
<b>Tabla 102.</b> Distribución de la antigüedad de relaciones entre los actores relevantes según sexo	489
<b>Tabla 103.</b> Distribución de las relaciones según su frecuencia y sexo	490
<b>Tabla 104.</b> Distribución de las relaciones según su intensidad y sexo	492
<b>Tabla 105.</b> Distribución porcentual de la <i>habilidad de liderazgo</i> entre los actores de la red social según sexo y área de estudio	494
<b>Tabla 106.</b> Distribución porcentual de la <i>habilidad de innovación</i> entre los actores de la red social según sexo y área de estudio	496
<b>Tabla 107.</b> Distribución porcentual de la <i>habilidad de comunicación</i> entre los actores de la red social según sexo y área de estudio	497
<b>Tabla 108.</b> Distribución porcentual de la <i>habilidad de asesoramiento informal</i> entre los actores de la red social según sexo y área de estudio	499
<b>Tabla 109.</b> Distribución porcentual de la <i>habilidad de tener un puesto relevante</i> entre los actores de la red social según sexo y área de estudio	501
<b>Tabla 110.</b> Distribución porcentual de <i>otras habilidades</i> entre los actores de la red social según sexo y área de estudio	502
<b>Tabla 111.</b> Resultados de los indicadores de ARS dentro de cada grupo de actores diferenciados por sexo y área de estudio (valores absolutos)	513
<b>Tabla 112.</b> Resultados de los indicadores de ARS para el total de la red diferenciados por sexo y área de estudio (distribución porcentual)	514
<b>Tabla 113.</b> Síntesis de la distribución espacial de las relaciones y características socioeconómicas en el área de Guadix	528
<b>Tabla 114.</b> Síntesis de la distribución espacial de las relaciones y características socioeconómicas en el área de SSOS	539
<b>Tabla 115.</b> Síntesis de la distribución espacial de las relaciones y características socioeconómicas en el área del Levante Almeriense	551
<b>Tabla 116.</b> Síntesis de la distribución espacial de las relaciones y características socioeconómicas en el área de <i>Plain Action</i>	559



## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Estructura de la tesis doctoral	67
<b>Figure 1.</b> Doctoral thesis structure	101
<b>Figura 2.</b> Evolución de las teorías con relación a las zonas urbanas y rurales	107
<b>Figura 3.</b> Origen, evolución y consecuencias de la crisis de los espacios rurales españoles	120
<b>Figura 4.</b> Evolución y caracterización del éxodo rural en España	123
<b>Figura 5.</b> Proceso de desvitalización o “círculo vicioso” de las zonas rurales	129
<b>Figura 6.</b> Círculo vicioso de pobreza y exclusión social en el medio rural tras la crisis	135
<b>Figura 7.</b> Porcentaje de población en riesgo de pobreza en España (2015)	136
<b>Figura 8.</b> Temas dominantes y secuenciales en el desarrollo rural (1950-2000)	138
<b>Figura 9.</b> Cronograma sobre las ideas de desarrollo rural (1950-2000)	139
<b>Figura 10.</b> Evolución de las políticas de desarrollo rural en la UE (1957-2015)	151
<b>Figura 11.</b> Conceptos innovadores tratados en la Directiva 268/75	155
<b>Figura 12.</b> Conceptos innovadores tratados en “El Futuro del Mundo Rural”	156
<b>Figura 13.</b> Conceptos integrados en la Agenda 2000	159
<b>Figura 14.</b> Estructuras de los programas de desarrollo rural periodo 2007-2013	163
<b>Figura 15.</b> Esquema institucional y relacional derivado de la LAM 25/1984	172
<b>Figura 16.</b> Predominancia y evolución de las concepciones de LEADER	189
<b>Figura 17.</b> Evolución de la superficie y población en la aplicación del programa LEADER en España (1991-2013)	199
<b>Figura 18.</b> Evolución de la superficie de aplicación de los programas LEADER y PRODER en Andalucía (1991-2013)	202
<b>Figura 19.</b> Evolución de la superficie de aplicación del programa LEADER en Inglaterra (1991-2020)	211
<b>Figura 20.</b> Concepción del género y los roles en las áreas rurales	219

<b>Figura 21.</b> Evolución de las políticas de desarrollo rural LEADER con relación a la inclusión de la igualdad de género	228
<b>Figura 22.</b> Evolución de los principales autores que trabajan capital social	234
<b>Figura 23.</b> Tres elementos básicos del capital social	236
<b>Figura 24.</b> Teoría de los lazos débiles y agujeros estructurales	245
<b>Figura 25.</b> Elementos de una red social	248
<b>Figura 26.</b> Diagrama de representación de las diversas zonas de alcance del <i>ego</i>	250
<b>Figura 27.</b> Diferentes estructuras con relaciones sociales que dan lugar a tres grandes tipos de capital social (basados en relaciones <i>bonding</i> , <i>bridging</i> y <i>linking</i> )	250
<b>Figura 28.</b> Conceptualización y diversidad terminológica para los tres grandes tipos de capital social	253
<b>Figura 29.</b> Situaciones derivadas de la combinación de diferentes stocks de capital social <i>bonding</i> y <i>bridging/linking</i>	255
<b>Figura 30.</b> Stock de capital social necesario en diferentes fases de los procesos de desarrollo local	256
<b>Figura 31.</b> El desarrollo del Análisis de Redes Sociales	260
<b>Figura 32.</b> Representación de los cinco tipos de relaciones de <i>brokerage</i>	268
<b>Figura 33.</b> Delimitación tipológica de zonas rurales según Goerlich et al. (2016)	276
<b>Figura 34.</b> Evolución de la aplicación de los programas LEADER y PRODER en el área de Guadix (1991-2013)	279
<b>Figura 35.</b> Evolución de la aplicación de los programas LEADER y PRODER en el área del Levante Almeriense (1991-2013)	280
<b>Figura 36.</b> Evolución de la aplicación de los programas LEADER y PRODER en el área de SSOS (1991-2013)	282
<b>Figura 37.</b> Evolución del saldo migratorio en las áreas de estudio entre 1996-2015	290
<b>Figura 38.</b> Evolución del crecimiento vegetativo en las áreas de estudio entre 1996-2015	290
<b>Figura 39.</b> Evolución del crecimiento real en las áreas de estudio entre 1996-2015	291
<b>Figura 40.</b> Evolución del número de inmigrantes y saldo migratorio (SM) según origen en el Levante Almeriense (1996-2015)	293
<b>Figura 41.</b> Evolución del número de inmigrantes y saldo migratorio (SM) según origen en Guadix (1996-2015)	293
<b>Figura 42.</b> Evolución del número de inmigrantes y saldo migratorio (SM) según origen en SSOS (1996-2015)	294
<b>Figura 43.</b> Pirámides de población de las áreas de estudio entre 1996/98 y 2015	296
<b>Figura 44.</b> Localización del área de estudio de <i>Plain Action</i>	308

<b>Figura 45.</b> Clasificación urbano o rural de los <i>counties</i> en Inglaterra	309
<b>Figura 46.</b> Delimitación del territorio de <i>Wiltshire</i> entre urbano y rural según el Censo de 2011	310
<b>Figura 47.</b> Evolución del territorio LEADER en el área de estudio inglesa	313
<b>Figura 48.</b> Localización y extensión del área de entrenamiento militar de las fuerzas armadas de Reino Unido en el área de <i>Plain Action</i>	316
<b>Figura 49.</b> Evolución de la población en el área de <i>Plain Action</i> (2001-2011)	318
<b>Figura 50.</b> Pirámide de población del área de <i>Plain Action</i> (2011)	319
<b>Figura 51.</b> Distribución del empleo según tipología en diferentes áreas de Inglaterra (2011)	323
<b>Figura 52.</b> Grafo de actores relevantes según <i>Degree In</i> (prestigio) en el área del Levante Almeriense junto con los <i>alters</i> ES135 e I46	339
<b>Figura 53.</b> Grafo de actores relevantes según <i>Degree In</i> (lazos fuertes) en el área del Levante Almeriense junto con los <i>alters</i> ES135 e I46	343
<b>Figura 54.</b> Grafo de actores relevantes según <i>Degree In</i> en el área de SSOS	345
<b>Figura 55.</b> Grafo de actores relevantes según <i>Degree In</i> en el área de Guadix	346
<b>Figura 56.</b> Grafo de actores relevantes según <i>Degree In</i> en el área del L. Almeriense	347
<b>Figura 57.</b> Grafo de actores relevantes según <i>Degree In</i> en el área de <i>Plain Action</i>	348
<b>Figura 58.</b> Capacidad y tipo de intermediación global en las redes sociales de las áreas de estudio según tipología de los actores	367
<b>Figura 59.</b> Capacidad y tipo de intermediación global que concentra cada tipología de actividad según el área de estudio	370
<b>Figura 60.</b> Actores con mayor nivel de intermediación entre los diferentes colectivos de actividad en cada área de estudio	378
<b>Figura 61.</b> Capacidad y tipo de intermediación global en las redes sociales de las áreas de estudio según nivel de prestigio	382
<b>Figura 62.</b> Capacidad y tipo de intermediación global que concentra cada nivel de prestigio según el área de estudio	383
<b>Figura 63.</b> Actores con mayor nivel de intermediación entre los diferentes niveles de prestigio en cada área de estudio	388
<b>Figura 64.</b> Grado de apertura global observado y esperado según la tipología del actor	396
<b>Figura 65.</b> Grado de apertura observado en los distintos colectivos según tipología de los actores	398
<b>Figura 66.</b> Grado de apertura observado en los distintos colectivos según grupo de edad de los actores	403

<b>Figura 67.</b> Grado de apertura observado en los distintos colectivos según sexo de los actores	407
<b>Figura 68.</b> Grado de apertura observado en los diferentes colectivos según nivel de estudio de los actores	410
<b>Figura 69.</b> Peso de las diferentes subestructuras sociales derivadas del grado de entrada (prestigio) según área de estudio	413
<b>Figura 70.</b> Grado de apertura observado en los diferentes colectivos según prestigio ( <i>In</i> )	415
<b>Figura 71.</b> Peso de las diferentes subestructuras derivadas del grado de entrada (lazos fuertes) según área de estudio	419
<b>Figura 72.</b> Grado de apertura observado en los diferentes colectivos según lazos fuertes	422
<b>Figura 73.</b> Peso de las diferentes subestructuras derivadas del grado de entrada (prestigio) según su vinculación al programa LEADER	425
<b>Figura 74.</b> Peso de las diferentes subestructuras derivadas del grado de entrada (lazos fuertes) según su vinculación al programa LEADER	426
<b>Figura 75.</b> Grado de apertura observado en los diferentes colectivos según su vinculación al programa rural LEADER	428
<b>Figura 76.</b> Grado de apertura observado en las subestructuras territoriales de las áreas de estudio	434
<b>Figura 77.</b> Posicionamiento de las zonas rurales de estudio según su stock de capital social	464
<b>Figura 78.</b> Evolución de la implicación de las mujeres y los hombres en la junta directiva de los GAL de las áreas de estudio	471
<b>Figura 79.</b> Distribución del reconocimiento como persona relevante en la junta directiva en Guadix	475
<b>Figura 80.</b> Distribución del reconocimiento como persona relevante en la junta directiva en SSOS	476
<b>Figura 81.</b> Distribución del reconocimiento como persona relevante en la junta directiva en el Levante Almeriense	477
<b>Figura 82.</b> Distribución del reconocimiento como persona relevante en la junta directiva en <i>Plain Action</i>	478
<b>Figura 83.</b> Frecuencia de asesoramiento informal ofrecidos por las mujeres en los distintos periodos de programación según área de estudio	484
<b>Figura 84.</b> Comparación de los niveles de prestigio por sexo y área de estudio	506
<b>Figura 85.</b> Origen de la delimitación LEADER del área de Guadix	518

<b>Figura 86.</b> Distribución espacial de los actores relevantes y de los niveles de prestigio en el área de Guadix	520
<b>Figura 87.</b> Distribución espacial de las relaciones externas entre los actores relevantes del área de Guadix	523
<b>Figura 88.</b> Distribución espacial de las relaciones internas entre los actores relevantes del área de Guadix	524
<b>Figura 89.</b> Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes <i>dentro</i> de las comarcas tradicionales de Guadix/Marquesado y Los Montes	526
<b>Figura 90.</b> Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes <i>entre</i> las comarcas tradicionales de Guadix/Marquesado y Los Montes	527
<b>Figura 91.</b> Origen de la delimitación LEADER en el área de SSOS	530
<b>Figura 92.</b> Distribución espacial de los actores relevantes y de los niveles de prestigio en el área de SSOS	532
<b>Figura 93.</b> Distribución espacial de las relaciones externas entre los actores relevantes en el área de SSOS	534
<b>Figura 94.</b> Distribución espacial de las relaciones internas entre los actores relevantes en el área de SSOS	535
<b>Figura 95.</b> Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes <i>dentro</i> de las áreas tradicionales de Campiña y Sierra	537
<b>Figura 96.</b> Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes <i>entre</i> las áreas tradicionales de Campiña y Sierra	538
<b>Figura 97.</b> Origen de la delimitación LEADER en el área del Levante Almeriense	541
<b>Figura 98.</b> Distribución espacial de los actores relevantes y de los niveles de prestigio en el área del Levante Almeriense	544
<b>Figura 99.</b> Distribución espacial de las relaciones externas entre los actores relevantes del área del Levante Almeriense	546
<b>Figura 100.</b> Distribución espacial de las relaciones internas entre los actores relevantes del área del Levante Almeriense	547
<b>Figura 101.</b> Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes <i>dentro</i> de las áreas tradicionales de Rural y Pesca	549
<b>Figura 102.</b> Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes <i>entre</i> las áreas tradicionales de Rural y Pesca	550
<b>Figura 103.</b> Distribución espacial de los actores relevantes y de los niveles de prestigio en el área de <i>Plain Action</i>	554
<b>Figura 104.</b> Distribución espacial de las relaciones externas entre los actores relevantes en el área de <i>Plain Action</i>	557

<b>Figura 105.</b> Distribución espacial de las relaciones internas entre los actores relevantes en el área de <i>Plain Action</i>	558
<b>Figura 106.</b> Interpolación del prestigio en las zonas de estudio a partir del prestigio individual de los actores relevantes	562
<b>Figura 107.</b> Valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según los actores relevantes de las áreas de estudio	565
<b>Figura 108.</b> Valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según tipo de actor y área de estudio	568
<b>Figura 109.</b> Valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según sexo y área de estudio	569
<b>Figura 110.</b> Razones positivas/negativas de la valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER para el conjunto de las zonas de estudio	570
<b>Figura 111.</b> Razones positivas/negativas de la valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según área de estudio	575
<b>Figura 112.</b> Razones positivas/negativas de la valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según tipo de actor y área de estudio	576
<b>Figura 113.</b> Razones positivas/negativas de la valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según sexo y área de estudio	577
<b>Figura 114.</b> Incorporación por designación política/ayuntamiento al programa LEADER y/o PRODER según periodos y área de estudio	579
<b>Figura 115.</b> Desvinculación por desilusión/cansancio del programa LEADER y/o PRODER según periodos y área de estudio	580
<b>Figura 116.</b> Evolución de la implicación de los actores relevantes en la junta directiva de los programas LEADER y/o PRODER según periodo y área de estudio	584
<b>Figura 117.</b> Evolución de la frecuencia de asesoramiento informal de los actores relevantes con relación a los procesos de desarrollo rural según periodo y área	586

## ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

Análisis de Redes Sociales (ARS)  
Áreas de Alta Montaña (AAM)  
Ayuda a las Inversiones Colectivas (AIC)  
Capital Social (CS)  
Comisión de Agricultura de Montaña (CAM)  
Comisión Europea (CE)  
Comité de Coordinación de Zona (CCZ)  
Comunidad Autónoma (CC.AA.)  
Comunidad Económica Europea (CEE)  
Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA)  
Department for Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA)  
Enfoque Género y Desarrollo (GYD)  
Encuesta de Población Activa (EPA)  
Fondo Europeo Agrícola de Garantía (FEAGA)  
Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEADER)  
Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrario (FEOGA)  
Fondo Europeo para la Agricultura y el Desarrollo Rural (FEADER)  
Fondo Social Europeo (FSE)  
Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (FEIE)  
Grupo de Acción Local (GAL)  
Grupo de Desarrollo Pesquero (GDP)  
Grupo de Desarrollo Rural (GDR)  
Identificador (ID)  
Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA)  
Indemnización Compensatoria (IC)  
Iniciativa Comunitaria (IC)  
Instituto de Estudios Social Avanzados (IESA)  
Instituto Nacional de Estadística (INE)

Junta Directiva (JD)  
Ley de Agricultura de Montaña (LAM)  
Liaisons Entre Activités de Développement de L'Économie Rurale (LEADER)  
Ministry of Agriculture, Fisheries and Food (MAFF)  
Ministerio de Medio Ambiente, Rural y Marino (MMARM)  
Mujeres en el Desarrollo (MED)  
Oficina Europea de Estadística (EUROSTAT)  
Organización de la Naciones Unidas (ONU)  
Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)  
Organización de las Naciones Unidas para la Educación, Ciencia y Cultura (UNESCO)  
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)  
Perspectiva de Género en el Desarrollo (GED)  
Plan Estratégico Nacional (NSP)  
Política Agraria Común (PAC)  
Programa de Desarrollo Rural (PDR)  
Programa de Desarrollo y Diversificación Económica en Zonas Rurales (PRODER)  
Programas de Ordenación y Promoción de Recursos Agrarios de Montaña (PROPROMs)  
Real Academia de la Lengua Española (RAE)  
Red Española de Desarrollo Rural (REDR)  
Red Europea de Desarrollo Rural (ENRD)  
Saldo Migratorio (SM)  
Serranía Suroeste Sevillana (SSOS)  
Sistemas de Información Geográfica (SIG)  
Social Network Analysis (SNA)  
Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC)  
Unión Europea (UE)  
United Kingdom (UK)  
Zonas de Agricultura de Montaña (ZAM)  
Zonas en Peligro de Despoblamiento (ZPD)



## RESUMEN

Las áreas rurales europeas han sufrido un proceso de cambio socioeconómico desde la década de los 50 hasta principio de los 70. Esto se materializó en una salida de población de estas áreas, así como una pérdida de empleo y servicios. En consecuencia, las áreas rurales se vieron envueltas en un proceso de crisis, que empezó afectando al sector agrario, continuó con la sociedad, para finalmente, convertirse en una crisis de los espacios rurales.

En la década de los 70 se desarrolla, desde el ámbito académico (y más tarde en el institucional y económico), un cambio de paradigma en las políticas rurales, que evolucionan desde un enfoque sectorial hacia otro más integrado y con una doble vertiente, social y económica. Es, en este periodo, cuando surge el concepto de desarrollo rural, que integra un conjunto de procesos y enfoque con el que se explica mejor el enfoque local.

La integración del desarrollo rural en las políticas europeas surge, principalmente y pese a algunos antecedentes, con la reforma de los Fondos Estructurales (1988), cuando las instituciones comunitarias (y algunas nacionales) toman conciencia de los problemas y dificultades que presentan las áreas rurales, y de la necesidad de abordarlos con políticas concretas. Fruto de esta reforma, en la década de los 90, surge la Iniciativa Comunitaria (IC) LEADER (*Liaison Entre Action de Développement de l'Économie Rurale*), que comenzó siendo un programa piloto de intervención. Entre los principios más valorados del programa destacan el enfoque *bottom-up*, la cooperación, participación, colaboración público-privada y el partenariado. El enfoque LEADER continúa hasta la actualidad, aunque desde el año 2007 dejó de ser una IC y pasó a integrarse en los Programas de Desarrollo Rural (PDR). Por otro lado, con relación a los principios innovadores que se introdujeron con la metodología LEADER, había una doble vertiente. La económica, que ya tenían las antiguas políticas sectoriales (pero trasladada ahora a la escala local), y la social, más preocupada por la cooperación, la interrelación y la mejorar de las relaciones entre la población rural (intra/extra local). De ello se deduce que el futuro de estas áreas no debía depender solo de la cantidad de fondos que se destinen desde el punto de vista económico, sino también del hecho de asentar y, en su caso, atraer, nueva población, ya que sin población estas áreas corren el riesgo de continuar el declive, e incluso profundizarse. Dentro de esta vertiente social de LEADER es donde se inserta el concepto de capital social.

Este no es un concepto nuevo, pero sí su discusión teórica y la utilización desde un gran número de disciplinas científicas, por ello es considerado un concepto multidisciplinar y multidimensional. El capital social integra un conjunto de componentes como son las redes sociales, la confianza, el asociacionismo, el conjunto de normas, valores y sanciones, la cooperación, o la reciprocidad, entre otros.

De entre todo ellos, se considera que las redes sociales son una buena forma para medir el stock de capital social disponible por un actor o grupo de actores en un área. El capital social es un recurso que se distribuye de manera irregular entre los miembros de un grupo, ya que depende, en gran parte, de la cantidad, tipo y calidad de los contactos que tenga o sea capaz de movilizar. Por lo tanto, simplificando, cuanto mayor es el número (y uso) de relaciones, el stock de capital social tenderá a ser mayor. Sin embargo, la ausencia de relaciones puede dar lugar a destrucción y desaparición del mismo.

Esta investigación se plantea a partir de una hipótesis central y tres complementarias. La hipótesis central se basa en que, en las áreas rurales, tras más de dos décadas de aplicación de programas de desarrollo, y debido precisamente a los objetivos que éstos (LEADER) tiene (cohesión de la sociedad local, de mejora de los mecanismos de coordinación, de interrelaciones tanto internas como externas), se ha producido un fortalecimiento del stock de los diferentes tipos de capital social. Es decir, se ha generado tanto capital social interno (*bonding*), como externo entre colectivos y territorios (*bridging*) y jerárquicos (*linking*).

Las otras tres hipótesis complementarias son, en primer lugar, que se ha conseguido una creciente inclusión social de las mujeres y de los jóvenes en los procesos de desarrollo rural y en los órganos de gestión del programa LEADER; en segundo lugar, que se ha conseguido una articulación y una cohesión entre todos los municipios y actores del área LEADER (áreas que surgieron con estos programas); y en tercer lugar que, tras más de veinte años de aplicación de los programas de desarrollo rural LEADER, los actores más implicados tienen una valoración positiva de estos programas y estrategias, así como que su implicación, participación y asesoramiento han aumentado con el paso del tiempo, en el marco de los diferentes periodos de programación.

Desde el punto de vista metodológico, se han realizado un total de 160 entrevistas semiestructuradas y encuestas a un grupo de actores relevantes. Por actores relevantes se entienden a aquellas personas que han estado o están involucradas en los procesos de desarrollo socioeconómico, desde la perspectiva territorial supramunicipal (pudiendo tener o no una vinculación al programa LEADER). Se seleccionaron un total de cuatro casos de estudio, tres áreas españolas en Andalucía: Serranía Suroeste Sevillana-SSOS (Sevilla), Guadix (Granada) y Levante Almeriense (Almería); y un área en Inglaterra: *Plain Action* (Wiltshire county). La tesis se centra en el estudio de la dimensión relacional del capital social, para lo cual se aplica el enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales (ARS), incluyendo indicadores típicos como el grado, la cercanía, la intermediación, y otros menos habituales, pero tremendamente útiles, como el análisis de *brokerage* o el índice E-I. Adicionalmente, el procedimiento metodológico se complementó con recuentos muestrales, un estudio del capital social *linking* y la georeferenciación de las relaciones personales.

Los resultados ponen de relieve que se ha producido un incremento significativo del stock de capital social, aunque no en todas las tipologías por igual. Se observa como en el caso de las áreas españolas hay un importante stock de capital social interno (*bonding*), mientras que el capital social externo (*linking* y *bridging*) es bastante menor. Este escenario, según la literatura científica, es negativo, ya que el capital social *bonding* es importante para las fases iniciales, mientras que los dos restantes son fundamentales para que un área se desarrolle y se consolide, lo cual no está ocurriendo en las zonas españolas. En el caso del área británica, el stock de capital

social externo es mayor que el capital interno, lo cual es muy positivo y mantiene la tendencia que marcan los autores de cómo debe evolucionar un área rural de forma positiva en los procesos de desarrollo rural.

Respecto al resultado de las hipótesis complementarias, en el caso de la integración de las mujeres y los jóvenes en los procesos y programas de desarrollo, en las áreas españolas no se ha conseguido vincular un importante número de mujeres, mientras que hay una práctica total ausencia de jóvenes. En el caso del área británica, la integración de las mujeres es más paritaria, si bien también, en el caso de los jóvenes, su incorporación es prácticamente inexistente. Respecto a la hipótesis de la cohesión territorial, se ha podido comprobar que las redes de relaciones no siempre se corresponden con los nuevos territorios LEADER. Por lo tanto, desde los resultados obtenidos a partir del ARS, no se puede afirmar de forma clara que el programa LEADER haya conseguido o contribuido a articular de manera significativa estas nuevas áreas. Sin embargo, si se puede determinar que los actores relevantes y, por tanto, su red de relaciones, están más vinculados a aspectos como la concentración de población y las actividades económicas.

Por último, con relación a la hipótesis sobre la valoración del programa LEADER por parte de los actores relevantes, los resultados ponen de relieve que, pese a las vicisitudes y dificultades recientes, esa valoración sigue siendo positiva. En este contexto, cabe destacar que, de manera paralela a esas valoraciones, y como signo positivo de dinámicas vinculadas a los procesos que se han puesto en marcha en el marco de LEADER, podemos destacar que, por ejemplo, los niveles de implicación, participación y asesoramiento o ayuda por parte de los actores relevantes ha sido creciente en los diferentes periodos. Ello no evita que, efectivamente, sea patente un proceso de desgaste, tanto de los propios actores vinculados al programa como de la implementación del mismo tras el periodo 2007-2013. En este sentido cabe destacar efectos negativos derivados, por ejemplo, de la reducción de fondos, o acusaciones de control por parte de determinados grupos de actores.

Finalmente, con todo ello, se ha podido comprobar como a partir de un mismo enfoque metodológico en áreas rurales desfavorecidas, se han obtenido resultados dispares en cuanto al stock de capital social, inclusión de género y jóvenes, cohesión territorial y valoración de los programas, particularmente entre las áreas de estudio de Andalucía e Inglaterra.

Desde este trabajo se propone seguir fomentando el stock de capital social externo con el objetivo de que estas áreas rurales avancen en los procesos de desarrollo y se consoliden. Al mismo tiempo, es necesario una mayor integración y articulación de los actores de las áreas de estudios, por lo tanto, serían necesarias acciones encaminadas a fortalecer este proceso. Los signos de agotamiento observados tanto entre los actores involucrados como de la propia metodología LEADER, que comenzó como experimental, pero que ha continuado implementándose de esta misma forma más de 25 años. Ello hace necesario que de cara al periodo 2020 se introduzcan cambios en la política de desarrollo territorial, así como en las distintas áreas con el objetivo de seguir desarrollándose y consolidando estos procesos.



## ABSTRACT

European rural areas have undergone a process of socio-economic change from the 50s to the beginning of the 70s. This change materialized in a population outflow from these areas as well as losses of employment and services. Consequently, the rural areas were involved in a crisis process, which began affecting the agrarian sector, continued within society at large, and finally became a crisis in rural spaces.

In the 1970s, a paradigm shift in rural policies was developed from the academic sphere (and later in the institutional and economic spheres), which evolved from a sectoral approach to a more integrated one with a double slope: social and economic. It was in this period, when the concept of rural development arose, integrating a set of processes and approaches with which the local scheme is better explained.

The integration of rural development into European policies arose, mainly and despite some background, with the improvement of the Structural Funds (1988), at which point the community (and some national) institutions became aware of the problems and difficulties presented by rural areas and realized the need to address them with concrete policies. As a result of this reform, in the 1990s, the Community Initiative (CI) LEADER (*Liaison Entre Action de Développement de l'Économie Rurale*) emerged and started as a pilot intervention program. Among the most valued principles of the program were the *bottom-up* approach, cooperation, participation, public-private alliance, and partnership. The LEADER approach continues to the present, though, since 2007, it has ceased to be a CI and has become part of the Rural Development Programs (RDP). On the other hand, in relation to the innovative principles that were introduced through the LEADER methodology, there was a double slope: the economic side, which already had the old sectoral policies (but now transferred to the local scale) and the social side, was more concerned with cooperation, interrelation, and improvement of relations among the rural population (intra / extra local). This leads us to deduce that the future of these areas should not depend only on the amount of funds that are earmarked from the economic point of view, but also on the fact of settling and, where appropriate, attracting new population since, without population, these areas run the risk of continuing the decline and even deepening it. The concept of social capital is inserted within this social aspect of LEADER.

This is not a new concept, but its theoretical discussion and use in a large number of scientific disciplines is. For this reason, it is considered a multidisciplinary and multidimensional concept. The social capital integrates a set of components such as social networks, trust, associationism, and cooperation (or reciprocity) along with a set of rules, values and sanctions, for example.

Among all of them, it is considered that social networks are a reliable way of measuring the stock of available social capital by an actor or group of actors in an area. Social capital is a resource

that is distributed in an irregular manner among the members of a group since it depends, to a large extent, on the quantity, type, and quality of the contacts that it has or is capable of mobilizing. Therefore, and to simplify, the greater the number (and use) of relationships, the larger the stock of social capital will tend to be. However, the absence of relationships can lead to social capital's destruction and disappearance.

This research is built on a central hypothesis and three complementary hypotheses. The central hypothesis is based on the fact that, in rural areas, after more than two decades of application of development programs, and precisely because of the objectives that these (LEADER) have (cohesion of the local society, of improvement of the mechanisms of coordination, both internal and external interrelations), there has been a strengthening of different types of social capital stock. In other words, two types of social capital have been generated: the internal social capital (*bonding*) and the external social capital. Both exist between collectives and territories (*bridging*) and serve as hierarchical links among actors (*linking*).

The first of the other three complementary hypotheses is that a growing social inclusion of women and young people has been achieved in rural development processes as well as in the management of the LEADER program. The second, is that coordination and cohesion have been achieved among all the communities and actors in the LEADER area (areas which emerged with these programs). The third is that, after more than twenty years of implementation of the LEADER rural development programs, the most involved actors have developed a positive assessment of these programs and strategies. They also believe that their involvement, participation, and advice have increased with the passage of the time within the framework of the different programming periods.

From the methodological point of view, a total of 160 semi-structured interviews and surveys were carried out to a group of stakeholders. By stakeholders we mean those people who are (or have been) involved in the processes of socioeconomic development from the supramunicipal territorial perspective (whether they are or are not linked to the LEADER program). A total of four case studies were selected with three of these located within the Spanish areas in Andalusia: Serranía Suroeste Sevillana-SSOS (Seville), Guadix (Granada), and Levante Almeriense (Almeria). The fourth was in an area of England: *Plain Action* (Wiltshire county). The thesis focuses on the study of the relational dimension of social capital, for which the methodological approach of Social Network Analysis (SNA) was applied including typical indicators such as degree, closeness, betweenness along with other less common but tremendously useful indicators such as the *brokerage* analysis or the E-I index. Additionally, the methodological procedure was complemented with sample recounts, a study of the social capital *linking*, and the georeferencing of personal relationships.

The results highlight that there has been a significant increase in the social capital stock though not in all typologies equally. It was observed how, in the case of the Spanish areas, there was an important stock of internal social capital (*bonding*) while the external social capital (*linking* and *bridging*) was quite smaller. According to the scientific literature, this scenario is negative because the social capital (*bonding*) was important in the initial phases, whereas the other two were fundamental for an area to be developed and consolidated, which did not occur in the Spanish areas. In the case of the British area, the stock of external social capital was greater than

internal capital, which is very positive and maintains the tendency of authors to determine how a rural area should evolve positively in rural development processes.

Regarding the result of the complementary hypotheses, in the case of the integration of women and young people into the development processes and programs, it has not been possible to link a significant number of women in the Spanish areas, while there was a virtual total absence of linked young people. In the case of the British area, the integration of women was more equal, though in the case of young people, their incorporation was also practically non-existent. Regarding the hypothesis of territorial cohesion, it has been found that the networks of relationships did not always correspond to the new LEADER territories. Therefore, the results obtained from the SNA were not sufficient to clearly state that the LEADER program had achieved or contributed to articulate these new areas significantly. Nevertheless, it was determined that the stakeholders, and therefore their net of relationships, were rather linked to aspects such as population concentration or economic activities.

Finally, in relation to the hypothesis about the evaluation of the LEADER program by the stakeholders, the results show that this assessment remains positive despite the vicissitudes and recent difficulties. In this context, it should be noted that, parallel to these assessments and as a positive sign of dynamics linked to the processes that have been launched within the framework of LEADER, the levels of involvement, participation, and assistance from the stakeholders have been growing in the different periods. This does not prevent a process of deterioration, either from the actors linked to the program or from its implementation after the 2007-2013 period, from being evident. In this sense, we must highlight the negative effects derived, for example, from the reduction of funds or the accusations of control from certain groups of actors.

At last, with all this, it has been possible to see how, based on the same methodological approach in disadvantaged rural areas, different results have been obtained regarding the stock of social capital, gender and youth inclusion, territorial cohesion, and evaluation of programs, particularly between the study areas of Andalusia and England.

From this work, it is proposed to continue promoting the stock of external social capital with the objective that these rural areas advance in the development processes to become established. At the same time, a greater integration and articulation of the actors in the areas of study is needed, and therefore, several actions toward the strengthening of this process are also needed. There are signs of exhaustion observed, both among the actors involved and related to the LEADER methodology itself, which started as experimental, but has continued to be implemented in the same way for more than 25 years. This makes it necessary for the 2020 period to introduce changes in the territorial development policy as well as in the different areas if we aim to continue developing and consolidating these processes.





## **CAPÍTULO I**

# INTRODUCCIÓN: UN MARCO PARA EL ESTUDIO DE LAS DINÁMICAS DE DESARROLLO EN ÁREAS RURALES

**1.1. Justificación y pertinencia del tema**

**1.2. Antecedentes**

**1.3. Hipótesis y objetivos**

**1.4. Enfoque metodológico**

1.4.1. Muestra y áreas de estudio seleccionadas

1.4.2. Técnicas de investigación: cuestionario y recogida de la información

1.4.3. Procedimientos metodológicos

**1.5. Estructura de la investigación**



## **1.1. Justificación y pertinencia del tema**

Desde la década de los 50 hasta finales de los 60 del siglo pasado las áreas rurales europeas sufrieron un proceso de salida de población, unido a una pérdida de empleos y servicios. Esto desencadenó en un escenario difícil para estas áreas, una crisis rural, que empezó como una crisis agraria, continuó con una crisis de la sociedad rural para, finalmente, convertirse en una crisis de los espacios rurales (Estalella, 1983; Esparcia y Noguera, 1995 y 2001; Esparcia, 2012a).

Desde el punto de vista de las políticas, en estos años, se pusieron en marcha políticas de corte sectorial, solo enfocadas en la vertiente económica y agraria de las zonas rurales. El cambio de paradigma se dio a finales de los años 60, principios de los 70, desde el ámbito académico hasta el ámbito institucional y político. Esta transformación se produjo a través del concepto de desarrollo rural. Con este concepto se pretendió integrar un conjunto de procesos y enfoques con el que se explicaba mejor el enfoque local (Esparcia, 2014). Entre los aspectos más valorados en el marco de este concepto, destacan la escala supramunicipal, los procesos de descentralización, el enfoque *bottom-up*, la valoración de los recursos locales o el carácter integral.

El primer precedente de una política rural hasta cierto punto integradora (en Europa) aparece en 1970, con la directiva 268/75 sobre Agricultura de Montaña y Zonas Desfavorecidas. No obstante, no es hasta la reforma de los Fondos Estructurales (1988), cuando las instituciones nacionales y comunitarias toman conciencia de los problemas y dificultades que presentan las zonas rurales (Woods, 2009a y 2009b). Fruto de esta reforma en la década de los 90 surge la Iniciativa Comunitaria (IC) LEADER (*Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale*), con siete principios fundamentales entre los que destacan el enfoque *bottom-up*, la cooperación, participación, colaboración público-privada y el partenariado. El enfoque LEADER ha continuado hasta la actualidad, aunque desde el año 2007 dejó de ser una IC y pasó a integrarse en los Programas de Desarrollo Rural (PDR).

LEADER es más que un programa. Se ha evidenciado como una metodología, un enfoque o un protocolo (Comisión Europea, 2006; MARM, 2012). Además, de los siete principios innovadores que se introdujeron con la metodología LEADER, esta tenía una doble vertiente (Esparcia et al., 2001). Por un lado, la económica (más estudiada) que ya tenían las antiguas políticas sectoriales y, por otro lado, la social (menos estudiada por los investigadores), más preocupada por la cooperación, interrelación y la mejora de las relaciones entre la población de las áreas rurales. La componente social es tan importante como la económica, ya que el futuro de las zonas rurales no depende solo de la cantidad de fondos que se destinen desde el punto de vista económico, sino también del hecho de asentar y, en su caso, atraer a nueva población a estas áreas, ya que sin población estas están destinadas a desaparecer, y es dentro de esta vertiente social de LEADER donde se puede insertar el concepto de capital social (Shucksmith, 2000; Ray, 2000a y 2009).

Puesto que el capital social es un concepto difícil de definir y medir, para algunos autores parece más sencillo ejemplificarlo (Serageldin y Grootaert, 1998). La definición de Bourdieu (1986) es testigo de ello:

*The aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationship of mutual acquaintance and recognition – or in other words, to member in group ...The volume of the social capital possessed by a given agent thus depends on the size of the network of connections he can effectively mobilize and on the volume of the capital (economic, cultural or symbolic) possessed in his own right by each of those to whom he is connected (Bourdieu, 1986: 51-53).*

El capital social está formado por un conjunto de componentes como son las redes, la confianza, el asociacionismo, el conjunto de normas, valores y sanciones, la cooperación, la reciprocidad de las relaciones, entre otras. De entre todos ellos, algunos investigadores consideran que las redes sociales son una buena forma para medir el stock de capital social disponible por un actor o grupo de actores en un área, a través de la metodología del Análisis de Redes Sociales (ARS) (Burt, 2000; Lin, 2001; Buciega, 2009b; Esparcia y Escribano, 2014).

El stock de capital social disponible de un actor va a depender de la cantidad de contactos que tenga o sea capaz de movilizar. Por lo tanto, el capital social es un recurso que se distribuye de manera irregular entre los miembros de un grupo, y esto explica dos aspectos fundamentales de las redes sociales: las posiciones dominantes y el control que las élites ejercen a través de las redes sociales, y las redes de relaciones que tales élites establecen con distintos actores externos (Bourdieu, 1986; Lin, 2000). Para un buen número de autores el capital social puede ser creado y mantenido, pero también destruido, ya que no es un recurso fijo e inamovible (Barreiro, 2003; Bourdieu 1986, 1989a, 1989b y 2001; Coleman 1988; Durston, 2000; Lin, 2000; Portes, 1998; Svendsen y Svendsen, 2004). Si el componente principal del capital social son las redes sociales, a mayor número (y uso) de relaciones, el stock de capital social tenderá a ser mayor. Sin embargo, el no uso de relaciones puede dar lugar a destrucción y desaparición de capital social. Autores como Paldam y Svensen (2000) y Laschewski (2009) explican que la creación y crecimiento del capital social es un proceso lento y difícil. Esta idea también es defendida por Bourdieu (2001), el cual explica que para que se produzca una acumulación o crecimiento del capital social, se requiere mucho tiempo y esfuerzo (energía).

El capital social puede ser entendido como un bien individual o colectivo, un bien público o privado, y puede estar formado por unos u otros componentes. Sin embargo, Coleman (1988) fue el primero, de los muchos que posteriormente defenderán esta idea, en destacar una doble vertiente del capital social. Este puede contribuir con efectos positivos, por ejemplo, cuando el conjunto de relaciones permite el acceso a determinados recursos que sin el conjunto de relaciones sería más costoso o imposible a nivel educativo, democrático, social, económico, etc. (Bourdieu, 1986; Burt, 1992; Borgatti et al., 1998; Burt y Merluzzi, 2016). Pero también se puede derivar efectos negativos. Entre la bibliografía que trata el tema, se pueden identificar un total de cinco formas en las que el capital social puede derivarse en aspectos negativos. Aunque se verán con más detalle en posteriores apartados, cabe citar, por ejemplo, la utilización para intereses propios/particulares en contra de los beneficios de la comunidad o grupo (Serafí et al.,

2010). Por ello, para algunos autores el capital social es un arma de doble filo (*downside*) (Putnam, 1993 y 2000; Landolt y Portes, 1996; Portes, 1998; Durston, 2000; Falk y Kilpatrick, 2000; Lin, 2001; Woolcock y Narayan, 2000).

La UE, partiendo de la dimensión social del programa LEADER, ha fomentado la promoción y producción del capital social (y también las redes sociales) desde la base para la mejora del desarrollo de las áreas rurales (Shucksmith, 2000, 2010 y 2016; Ray, 2000b; Nardone et al., 2007; Buciega, 2009; Nardone et al., 2010; Pisani y Franceschetti, 2011; Marquardt et al., 2012; Pisani et al., 2014 y 2017; Christoforou, 2017a y 2017b; Pisani, 2017). Algunos autores ven el capital social no como un objetivo directo del programa LEADER, sino más bien como un instrumento que facilita el logro de los objetivos de la política de desarrollo rural (Doria et al., 2003; Yamaoka et al., 2008; Nardone et al., 2010; Bosworth et al., 2016a). Dentro de esta idea cabe destacar el papel que han desempeñado y desempeñan las instituciones públicas, ya que dependiendo de su forma de actuar pueden beneficiar y reforzar el papel del capital social en los procesos de desarrollo o, por el contrario, puede debilitarlo o incluso destruirlo (Ray, 2009; Buciega y Esparcia, 2013; Esparcia y Serrano, 2016; Pisani, 2017).

La metodología LEADER se ha aplicado en las áreas rurales desfavorecidas de Europa (incluyendo áreas PRODER en el caso español), aunque obviamente no en todas ellas se han alcanzado los mismos avances y resultados. Por ello, resulta de gran interés un estudio comparativo de diferentes áreas de estudio, por un lado, dentro de España y, por otro, con alguna otra área fuera de nuestro país (Reino Unido en nuestro caso). La idea central es conocer si la aplicación de este enfoque ha conseguido alcanzado los objetivos en cuanto a coordinación, articulación, cooperación, etc. Tanto las áreas seleccionadas como las razones concretas de la selección se desarrollan en el apartado metodológico (1.4).

## **1.2. Antecedentes**

Existen diferentes enfoques, aproximaciones y estudios que se han utilizado para abordar el estudio del capital social en las zonas rurales tanto españolas como europeas. Desde ese punto de vistas se va a proceder a señalar las investigaciones más próximas que suponen la base y antecedentes del estudio, tanto tesis doctorales como publicaciones nacionales e internacionales.

Los primeros antecedentes, a escala europea, en el estudio del capital social al desarrollo de las áreas rurales son las de Shortall y Shucksmith (1998), Shucksmith (2000), Ray, (2000b), Scott (2004), sin olvidar la de Lee et al. (2005). Todos ellos son pioneros en la vinculación del capital social en los procesos de desarrollo rural, aunque con enfoque metodológicos diferentes. Shortall y Shucksmith (1998) y Shucksmith (2000) son los primeros que explican la relación entre capital social y los programas de desarrollo rural (LEADER) en Reino Unido. Aunque no era un objetivo explícito del programa la creación de capital social o la integración, Shucksmith lo considera como un elemento necesario que no en todos los territorios se estaba produciendo (más preocupados por la creación del empleo que enfatizar en los objetivos del proceso de

desarrollo). Destaca que lo positivo de LEADER es la capacidad de construir e involucrar a los actores que tienen una menor capacidad en las áreas rurales. Ray (2000b) recoge la vinculación del capital social y el desarrollo social y económico a partir de lo escrito por diversos autores y concluye que la vinculación entre las formas de asociacionismo, el capital social y el desarrollo económico es muy débil. Más tarde Scott (2004), a partir de una metodología cualitativa (análisis del discurso), vuelve a vincular el programa de desarrollo rural LEADER con el capital social, aunque no se analiza de forma clara este concepto sino la creación y construcción de los partenariados (GAL – Grupo de Acción Local) a partir de la aplicación de LEADER; y cómo estos fomentan y contribuyen a la formación del capital social inclusivo. En 2005 Lee y otros autores analizan la creación de identidades rurales vinculadas al programa LEADER gracias al capital social. Explican que el sentimiento de permanencia e identidad de una comunidad está muy influenciado por el capital social y las redes sociales, aunque en ningún caso llegan a explicitar un método de análisis que vincule estos tres conceptos (capital social, redes sociales y desarrollo rural).

Si se centra el análisis a escala española, el trabajo de Moyano (2001) constituye el primer antecedente relevante que vincula el capital social y las áreas rurales españolas, aunque desde una perspectiva teórica, vinculando la creación y fomento de capital social con los procesos de desarrollo. Este enfoque se mantiene, aunque ahora desde un punto de vista aplicado, en el trabajo de Garrido y Moyano (2002). Aquí los autores miden y analizan el capital social a partir del estudio de los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER en Andalucía. El estudio mide (a través de una metodología cualitativa) las distintas dimensiones del capital social según uno de los modelos de Woolcock, a partir de un conjunto de entrevistas a una población previamente seleccionada (muestra estratégica positiva, con la que los resultados ponen de relieve una percepción de niveles de capital social que podrían ser más elevados de lo que sería de esperar en una muestra aleatoria). Posteriormente estos autores han continuado trabajando el tema del capital social, aunque en diferentes ámbitos como, por ejemplo, en el sector agrario o desde el punto de vista de la gobernanza.

Con relación a la línea de trabajo de Moyano y Garrido tenemos también la de autores como Pérez-Rubio y Monago (2005) o la tesis doctoral de Monago (2013). Ambos investigadores centran su estudio en una concepción amplia del capital social y donde trabajan aspectos como la cooperación, colaboración, participación, etc. Desde el punto de vista metodológico, el trabajo se completa con un conjunto de entrevistas previamente seleccionadas (muestra estratégica). De esta forma, se pretende conseguir un conjunto de informantes clave a partir de un conjunto de criterios previamente definidos (lo cual sigue la estela del trabajo de Garrido y Moyano, 2002). A esta muestra seleccionada se le aplicaba, por un lado, un cuestionario estructurado (de carácter cuantitativo) y, por otro lado, una entrevista semiestructurada donde los autores podían argumentar con mayor libertad las respuestas previamente facilitadas en el cuestionario (de carácter cualitativo). Además, cabe destacar la aportación que realiza Sánchez-Oro et al. (2015) sobre el género y su contribución al capital social, ya que vincula el papel de la mujer a la construcción y stock de capital social disponible en las áreas rurales de Extremadura.

También hay otras aproximaciones que no interrelacionan (de una forma tan directa) el capital social y el desarrollo rural, sino que valoran los programas de desarrollo rural (especialmente el

impacto de LEADER y PRODER). Prueba de ello son las tesis doctorales de Nieto (2007) y Cárdenas (2017), aunque no vinculan de forma directa el capital social a los procesos de desarrollo, sí que realizan un estudio en profundidad de la implementación de los programas LEADER en la comunidad extremeña (con la utilización de SIG en el caso de Cárdenas, 2017). Siguiendo esta temática de valoración del programa LEADER en territorios españoles, se encuentra la tesis doctoral de Carmona (2013), donde se realiza un análisis de los efectos del programa LEADER + y PRODER II en Castilla la Mancha. La metodología de estudio se basa en la realización de entrevistas a un panel de expertos, que son todos los gerentes de los GDR de la C. A. con el objetivo de conocer la valoración/percepción que estos hacen del programa, así como de la gestión. Dentro de esta vertiente, desde la Universidad de Granada, se han llevado a cabo numerosas investigaciones, en las que se analiza la aplicación de la iniciativa LEADER en los territorios rurales de España y, también de Gales (Navarro et al., 2014; Navarro et al., 2016; Cañete et al., 2017).

Siguiendo la línea de trabajo en la que se establecen vínculos entre el capital social y los procesos de desarrollo rural en España encontramos diferentes investigaciones. Un punto de partida, desde el ámbito de la disciplina geográfica, fue un proyecto de investigación en el que se aplicaba al estudio del tejido empresarial<sup>1</sup>. En el marco de este último estudio, Márquez y Foronda (2005) vinculan el capital social como eje de los procesos de desarrollo, especialmente en el área andaluza (Márquez, 2008; Foronda y Galindo, 2012). Posteriormente, se han realizado también aplicaciones al patrimonio rural (Foronda, 2010) o los espacios naturales protegidos (Foronda, 2012).

Hay propuestas metodológicas de autores españoles que se aproximan más al universo de estudio que se va a realizar en esta tesis doctoral, como son las tesis de Buciega (2009a) y Esparcia (2017). En el primer caso, Buciega aborda en los GAL de la Comunidad Valenciana un análisis de la dimensión relacional del capital social, aunque en su estudio se centra exclusivamente en los miembros de las juntas directivas de los GAL vinculados al programa LEADER. La metodología de estudio se basa en cuestionarios estructurados donde se recogían las relaciones entre los miembros, para su posterior análisis con diferentes indicadores de Análisis de Redes Sociales (ARS). En el segundo caso, Esparcia aborda en su tesis doctoral un estudio relacional del capital, pero desde una perspectiva diferente. A partir de una muestra de actores relevantes vinculados a los procesos de desarrollo territorial (y, por tanto, parcialmente se recoge la idea de Garrido y Moyano cuando trabajan con muestras estratégicas positivas). En este caso la muestra no se circunscribe a LEADER, como en los dos anteriores, sino a los actores vinculados con procesos de desarrollo socioeconómico, desde la perspectiva territorial. A la muestra de actores se les realizó, por un lado, una entrevista semiestructurada (de carácter cualitativo, sobre los procesos de desarrollo en los que el actor en cuestión estaba implicado) y, por otro, una encuesta cerrada donde se recogía la vinculación de los entrevistados con otros actores relevantes vinculados a estos procesos. El tratamiento de esta información se ha realizado a partir de la aproximación metodológica del ARS.

---

<sup>1</sup> Esparcia, J. (Coord.): Tejido empresarial y sistemas socio-productivos locales en zonas rurales desfavorecidas en España. Ministerio de Ciencia y Tecnología, Dirección General de Investigación, Subdirección General de Proyectos de Investigación. (2003- 2006). BSO2002-04819.

Desde el ámbito internacional hay propuestas metodológicas diferentes para medir el capital social en el marco de los programas LEADER como, por ejemplo, Nardone et al. (2010) y Teilmann (2012). En el caso de Nardone et al. (2010) su universo de análisis es similar al de Buciega, ya que selecciona a actores que pertenecen a las juntas directivas de los GAL (en este caso cuatro GAL de Italia). Su estudio se basa en descomponer el capital social en tres dimensiones y, para ello, crea cinco indicadores (en cuestionarios estructurados) para cuantificar el stock de capital social. En la recogida de información, al igual que Esparcia (2017), se recoge información sobre las relaciones (principalmente confianza y afinidad). En el caso de Teilmann (2012) la muestra de estudio no son los actores pertenecientes a los GAL, sino los beneficiarios por proyectos de los GAL. Su metodología de estudio se basa en la realización de entrevistas (un total de 56), en las que, a partir de cuatro indicadores y un índice sintético, se analizan los contactos vinculados según los proyectos. Además, en esta investigación también se estudia el capital social *bridging*, es decir, las relaciones según la posición del resto de actores, así como la relevancia o la utilidad de las relaciones.

Por su parte, Marquardt et al. (2012) aborda un estudio donde se integran el análisis de redes sociales con relación al desarrollo rural, relacionado con el programa LEADER en Rumanía. A la autora le llama la atención el escaso número de investigaciones, con carácter cuantitativo, en las que se valora el impacto de las relaciones entre actores (a excepción del trabajo de Nardone et al., 2010). La metodología de trabajo se basa en entrevistas semiestructuradas a una muestra de actores relevantes (tanto internos como externos al GAL). La selección de los mismos se produce por el método de bola de nieve (hasta sumar un total de 62). Esta investigación ha sido pionera al introducir el enfoque del ARS en el análisis del capital social en áreas rurales.

Todas estas investigaciones constituyen antecedentes más o menos directos del trabajo de investigación que a continuación se presenta. Así, como se ha podido observar, hay investigaciones previas con las que se comparte el tipo de ámbito territorial (zonas rurales desfavorecidas), la selección de la muestra, o la aproximación metodológica, entre otros.

Además de todo lo anterior, se ha de señalar que esta tesis doctoral forma parte de un programa de investigación, iniciado hace algunos años en la Universidad de Valencia, que empezó por la definición del potencial del capital social como enfoque para abordar la dimensión social en las dinámicas rurales (Esparcia, Coord., ver nota a pie de página anterior). A partir de ahí, continuó con una primera tesis doctoral aplicada a los GAL de la Comunidad Valenciana<sup>2</sup>, y con varios proyectos de investigación, que se han llevado a cabo en el seno del Grupo de Investigación de Desarrollo Rural<sup>3</sup>, habiendo dado lugar a diferentes publicaciones, y tesis doctorales como la de

---

<sup>2</sup> Buciega, A. (2009a): Capital social en el marco de los Grupos de Desarrollo Rural LEADER. Análisis de casos en la provincia de Valencia. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Valencia (Septiembre 2009).

<sup>3</sup> Redes personales y territorios rurales: dinámicas espaciotemporales, innovaciones y apoyo social. Ministerio de Economía y Competitividad, Dirección General de Investigación (2016-2018). CSO2015-68215-R

Capital social y desarrollo territorial. Crisis, Resiliencia y Liderazgos en las Nuevas Dinámicas Rurales en España. Ministerio de Economía y Competitividad, Dirección General de Investigación (2013-2015). CSO2012-32792.



Beltrán (2017) y Esparcia (2017), y que continúa con el estudio de procesos de innovación social en áreas rurales y el papel que en ellos tienen las redes sociales personales.

### **1.3. Hipótesis y objetivos**

Esta propuesta se enmarca en el análisis de los procesos de cambio en las zonas rurales, se centra en el componente social y no tanto en referido a las políticas públicas (que son las que han venido presidiendo una gran parte de la investigación española, al menos en el ámbito de la geografía rural).

Teniendo en cuenta lo anterior, la investigación se plantea en torno a una hipótesis central (1), a la que se añaden otras tres hipótesis complementarias (2, 3 y 4). Todas ellas están referidas siempre a las redes sociales de actores relevantes.

**H1. Crecimiento del stock de los diferentes tipos de capital social** [cap. 5.1]. Derivado tanto de los procesos de modernización socioeconómica, por un lado, como a la aplicación de políticas y programas de desarrollo territorial, por otro, las zonas rurales han alcanzado un significativo stock de capital social, principalmente bajo la forma de *bonding*. Sin embargo, y como reflejan diferentes teorizaciones sobre la relación entre capital social y procesos de desarrollo, tras las fases iniciales y de desarrollo de tales procesos, las comunidades locales (áreas LEADER en este caso) están siendo capaces de generar (tras más de dos décadas de aplicación de tales programas) también un significativo stock de capital social *bridging* y *linking*.

**H2. Avances en la perspectiva de género: creciente inclusión social de las mujeres** [cap. 5.2]. Las políticas y programas de desarrollo territorial en zonas rurales (los que implementan la filosofía LEADER) introducen un enfoque inclusivo desde el punto de vista del género y los jóvenes. Por ello, todos documentos de la Comisión Europea han planteado como requisito que las estrategias de desarrollo presten especial atención a las iniciativas orientadas al fomento de la participación de ambos colectivos. Las más de dos décadas en las que se ha venido prestando atención a estos dos colectivos han dado lugar a que, sin olvidar los posibles condicionamientos demográficos, entre los actores que se pueden considerar como más relevantes en los procesos de desarrollo socioeconómico con enfoque territorial, hay una proporción destacada tanto de mujeres como de jóvenes.

---

Capital social y desarrollo territorial. Redes sociales, élites de poder y liderazgo en las dinámicas de cambio en las zonas rurales. Ministerio de Ciencia e Innovación, Dirección General de Investigación (2010-2012). CSO2009-11076

**H3. Aumento de la cohesión territorial** [cap. 5.3]. Los programas de desarrollo territorial han dado lugar, según algunos autores, a lo que se denominan “nuevas geografías”. En realidad, se trata de nuevas referencias territoriales, correspondientes a los ámbitos de aplicación de tales programas, que habitualmente se superponen y van más allá de lo que son las comarcas tradicionales. Estos programas tienen entre sus objetivos fomentar la articulación de la sociedad local y la implicación y cooperación entre actores que provienen no solo de sectores socioeconómicos diversos (hipótesis anterior) sino también de todo el territorio incluido en la estrategia territorial. En consecuencia, si se han alcanzado tales objetivos, es de esperar que no haya desequilibrios significativos en la procedencia de los actores verdaderamente implicados en los procesos de desarrollo territorial (privados, pero también públicos), más allá de los condicionamientos derivados de la propia distribución de la población en el territorio. Es decir, que tanto desde las dinámicas de desarrollo socioeconómico como desde las propias políticas y sus instrumentos (GAL), se haya sido capaz de dinamizar y promover, por un lado, la implicación de actores que respondan a una distribución no significativamente desequilibrada desde el punto de vista territorial; y, por otro, que los mecanismos de interacción social entre ellos (capital relacional) responda igualmente a pautas territoriales con no excesivos desequilibrios.

**H4. Valoración positiva del enfoque LEADER por parte de los actores relevantes** [cap. 5.4]. Los programas de desarrollo territorial con enfoque LEADER tienen entre sus objetivos la dinamización de las economías locales, a través de las estrategias de desarrollo que han sido diseñadas y puestas en marcha por los propios actores locales. Es de esperar, por tanto, que los actores más implicados en el desarrollo socioeconómico del territorio tengan una valoración muy positiva de tales programas y estrategias.

Las hipótesis planteadas incorporan elementos novedosos, en la medida en la que, en primer lugar, se profundiza en el análisis de los liderazgos relacionales, como elemento estratégico en los procesos de cambio y desarrollo; y, en segundo lugar, se incorpora el estudio del posicionamiento de los actores con relación a las políticas de desarrollo, que definen el contexto en que operan aquellas estructuras relacionales y sus liderazgos. Adicionalmente, es de interés que todo ello se analiza en un momento marcado por los efectos de la crisis económica, y unas áreas que, en principio eran especialmente vulnerables, como son las zonas rurales desfavorecidas. La importancia e interés de incorporar esta perspectiva se deriva no solo de la necesidad de mejorar el conocimiento sobre cómo la crisis actual afecta a las zonas desfavorecidas, sino sobre todo cómo canalizar las respuestas y la salida a la crisis.

Para dar respuesta a las hipótesis anteriores, se plantean una serie de objetivos.

- **(H1) Crecimiento del stock de los diferentes tipos de capital social**

**Objetivo 1 (O1).** Delimitar, definir y analizar la red social de actores relevantes de las áreas de estudio.

**Objetivo 2 (O2).** Calcular, analizar e interpretar los diferentes tipos de capital social en las áreas de estudio.

- **(H2) Avances en la perspectiva de género: creciente inclusión social de las mujeres**

**Objetivo 3 (O3).** Analizar las diferencias y/o similitudes en el comportamiento e implicación en los procesos y programas de desarrollo rural de los actores según sexo.

**Objetivo 4 (O4).** Conocer y estudiar el posicionamiento de los actores, así como las habilidades más destacadas de cada uno de ellos en las redes sociales según el sexo.

- **(H3) Aumento de la cohesión territorial**

**Objetivo 5 (O5).** Representar y estudiar la distribución espacial de las relaciones personales de los actores relevantes en las áreas de estudio.

**Objetivo 6 (O6).** Analizar en qué medida las relaciones sociales se asocian a factores demográficos y económicos en cada área.

- **(H4) Valoración positiva del enfoque LEADER por parte de los actores relevantes**

**Objetivo 7 (O7).** Analizar la valoración de los actores relevantes respecto de los programas de desarrollo rural LEADER.

**Objetivo 8 (O8).** Estudiar la evolución del nivel de implicación y el asesoramiento informal de los actores relevantes en relación los diferentes periodos de programación de desarrollo rural.

## 1.4. Enfoque metodológico

### 1.4.1. Muestra y áreas de estudio seleccionadas

En este apartado se expone la estrategia metodológica seguida para dar respuesta a las hipótesis de investigación a través de los objetivos propuestos en la tesis doctoral. La metodología empleada a lo largo de la tesis doctoral es diversa, tanto cuantitativa como cualitativa, con el propósito de conseguir unos resultados adecuados a los objetivos de la investigación.

Para comenzar, se lleva a cabo un análisis bibliográfico y documental sobre los conceptos fundamentales en los que se estructura la tesis doctoral (ruralidad, zonas rurales y su evolución, caracterización, desarrollo rural territorial, programas de desarrollo rural, capital social, tipologías de capital social, redes sociales, indicadores de análisis de redes sociales, perspectiva de género en las zonas rurales, etc.). Esta revisión tiene como objetivo conseguir una visión amplia y completa del tema de análisis, así como identificar el estado actual de la cuestión. Así mismo, este primer proceso servirá de base y guía para el desarrollo del marco teórico y conceptual.

Una primera lectura, estructuración y análisis del estado de la cuestión sobre todos estos aspectos teórico-conceptuales y sobre la situación y cambios en las zonas rurales ha permitido establecer las hipótesis de partida y los principales objetivos.

De forma previa a la recogida de información cuantitativa y cualitativa, se procede a la definición y, por tanto, selección de una muestra representativa. Se decide realizar una muestra estratégica positiva. Esta muestra ya había sido utilizada en otras investigaciones, (Garrido y Moyano, 2002; Serrano, 2015). En el primer caso, se aplica a un estudio con ciertos paralelismos, tal como se ha señalado en los antecedentes, dado que se centra en cuestiones de desarrollo rural, capital social y programa LEADER en zonas rurales de Andalucía. Por su parte, el segundo de los trabajos se aplica a espacios naturales protegidos de Castilla-La Mancha, aunque se trabaja con una muestra mucho más reducida (equivalente a lo que tradicionalmente se conoce como informadores cualificados).

En la investigación se han seleccionado actores vinculados a los procesos de desarrollo territorial, independientemente de su vinculación con los programas de desarrollo. Esta es precisamente la principal diferencia con el tipo de muestra con la que trabajan Garrido y Moyano, dado que su caso son actores vinculados al programa LEADER. En nuestro caso los actores presentes en la muestra pueden o no estar vinculados a LEADER, pero en todo caso el criterio que define a la población objeto de estudio no es esa vinculación, sino desarrollar su actividad (económica, social, institucional) en el marco o en la perspectiva del desarrollo territorial.

A partir de esta población, la selección de la muestra se ha basado en un criterio muestral básico, los “actores relevantes” (equivalente al término *stakeholders*). Tres son los criterios que permiten definir quiénes son los actores relevantes. En primer lugar, son personas que están o han estado implicadas en los procesos de desarrollo socioeconómico en el territorio (desde el

ámbito económico, institucional, social o técnico). En segundo lugar, esa relevancia ha de ser reconocida como tal, bien por los informantes clave, o bien por una parte de la muestra que compone ese conjunto de actores relevantes. En tercer lugar, la actividad del actor en cuestión ha de trascender los límites municipales<sup>4</sup>.

Para la selección de las áreas de estudio se ha tomado un primer criterio, el hecho de ser consideradas como zonas rurales desfavorecidas, y esto es lo que pone de relieve su consideración, continuada en el tiempo, como zonas de aplicación de estrategias de desarrollo territorial (enfoque LEADER)<sup>5</sup>. Cuatro han sido las áreas de estudio en las que se trabaja, tres en Andalucía y una más en Inglaterra. Andalucía es la segunda C. A. de mayor tamaño con respecto a la superficie rural en España, con un área total de 87.590,68 Km<sup>2</sup>, es decir, más del 79 % de la superficie de Andalucía es rural y, por tanto, supone el 17 % de la superficie rural de todo el país (MAPAMA, 2016). Además, es la C. A. donde hay un mayor número de explotaciones agrarias y de explotación familiar, una cuarta parte del total nacional. Sin embargo, en esta comunidad es donde el Producto Interior Bruto (PIB) per cápita es menor (18.507€) (MAPAMA, 2016).

Andalucía ha sido desde la aplicación de los programas de desarrollo rural europeos y españoles una de las áreas más beneficiadas por estas ayudas, ya que ha sido la C. A. que más áreas ha delimitado y, por tanto, con un mayor número de Grupos de Acción Local (GAL). Además, ha sido una de las Comunidades Autónomas (CC. AA.) que se ha visto más afectada por la crisis económica actual, como queda reflejado en las elevadas tasas de paro (33,62 % en el primer trimestre de 2015) solo por detrás de la ciudad autónoma de Melilla (35,40 %) (INE, 2016) o en la tasa de riesgo de pobreza en 2012, la cual ronda el 31 %, solo superada por Melilla (36,6 %), Ceuta (36,2%), Extremadura (34,1 %), Canarias (33,2 %) y Castilla-La Mancha (33,1 %) (INE, 2016).

En Andalucía se han seleccionado tres áreas de estudio con elementos comunes, en tanto que son zonas rurales desfavorecidas, donde la política de desarrollo rural ha estado muy presente desde la década de los ochenta a través de asociaciones, y más tarde con los programas LEADER y PRODER, que se han mantenido hasta la actualidad. A partir de este marco, se ha trabajado en tres áreas con características económicas diferentes. La primera zona de estudio es la que conforma el GAL Serranía Suroeste Sevilla (SSOS) (Provincia de Sevilla), un área rural con una gran división territorial entre campiña y sierra, donde predomina el sector agrario principalmente el olivo y, en menor medida, el sector industrial. La segunda zona de análisis es la que conforma el GAL de Guadix (Provincia de Granada), donde predomina el sector servicios y, dentro de este, el sector turístico. Por último, la zona de análisis que conforma el GAL del Levante Almeriense (Provincia de Almería), donde predomina mayoritariamente el sector servicios y, en especial el turismo. Dentro de esta área también es importante el sector agrario/

---

<sup>4</sup> La definición de la población y las muestras objeto de estudio siguiendo estos criterios se basa en el trabajo previo de Esparcia (2017: 148-150), en el que se aplicó a un total de ocho áreas de estudio.

<sup>5</sup> El criterio para la selección de municipios de las áreas de estudio ha sido trabajar con aquellos que estaban incluidos en el programa de desarrollo LIDERA (2007-2013), ya que en el periodo en el que se realiza el trabajo de campo (2015) no se había puesto en marcha el nuevo periodo de programación, especialmente en el territorio español. En aquellas áreas en las que sí que estaba operativo el nuevo periodo (2014-2020) se ha utilizado esa selección de municipios (como es el caso de Inglaterra).

ganadero y pesquero, especialmente las explotaciones de porcino y caprino y, sobre todo, la agricultura de invernaderos que ha permitido desarrollar de forma paralela un importante tejido industrial. Por tanto, tenemos unas áreas de estudios que comparten un conjunto de características estructurales, pero que entre sí son diversas desde el punto de vista social y económico.

El estudio así planteado permite ofrecer una visión adecuada de la situación y cambios en las tres áreas españolas. Sin embargo, es importante también tener una perspectiva comparada con otras zonas en las que, bajo diferentes contextos socioeconómicos e institucionales, tienen lugar igualmente procesos de desarrollo con enfoque territorial. Por ello se ha pensado en buscar un área en un entorno geográfico e institucional muy contrastado respecto de las tres áreas anteriores, y de ahí que se haya dirigido la mirada a Inglaterra.

Para la selección del área de estudio se tuvieron en cuenta un conjunto de criterios.

- En primer lugar, pese a lo que en principio pudiera parecer, en Inglaterra están muy presentes las áreas rurales desfavorecidas y, por tanto, beneficiarias también del programa LEADER.
- En segundo lugar, se analizó el número de programas LEADER gestionados en las áreas inglesas, ya que, en el caso español las áreas rurales seleccionadas, han tenido un total de cuatro programas; por tanto, se ha pensado que el área rural inglesa debía de haber participado en al menos tres fases de la programación europea en el enfoque territorial.
- En tercer lugar, el área rural seleccionada no debía tener grandes diferencias a las previamente trabajadas en Andalucía, en cuanto a superficie y población.

Como resultado, tras un primer análisis de posibles zonas de estudio en Inglaterra, se seleccionaron un total de cuatro: *Oxfordshire*, *Forest and Tewkesbury*, *Plain Action* y *Shropshire Hills*. Cada una de ellas presentaba ventajas e inconvenientes. Así, por ejemplo, el área de Oxfordshire, se localizaba en el área de influencia de la ciudad de *Oxford*, y teniendo en cuenta la experiencia del grupo de investigación UDERVAL en el trabajo de áreas rurales próximas a grandes ciudades, y la dificultad de obtener resultados significativos desde el punto de vista del análisis del capital relacional, se decidió excluir esta área. En el caso de *Forest and Tewkesbury* y *Shropshire Hills*, el número de programas gestionados había sido de dos, si se contaba el actual periodo 2020. Por todo ello, se decidió seleccionar el área rural LEADER de *Plain Action*, ya que había tenido varios periodos de programación LEADER (desde LEADER +), un área bastante similar en cuanto a extensión, un poco mayor en población y con unas características económicas comparables a las zonas españolas.

La selección de las cuatro áreas de estudio ha contado, también, con elementos de oportunidad. En primer lugar, en el caso de las áreas andaluzas, se ha aprovechado un convenio de colaboración entre el grupo de investigación y los respectivos grupos de acción local, en cuyo marco se han llevado a cabo trabajos sobre el stock de capital social en cada una de las áreas de

estudio. El autor de esta tesis doctoral ha sido el principal responsable de tales trabajos, bajo la dirección del que lo es también de la tesis doctoral. En segundo lugar, en el caso del área de estudio en Inglaterra, se ha aprovechado una estancia predoctoral de cuatro meses, en el *Countryside and Community Research Institute –CCRI- (University of Gloucestershire)*. Allí se ha contado con el apoyo científico y logístico del profesor D. Maye y su equipo.

Una vez seleccionadas todas las áreas de estudio se ha pasado a la selección de la muestra de la investigación. Para la definición de la muestra de actores “relevantes” se mantuvieron reuniones con informantes clave, muy vinculados a los procesos de desarrollo territorial. Por un lado, los cuatro gerentes de los Grupos de Acción Local (GAL) de SSOS, Guadix, Levante Almeriense y *Plain Action*. Por otro lado, dependiendo de cada una de las zonas, esta información fue complementada con otros actores clave. En Guadix y *Plain Action*, el gerente se reunió también con miembros de la junta directiva y consejo territorial, con el fin de definir la muestra de actores que cumplen los criterios señalados. En todos los casos, han participado igualmente el equipo técnico del GAL, y se ha procurado contrastar u obtener *feedback* por parte de técnicos de desarrollo (agencias de desarrollo local) del territorio.

Como resultado se obtuvieron cuatro muestras de actores diversos desde el punto de vista territorial y en cuanto a la tipología de actividades por las cuáles cada actor en cuestión era considerado como “relevante”. Por privacidad y cumpliendo con la Ley de Protección de Datos es evidente que no se puede revelar la identidad de los actores entrevistados, razón por la que se trabaja con códigos identificadores.

Cada una de las muestras resultantes es el resultado de la visión de un conjunto de actores clave. La fiabilidad de la selección descansa en su visión. Sin embargo, es evidente que pueden producirse sesgos, porque su visión puede ser parcial, o no tan completa como la que se supone a priori. Por ello, es necesario mejorar la fiabilidad y reducir el margen de error, para lo cual se ha introducido una corrección de tipo metodológico, consistente en no considerar estas muestras como cerradas, sino abiertas. A la hora de recoger la información relacional de los diferentes actores, esto supone un cambio metodológico y un mayor coste, pero que se compensa por la evidente mejora en la fiabilidad. Así, a los actores entrevistados se les ha preguntado por todos aquellos actores que consideran relevantes, y no solo los de la muestra inicial (lo cual supone combinar lo que en principio sería un enfoque sociocéntrico en el ARS, con un enfoque egocéntrico, como se verá posteriormente). De esta forma, todos aquellos actores citados, que no estaban presentes en la muestra inicial, y que alcanzan una cierta frecuencia (en torno al 5 % de citas), pasan a ser considerados igualmente como relevantes, siendo objeto también de entrevista.

Se ha de señalar no obstante que el sesgo de las muestras iniciales era reducido, especialmente en las áreas andaluzas de Guadix y Levante Almeriense (habiendo aumentado entre un 12-22 %). En el caso del área inglesa y SSOS el sesgo es mayor, debido a que ha sido necesario corregir algunos errores en la muestra inicial (razón por la que la proporción de actores no considerados en la muestra inicial alcanza el 25-27 %).

### **1.4.2. Técnicas de investigación: cuestionario y recogida de la información**

De cara a la recogida de información, se ha trabajado con entrevistas y encuestas, ya que como recogen algunos autores (Ghiglione y Matalon, 1978; Blanchet et al., 1989) una investigación completa comienza por una fase cualitativa (entrevistas más o menos estructuradas), seguido de una fase cuantitativa (cuestionario). La primera aporta información más completa, profunda, detalles y las perspectivas de los entrevistados, obteniendo como resultado una información mucho más rica (Sierra, 1991a y 1991b; Del Rincón et al., 1995; Redondo, 1998). Además, gracias a las entrevistas se puede describir e interpretar aspectos de la realidad que no son directamente observables, así como acontecimientos que ya ocurrieron con anterioridad (Del Rincón et al., 1995; Vargas, 2012). Por otro lado, el análisis de entrevistas permite comparar opiniones de diferentes poblaciones o actores (Visanta, 1989; Redondo, 1998). Según Sierra (1991a y 1991b) las personas dotan de una mayor importancia a la entrevista que a los cuestionarios, por lo que resultaría más sencillo obtener la cooperación del entrevistado y, por tanto, se reduce el porcentaje de entrevistas fallidas o no realizadas. Asimismo, durante la entrevista se puede profundizar o aclarar el sentido de la respuesta de las preguntas cuando estas no sean suficientemente claras. Por último, si bien técnicamente es posible la realización de entrevistas grupales, estas presentan demasiados inconvenientes, como el excesivo tiempo para la respuesta de cada pregunta, el hecho de que sea posible que determinadas personas acaparen la entrevista sobre aquellos otros con menor habilidad verbal, que puedan surgir tensiones dentro del grupo, o las dificultades logísticas (en nuestro caso al menos) de reunir a los potenciales entrevistados, entre otras (Del Rincón et al., 1995; Kvale, 2011).

Por su parte, las encuestas aportan una información, en principio, menos detallada que las entrevistas. Sin embargo, debido a que la mayor parte de las preguntas y respuestas están cerradas (aunque sean de opción múltiple), permite un gran ahorro de tiempo (La-Roca, 2006; Caballero, 2017). Pero tienen otras importantes ventajas, como es el que la información que se recoge suele ser más objetiva tanto para el encuestado como para la interpretación que haga el encuestador (Alaminos y Castejón, 2006; Caballero, 2017). Adicionalmente, con las encuestas se puede llegar a una muestra más amplia y representativa de la población. Presentan también algunas desventajas como, por ejemplo, falta de detalle en las respuestas; el hecho de que un exceso de preguntas pueda llegar a cansar al encuestado, lo cual podría dar lugar al abandono (alta tasa de abandono); o falta de respuestas a todas las preguntas, lo cual puede derivar en sesgos, etc. (Blanchet et al., 1989; Alaminos y Castejón, 2006; Vargas, 2012).

Entrevistas y encuestas tienen, en definitiva, sus propios objetivos y obviamente no se trata tanto de metodologías de obtención de información primaria alternativas sino, fundamentalmente, complementarias. En nuestro caso, se han utilizado ambas, siendo cada una de ellas la más apropiada para el tipo de información que se pretendía obtener (cualitativa y valorativa en el caso de las entrevistas, y cuantitativa y mucho más precisa, en el caso de las encuestas).



En la investigación, por tanto, la recogida de información se basa en la combinación de una entrevista y una encuesta a cada uno de los actores de la muestra (rechazando las de carácter grupal, en el caso de las entrevistas). La entrevista es carácter cualitativo y semiestructurada, centrada en el diagnóstico y valoración de determinados aspectos relacionados con los procesos de desarrollo socioeconómico, cambios institucionales, implementación de políticas, etc., es decir, en cada caso se abordan los aspectos que están más próximos a la actividad del actor entrevistado (o por los que se le ha considerado como “relevante”). Por su parte, la encuesta tiene un carácter principalmente cuantitativo, y está destinada a recoger todo lo referido a información relacional, es decir, la red social de los actores en cuestión. En ella los actores valoran no solo la presencia o ausencia de relación con otros actores, sino que, a través de distintas escalas y para cada relación, valoran aspectos como la intensidad o frecuencia de tales relaciones. Adicionalmente, se les pide su valoración en cuanto al grado de implicación en los procesos socioeconómicos o en las políticas de desarrollo territorial (principalmente implementación de los programas LEADER y PRODER).

El siguiente paso en la investigación es el diseño de los cuestionarios (entrevista y encuesta). Se ha trabajado con cuestionarios previamente diseñados y utilizados en el marco de los proyectos de investigación en los que ha participado el equipo de investigación, y a los que se vincula directamente la tesis doctoral (ver nota 3). No obstante, el cuestionario de entrevista semiestructurada se ha completado introduciendo cuestiones referidas a innovación, resiliencia, el impacto de la crisis económica, y el grado de conocimiento de la junta directiva respecto de los programas. Desde un punto de vista formal, la entrevista y la encuesta se integran en un único cuestionario, que se estructura en cuatro partes (Anexo 1). Las dos primeras están vinculadas a la entrevista semiestructurada. La primera parte incluye preguntas abiertas relacionadas con el diagnóstico socioeconómico de las áreas desde el punto de vista de la actividad de la entrevista. Se destacan tres grandes periodos, el previo a los programas de desarrollo rural europeos, el referido a la llegada de los programas de desarrollo a las áreas y, por último, el que se corresponde desde la crisis económica hasta la actualidad. Dentro de esta primera parte también se encontraban un conjunto de preguntas relacionadas con la capacidad de resiliencia, innovación, formación, cooperación, valoración de los programas de desarrollo rural, etc. del área durante el periodo de crisis económica actual. Estas preguntas tenían tres escalas, una sectorial, a la que pertenecía cada entrevistado, otra supramunicipal, coincidiendo con el área LEADER-PRODER y, por último, una a escala profesional de cada entrevistado, ya sea desde la perspectiva específica de su empresa, institución, asociación, etc.

La segunda parte de la que consta el cuestionario está relacionada con la participación e implicación de los actores en las dinámicas socioeconómicas del área de estudio. A partir de preguntas cerradas se le pide al actor, en primer lugar, que valore su papel en tales dinámicas socioeconómicas. Para ello se le pregunta por las actividades que realiza o instituciones en la que está presente, su función, así como la intensidad de su implicación en tales actividades o instituciones. En segundo lugar, se pregunta de manera específica por su participación o presencia en los programas de desarrollo rural (por ejemplo, como simple beneficiario, miembro del grupo de acción local LEADER, miembro de la junta directiva del GAL, etc.), así como

intensidad de esta implicación, cargos que haya podido ocupar, etc. Toda esta información se recoge para cuatro periodos, el previo a los programas de desarrollo, LEADER II o PRODER I (ninguna de las zonas de estudio tuvo LEADER I), LEADER + o PRODER-A y LEADER EJE-4/ LIDERA. En el área de estudio de Reino Unido se analiza también el periodo 2014-2020, dado que ya llevaba unos años en funcionamiento (a diferencia de Andalucía). Dentro de este segundo apartado, y manteniendo los cuatro periodos de análisis, se incluyen otras preguntas cerradas para recoger su valoración respecto del asesoramiento informal que los actores relevantes ofrecen al resto de vecinos, emprendedores, empresarios, etc.

La tercera parte del cuestionario es especialmente importante para los objetivos de la investigación, porque en ella se recoge todo lo relacionado con las redes sociales. En una primera sección se pregunta al entrevistado por su red personal de actores relevantes, es decir, en su opinión qué personas, de su red de relaciones, son relevantes desde el punto de vista socioeconómico o institucional en el área de estudio (o fuera de ella, pero con vinculación a la misma). Cuando se habla de su red de relaciones nos referimos (y así se aclara a los entrevistados) a actores con los que mantenga o haya mantenido relación, entendiendo por tal la capacidad de poder acceder de forma directa a tales actores. La consideración de un actor como relevante implica otro criterio adicional, referido a la escala. En este sentido, se pide al entrevistado únicamente aquellos actores que sean considerados como relevantes en la escala supramunicipal, excluyendo por tanto aquellos otros cuya relevancia se ciña básicamente a un municipio.

Para cada actor de su red personal se le pide dos tipos de información. En primer lugar, de tipo atributivo (municipio de residencia o, en su defecto, donde realiza su actividad profesional, y profesión); en segundo lugar, información específicamente relacional, como el motivo de la relación con ese actor (a seleccionar uno o varios entre las cuestiones laborales, amistad personal, cuestiones políticas, vecindad o el GAL), frecuencia de contacto (personal o telefónico), intensidad de la relación, antigüedad de la misma. Por último, se le pedía información sobre las habilidades o capacidades de ese actor (por ejemplo, innovador, liderazgo, de comunicación, de negociación, etc.). La mayor parte de los actores de las redes personales estaban ya identificados; sin embargo, si surgía un nuevo actor no identificado, y este era considerado relevante para varios entrevistados, se incluye, tal como se ha señalado, en la muestra. Por último, en esta sección se pide priorizar hasta un máximo de tres actores según el nivel de confianza, es decir, definir cuál es su red personal de mayor confianza.

La cuarta parte se estructura a partir del listado de actores participantes en la Junta Directiva o el Consejo Territorial de los programas de desarrollo rural LEADER o PRODER, con el objetivo de identificar el grado de conocimiento o proximidad que tienen respecto de estos actores, que ocupan puestos de cierto reconocimiento en el marco de los programas de desarrollo. Por último, se recoge la información sociodemográfica del entrevistado, con datos como sexo, edad, nivel de estudios, ocupación actual, lugar de residencia, lugar de trabajo y contacto (vía telefónica o email).

En nuestra investigación no se ha establecido un tamaño de muestra fijo, dado que la población (actores “relevantes”) de cada territorio puede ser muy variable. Sin embargo, como puede verse en la Tabla 1, el mínimo de la muestra se ha situado siempre por encima del 80 % del

número total de actores identificados como tales (se ha de recordar que uno de los criterios de inclusión es que estén vinculados de manera más o menos directa al enfoque territorial del desarrollo). En conjunto, el número total de actores identificados como relevantes es de 186. A partir de esta población, la muestra final se sitúa en el 84 % en el conjunto de las cuatro áreas de estudio (160 entrevistados) (Tabla 1).

Las fechas de realización del trabajo de campo en cada una de las áreas han sido: del 22 de marzo al 13 de abril de 2015 en el área de SSOS. En Guadix se llevó a cabo del 7 al 22 de junio de 2015. El área del Levante Almeriense el trabajo de campo se realizó del 19 al 31 de julio de 2015. Por último, en el área de *Plain Action* el trabajo de campo se realizó entre el 22 y 25 de noviembre de 2016.

**Tabla 1. Número total de entrevistas realizadas por área de estudio**

Áreas de estudio	SSOS	Guadix	Levante Almeriense <sup>5</sup>	<i>Plain Action</i>	Total
Actores relevantes <sup>1</sup>	36	51	43	21	151
% Actores relevantes entrevistados	97 %	92 %	95 %	100 %	95 %
Nuevos actores relevantes <sup>2</sup>	13	7	12	7	39
% Nuevos actores relevantes entrevistados	31 %	29 %	33 %	86 %	41 %
Población de actores <sup>3</sup>	49	58	55	28	190
Muestra de actores entrevistados <sup>4</sup>	39	49	45	27	160
% Muestra entrevistada	80 %	94 %	82 %	96 %	84 %

<sup>1</sup> Muestra definida a partir de reuniones con el equipo de gerencia u otros informadores clave.

<sup>2</sup> Actores considerados relevantes por al menos tres entrevistados y que no estaban presentes en la muestra inicial.

<sup>3</sup> Total de actores detectados en el trabajo de campo que responden a los criterios de inclusión señalados.

<sup>4</sup> Surge de la suma de actores relevantes entrevistados de la muestra inicial y de los nuevos actores.

<sup>5</sup> El trabajo de campo en el área del Levante Almeriense ha contado con la colaboración del Dr. Jaime Escribano.

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo 2015-16.

Para mantener la necesaria confidencialidad cada uno de los entrevistados se identifica mediante un código (ID), que recoge el tipo de actividad-es relevantes desde el punto de vista de su presencia en la red social y en las que está involucrado (en ocasiones se utiliza el término “perfil profesional” como sinónimo). Así, cada actor se identifica por una, dos o tres letras, la primera de las cuales hace referencia al tipo de actividad principal del actor, bien sea Institucional (I), Económico (E), Social (S) o Técnico (T). Si hubiere una segunda o tercera letra estas hacen referencia a otros tipos de actividades que también son relevantes para ese actor, pero siempre la primera identifica el tipo de actividad de mayor relevancia. En la Tabla 2 se puede

observar cómo se estructuran el conjunto de actores entrevistados según su actividad o perfil profesional.

**Tabla 2. División de los actores entrevistados según tipo de actividad**

Actividad o perfil	ID	Número de actores	Actividad o perfil	ID	Número de actores	Número total de entrevistados
Institucional	I	20	Institucional y Económico	IE	5	46 (29 %)
			Institucional y Social	IS	21	
Económico	E	25	Económico e Institucional	EI	3	36 (23 %)
			Económico, Institucional y Social	EIS	1	
			Económico y Social	ES	6	
			Económico, Social y Técnico	EST	1	
Social	S	21	Social e Institucional	SI	2	31 (19 %)
			Social y Económico	SE	7	
			Social y Técnico	ST	1	
Técnico	T	38	Técnico e Institucional	TI	1	47 (29 %)
			Técnico y Económico	TS	2	
			Técnico y Social	TS	4	
			Técnico, Social y Económico	TSE	2	
<b>Número total de entrevistados</b>						<b>160 (100 %)</b>

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo 2015-16

Además, a cada ID se le asocia un número que hace referencia al orden en el que se han colocado los actores dentro de la matriz, comenzando por los Institucionales, seguidos de Económicos, Sociales y Técnicos, hasta completar la muestra de actores entrevistados. Cada una de las zonas tienen identificadores independientes, por lo que en el área de Sevilla los ID de actores relevantes llegan hasta el número 39, 49 en Guadix, 45 en Almería y 27 en *Plain Action*. Los actores relevantes no entrevistados tienen los números sucesivos, dependiendo de la zona de

estudio, junto con su letra identificadora del sector de actividad principal y, en su caso, secundaria.

También es importante conocer cómo se distribuyen espacialmente el número de entrevistados por cada zona de estudio. Respecto al área de SSOS (Tabla 3) las personas entrevistadas fueron de todos los municipios, incluso de un municipio fuera del área como es Utrera, ya que hay vínculos económicos y comerciales entre este municipio y el área de Serranía. El mayor número de entrevistados se localiza en los municipios más grandes y con mayor población, como es el caso de Marchena, Morón de la Frontera, Arahal y Paradas.

**Tabla 3: Distribución espacial, sexo y actividad de los actores entrevistados en SSOS**

Municipios	Nº de entrevistados	Porcentaje de entrevistas
Arahal	4	10 %
Coripe	1	3 %
Marchena	13	33 %
Montellano	2	5 %
Morón de la Frontera	9	23 %
Paradas	4	10 %
Pruna	2	5 %
Puebla de Cazalla (La)	3	8 %
<b>Área de SSOS</b>	<b>38</b>	<b>97 %</b>
Utrera	1	3 %
<b>Total</b>	<b>39</b>	<b>100 %</b>

<b>Hombres</b>	32	82 %
<b>Mujeres</b>	7	18 %

<b>Institucionales</b>	7	18 %
<b>Económicos</b>	11	28 %
<b>Sociales</b>	9	23 %
<b>Técnicos</b>	12	31 %

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo 2015/16.

Con relación al área de Guadix está formada por un total de 32 municipios. Los actores entrevistados provienen de 17 municipios diferentes del área granadina (Tabla 4). Más de la mitad de los entrevistados (53 %) proviene del municipio de Guadix, ya que es la capital y concentra el 41 % del total de población que se asienta en área.

**Tabla 4. Distribución espacial, sexo y actividad de los actores entrevistados en Guadix**

Municipios	Nº de entrevistados	Porcentaje de entrevistas
Alquife	1	2 %
Benalúa	5	10 %
Cogollos de Guadix	2	4 %
Darro	1	2 %
Dólar	1	2 %
Ferreira	1	2 %
Fonelas	1	2 %
Gor	2	4 %
Gorafe	1	2 %
Guadix	26	53 %
Huélago	1	2 %
Huéneja	2	4 %
Jerez del Marquesado	1	2 %
Lugros	1	2 %
Peza (La)	1	2 %
Villanueva de las Torres	1	2 %
Valle del Zalabí	1	2 %
<b>Total</b>	<b>49</b>	<b>100 %</b>

<b>Hombres</b>	39	80 %
<b>Mujeres</b>	10	20 %

<b>Institucionales</b>	9	18 %
<b>Económicos</b>	17	35 %
<b>Sociales</b>	11	22 %
<b>Técnicos</b>	12	24 %

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo 2015/16.

Respecto al área del Levante Almeriense, esta ha sufrido más variaciones en los municipios incluidos en los programas de desarrollo. En el periodo 2007-13 han sido 13 los municipios que integraban el área LEADER. El número de actores entrevistados proceden de todos los municipios que conforman el área de estudio (Tabla 5). Se incluyen también entrevistas realizadas en el municipio de Almería (fuera del área de estudio). La distribución espacial de los entrevistados al contrario que en las otras dos áreas, es más homogénea entre los municipios y no hay ninguno que destaque por encima del resto.

**Tabla 5. Distribución espacial, sexo y actividad de los actores entrevistados en el Levante Almeriense**

Municipios	Nº de entrevistados	Porcentaje de entrevistas
Antas	1	2 %
Bédar	1	2 %
Carboneras	3	7 %
Cuevas del Almanzora	6	13 %
Gallargos (Los)	4	9 %
Garrucha	6	13 %
Huércal-Overa	3	7 %
Mojácar	1	2 %
Níjar	1	2 %
Pulpí	5	11 %
Taberno	1	2 %
Turre	1	2 %
Vera	7	16 %
<b>Área del Levante Almeriense</b>	<b>40</b>	<b>89 %</b>
Almería	5	11 %
<b>Total</b>	<b>45</b>	<b>100 %</b>

<b>Hombres</b>	36	80 %
<b>Mujeres</b>	9	20 %

<b>Institucionales</b>	9	20 %
<b>Económicos</b>	21	47 %
<b>Sociales</b>	8	20 %
<b>Técnicos</b>	6	13 %

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo 2015/16.

Por último, en cuanto al área de *Plain Action*, esta también ha sufrido variaciones en los *parishes* (entidades territoriales equivalentes a los municipios) que han conformado el área con relación a los programas de desarrollo. El área de estudio se ha ampliado o reduciendo según diferentes periodos de programación. El número de actores entrevistados no proceden en todos los casos del área de estudio (Tabla 6). Es decir, a diferencia de las tres áreas españolas, en el área inglesa hay una parte muy importante de actores entrevistados que proceden de fuera del área LEADER (debido a la proximidad de una ciudad media, en la que residen buena parte de la población del área). La distribución espacial de los entrevistados, al contrario que en el área almeriense, es más heterogénea entre municipios, ya que la mayoría de los municipios que conforman el área no reside ningún entrevistado, y los municipios que sí que tienen actores entrevistados no supera, en la mayoría de los casos, el número de tres (a excepción de *Trowbridge*).

**Tabla 6. Distribución espacial, sexo y actividad de los actores entrevistados en *Plain Action***

Municipios	Número de entrevistas	Porcentaje de entrevistas
<i>Bratton</i>	1	4 %
<i>Bromhan</i>	1	4 %
<i>Devizes</i>	3	11 %
<i>Ludgershall</i>	1	4 %
<i>Netheravon</i>	1	4 %
<i>Tidworth</i>	3	11 %
<i>Warminster</i>	1	4 %
<b>Área de <i>Plain Action</i></b>	<b>11</b>	<b>42 %</b>
<i>Andover</i>	1	4 %
<i>Chippenham</i>	2	7 %
<i>Frome-Somerset</i>	1	4 %
<i>Hullavington</i>	1	4 %
<i>Salisbury</i>	3	11 %
<i>Trowbridge</i>	8	29 %
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100 %</b>

<b>Hombres</b>	12	44 %
<b>Mujeres</b>	15	56 %

<b>Institucionales</b>	2	7 %
<b>Económicos</b>	6	22 %
<b>Sociales</b>	2	7 %
<b>Técnicos</b>	17	63 %

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo 2015/16.

### 1.4.3. Procedimientos metodológicos

Una vez recogida toda la información se procedió a tratarla a través de tres procedimientos metodológicos distintos. En primer lugar, para analizar el conjunto de respuestas de la primera parte de la encuesta (valoración de los PDR), la segunda parte (implicación y asesoramiento informal) y la cuarta parte (conocimiento de la junta directiva) se decidió utilizar el procedimiento metodológico de tablas de contingencia y recuentos muestrales (Figura 1). Toda esta información se trabaja con el software SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*), que permite un tratamiento integrado de los datos (Fidalgo, 2003). De esta forma se ha podido analizar estadísticamente el resultado de varias preguntas a partir de tablas de contingencia.



En segundo lugar, se utilizó el enfoque metodológico de Análisis de Redes Sociales (ARS) para analizar las redes de relaciones de los actores de cada una de las áreas de estudio, lo cual nos permite valorar el stock de capital social disponible en cada una de las áreas. Para el análisis de redes sociales, la información se trabaja partir de una matriz cuadrada (enfoque sociocéntrico) con información binaria (ceros y unos, según ausencia o presencia de relación entre cada par de actores). A partir de esta información se calcula una serie de indicadores de ARS, que complementan la información que nos ofrece la red social, tales como municipio, intensidad de la relación, frecuencia, antigüedad, etc. Una vez se dispone de las matrices y los atributos, estos se tratan con el software de ARS UCINET. La visualización se lleva a cabo con el módulo Netdraw, integrado en el mismo paquete de UCINET (Rodríguez y Mérida, 2008). Los indicadores seleccionados se engloban en cuatro grupos. En primer lugar, indicadores de propiedades de la red donde se ha calculado la densidad. En segundo lugar, indicadores de cohesión de la red, donde se ha calculado la distancia. En tercer lugar, indicadores de centralidad donde se ha calculado: el grado de entrada y de salida, la cercanía de entrada y de salida, la intermediación, la centralidad de flujos y la distancia geodésica. Y, en cuarto lugar, se ha calculado el indicador de reciprocidad/bidireccionalidad de las relaciones.

Una vez expuestos qué indicadores de ARS se han seleccionado para estudiar el estado de las redes sociales de las áreas de estudio es importante conocer qué valores son esperables en una red social para cada uno de los indicadores. Para ello se ha decidido elaborar unos intervalos, para cada uno de los indicadores, a partir de los datos extraídos por Esparcia (2017) y este estudio, donde tanto la muestra como las áreas de estudio son similares, con el objetivo de conocer que se consideraría un valor bajo, medio y alto. El valor máximo (esperable) que se podría alcanzar en cada indicador sería si en cada área existiera una red perfecta, es decir, una red estrella. Esta red es aquella en la que todos los actores están conectados entre ellos y todos están a la misma distancia. Este es un caso hipotético, ya que en la realidad no todos los actores de una red se conocen o reconocen, por lo tanto, en las redes sociales que se estudian en trabajos similares no es usual alcanzar estos valores. Además, no existen investigaciones y/o análisis que expliquen cuales son los valores “esperables” en los sistemas sociales de las áreas rurales. Con el fin de conocer en qué estado se encuentran las redes sociales de las áreas de estudio se ha decidido crear unos intervalos para cada uno de los indicadores

Para el cálculo de estos intervalos se ha utilizado como base los resultados obtenidos en la tesis doctoral de Esparcia (2017) (427 entrevistas en 8 áreas de estudio) y el presente estudio (160 entrevistas de 4 áreas de estudio). Una vez obtenido los valores de las 12 áreas de estudio para cada indicador (10 indicadores) se han extraído los cuatro cuartiles para establecer los límites en cada uno de los indicadores. Para los resultados bajos se ha utilizado los valores por debajo del primer cuartil; para los medios se ha establecido los valores que se situaban entre el primer y el tercer cuartil; y para los altos, aquellos resultados superiores al tercer cuartil (Tabla 7).

Dentro de este segundo apartado se utilizó el cálculo del *brokerage* (incluido también dentro del enfoque metodológico del ARS) (Figura 1). Con el estudio del *brokerage* se estudia y analiza la capacidad de intermediación que tienen los actores presentes en las redes sociales de las cuatro áreas de estudio. El análisis de la capacidad de intermediación individual de los actores de la red social se basa en dos criterios. Por un lado, el tipo de actividad principal que tiene el actor. Este

es un aspecto que puede ser complicado debido a que un actor puede tener una actividad principal y alguna secundaria, por lo que para su tratamiento es necesario una simplificación. Para analizar el papel que los distintos actores tienen en la red social se ha decidido reducir su actividad a solo la principal (por la que el actor es considerado como relevante). Esta simplificación, ya fue realizada en un análisis similar por Esparcia (2017) y él explica que:

*No obstante, y aunque desde el punto de vista técnico el análisis de brokerage no ofrece ninguna complicación, el reducido papel de alguna de tales agrupaciones haría que los resultados perdiesen significado, haciendo muy compleja una interpretación adecuada de los mismo. Por ello se trabaja, también en este análisis, únicamente con los cuatro grandes grupos o colectivos socioprofesionales (2017:697-698)*

Los cuatro grupos de actores en los que se basa este análisis son: actores institucionales, económicos, sociales e técnicos. Por lo tanto, un primer criterio a aplicar es la diferenciación entre estos cuatro grandes colectivos. Además, es sabido que los actores sociales no se organizan y funcionan según 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 aislados.

**Tabla 7. Intervalos de clasificación de los indicadores de ARS seleccionados**

Tipología	Indicadores		Definición	Medición	Valores		
					Bajos	Medios	Altos
Propiedad de la red	Densidad ( <i>Density</i> )		Indica el número de relaciones existentes sobre las posibles, es decir, guarda relación con la adyacencia	Porcentaje	< 7 %	7 % - 18 %	> 18 %
Cohesión	Distancia ( <i>Distance</i> )		Hace referencia al número de ejes necesarios para alcanzar a un determinado actor de la red	Nº ejes medios en la red	< 2	2 - 3	> 3
Centralidad	Grado de Centralidad ( <i>Degree</i> )	Grado de entrada ( <i>Degree IN</i> )	Indica el número de lazos directos que un actor recibe de otro actor/nodo. Está vinculado con el prestigio.	Porcentaje	< 28 %	28 % - 61 %	> 61 %
		Grado de Salida ( <i>Degree OUT</i> )	Indica el número de lazos directos que un actor envía hacia otro actor/nodo (Intercambio de información)	Porcentaje	< 12 %	12 % - 24 %	> 24 %
	Cercanía ( <i>Closeness</i> )	Cercanía de entrada ( <i>Closeness IN</i> )	Es la capacidad de un nodo de llegar a todos los actores de la red. Una cercanía elevada indica una elevada proximidad a actores centrales o poderosos en la red. Se diferencian las relaciones de entrada y salida.	Nº ejes en la red	< 14	14 - 37	> 37
		Cercanía de salida ( <i>Closeness OUT</i> )		Nº ejes en la red	< 7 %	7 - 19	> 19
	Intermediación ( <i>Betweenness</i> )		Indica la frecuencia con que aparece un nodo en el tramo más corto o geodésico que conecta a otros dos (muestra las personas intermediarias o personas puente)	Porcentaje	< 12 %	12 % - 20 %	> 20 %
	Centralidad de flujo ( <i>Flow betweenness</i> )		Muestra la posición de intermediación que ocupa cada actor en todos los tipos de actos o comunicaciones que mantiene con otros actores, pero presupone que se usan todos los caminos no solo los geodésicos	Porcentaje	< 7 %	7 % - 13 %	> 13 %
	Distancia geodésica ( <i>Eigenvector</i> )		Se identifican a los actores más centrales y, por tanto, más populares dentro de la estructura general de la red (Indicador de notoriedad)	Porcentaje	< 31 %	31 % - 47 %	> 47 %
	Reciprocidad ( <i>Reciprocity</i> )		Hace referencia al número de relaciones que son simétricas entre dos actores	Porcentaje	< 20 %	20 % - 26 %	> 26 %
Brokerage			Indica la capacidad intermediadora y de construcción de puentes que tienen diferentes grupos o subgrupos. El resultado no indica una gran capacidad estratégica y de poder.	-	-	-	-
Índice E-I			Se basa en el análisis de las relaciones externas (E) e internas (I) de subestructuras, es decir, se miden los flujos de las relaciones, las cuales pueden tender al aperturismo o a la homofilia	Valores	-1 - 0	0	0 - 1

Fuente. Elaboración propia a partir de Esparcia (2017) y trabajo de campo (2015/16)

Por otro lado, se va a complementar el estudio de intermediación realizado a partir de la actividad principal con otro basado en función de la posición o nivel de prestigio de los actores en la red social. Para ello se han definido cuatro grandes niveles de prestigio, que ya se han trabajado en otras investigaciones (Esparcia, 2017): nivel nulo/muy bajo, medio bajo, medio alto y alto-muy alto. El cálculo ha partido del resultado de grado de entrada (prestigio) obtenido para cada uno de los actores que conforman las redes sociales de cada una de las áreas a partir del ARS. La división que se ha realizado para la obtención de cada uno de los cuatro grandes intervalos de prestigio ha sido a partir de la media y la desviación estándar. En primer lugar, la media aritmética ha dividido la muestra en dos. En segundo lugar, se procedió al cálculo de la desviación estándar para el conjunto de la muestra. En tercer lugar, a partir de la división en dos de las muestras se procedió a la suma o resta de una desviación estándar, esto nos permitió subdividir en dos cada uno de los dos grupos iniciales y, por lo tanto, obteniendo cuatro grupos de prestigio según su resultado.

De esta forma lo que se tiene en consideración en este análisis es la consideración y/o relación que el actor o actores tienen con el resto de actores relevantes presentes en la red social. Lo que pone de manifiesto este estudio es conocer en qué medida los actores son reconocidos por el resto, ya que no es lo mismo los actores centrales que aquellos actores cuyas posiciones (relacionadas con el prestigio) son más alejadas del centro (marginales).

Esta diferente posición entre centro y periferia en la red es muy relevante (como se ha explicado anteriormente), ya que está relacionado, en gran medida, en los procesos de desarrollo territorial, ya que como explica Esparcia:

*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 (2017:705).*

Por lo tanto, de la explicación de Esparcia se puede deducir que las relaciones que tienen los actores (según los grandes colectivos) tienen un papel estratégico, ya que los niveles bajos o muy bajos de prestigio son aquellos actores que tienen menos relaciones entre actores y, en consecuencia, tienen una peor conexión dentro de la red. Este escenario es fundamental en las estrategias de desarrollo, ya que el fomento de la cooperación entre actores, inclusión y la creación de puentes, especialmente entre los que ocupan peores posiciones en la red social (a causa de sus niveles de prestigio bajo) es fundamental para el triunfo de los procesos de desarrollo. De lo contrario si no se trabaja en este sentido puede desembocar en un mayor aislamiento de los actores y aumentar la fractura social entre los actores mejor y peor posicionados en la red social (Esparcia, 2017).

En este segundo apartado, con el objetivo de cuantificar el stock de capital social presentes en las redes sociales de las zonas rurales de estudio, se integra el índice E-I (dentro del enfoque metodológico de ARS) para el cálculo del capital social *bonding* y *bridging*. Asimismo, se ha realizado un cálculo de las relaciones sociales para conocer el stock de capital social *linking* (Figura 1).

Este índice se basa en el análisis de relaciones externas (E) e internas (I) de las subestructuras previamente definidas. El resultado obtenido varía entre -1 y 1, el resultado negativo se obtiene cuando la mayoría (o todas) de las relaciones de las subestructuras son internas, es decir, se aproximarían a la máxima expresión de la homofilia. Mientras que cuando el resultado es positivo, significa que la mayoría de relaciones presentes son externas. Este índice no diferencia sobre la dirección de las relaciones, es decir, si son unidireccionales o bidireccionales, sino solo la presencia entre cada par de nodos. Aunque no supone un problema, ya que la bidireccionalidad de las relaciones ya se han analizado en profundidad en el apartado anterior, tanto desde el punto de vista del conjunto de la red como individualmente en los actores y grupos de actores que conforman la red.

Además, es necesario conocer qué tipo de subestructuras se han delimitado y analizado, así como los indicadores seleccionados a través del índice E-I antes de comenzar el estudio. El tipo de subestructuras que se ha analizado a través de este índice han sido a través de atributos que se tenían de los actores: edad, sexo, estudios, tipología de los actores, grado In (entrada y salida) y lazos fuertes (entrada). De los resultados que se extraen del índice E-I, se ha decidido trabajar con un total de 4 indicadores:

- Índice E-I observado: a partir de la formulación matemática señala la relación entre la diferencia de conexiones externas menos internas, respecto al total de conexiones.
- Índice E-I esperado: en este índice entra en valor el azar, es decir, si la distribución de relaciones de cada actor en cada una de las subestructuras se produjese por azar, sin preferencias determinadas para cada una de las subestructuras delimitadas y estudiadas. El estudio y comparación de estos índices para cada una de las subestructuras es muy interesantes, ya que se analiza en qué medida el valor observado se ajusta (o se aleja) de una distribución aleatoria.
- Proporción de relaciones externas: es otro de los resultados del índice E-I y nos aporta una idea clara y sencilla del grado de apertura global de cada una de las subestructuras en cada red social de cada área. El dato se extrae a partir de la media de relaciones externas que se calcula para el índice E-I.
- Índice E-I para cada una de las subestructuras seleccionadas: estos resultados que vuelven a oscilar entre -1 y 1, ponen de manifiesto en qué medida en cada una de las delimitaciones predomina una tendencia hacia la homofilia o el aperturismo. Esto mismos resultados pueden ser obtenidos para cada uno de los actores de la red social, pero en este caso se ha decidido trabajar de forma agrupada, ya que se ha analizado en profundidad e individualizada un conjunto importante de indicadores de ARS.

Aparte de estos indicadores extraídos en el índice E-I, se ha decidido complementar estos resultados a través de dos cálculos estadísticos que son P-valor ( $P < 0,05$ ) y el test de Kolmogorov-Smirnov.

- P-valor o valor p, es una medida de significación estadística o verosimilitud (el nivel más pequeño posible que se puede escoger) y se define como la probabilidad de obtener un resultado tan marcado como el que se ha obtenido en esa subestructura, aceptando al inicio la hipótesis de partida o nula. Los resultados de este índice están relacionados directamente con el tamaño y número de grupos o subgrupos, en nuestro caso de relaciones o actores dentro de cada uno de ellos; por ello, en los análisis de nuestros casos de estudio la mayoría de ocasiones no se puede rechazar la hipótesis nula que indica que no hay diferencias estadísticas significativas entre los valores observados y los esperados, por lo que las diferencias (en estos casos) se puede achacar al azar. Aunque, en algunos análisis de subestructuras se podría conseguir un resultado significativamente estadístico, pero para ello cabría reducir el número de subestructuras a estudiar.

Los resultados de este índice se han plasmado en de una forma sencilla para cada uno de las subestructuras y áreas de estudio. Si el resultado de p-valor es mayor que la significatividad indica que la probabilidad de equivocarnos en caso de rechazar la hipótesis nula sería superior al riesgo de equivocarnos que queríamos asumir, por lo que se aceptaría la hipótesis de partida o nula y se ha puesto  $H_0$  (La probabilidad de obtener resultados tan o más extremos son posibles, por lo que se acepta la hipótesis nula).

Si por el contrario se rechazaba y se aceptaba la hipótesis alternativa se ha puesto  $H_1$ . Esto indica que el resultado de p-valor es menor que la significatividad lo cual indica que la probabilidad de equivocarnos en caso de rechazar la hipótesis nula sería superior al riesgo de equivocarnos que se querría asumir, por lo que se rechaza  $H_0$  y se acepta  $H_1$  (Los resultados tan extremos como el resultado observado son improbables si la hipótesis nula es cierta, y los resultados son significativos estadísticamente). Que los valores obtenidos en el test de hipótesis sean negativos, solo indica que los valores esperados no difieren de manera significativa de los valores observados (aunque sí que ofrecen una serie de tendencias e ideas que se comentarán a continuación), pero esto no significa el rechazo o la invalidez de la relevancia teórica y conceptual que tiene el índice E-I observado.

- Test de Kolmogorov-Smirnov, es una prueba no paramétrica con la que se determina la bondad de ajuste, es decir, con este test se miden el grado de concordancia que existe entre la distribución del conjunto de datos (la muestra) y una distribución teórica específica entre sí. El objetivo de esta prueba es determinar si los datos estudiados provienen de una población que tienen una distribución teórica determinada (se trata de responder a una pregunta ¿provienen las observaciones de la muestra de alguna distribución hipotética?). Tiene un conjunto de ventajas por la cual ha sido seleccionada como, por ejemplo, es más poderosa que Chi-cuadrado, no requiere la agrupación de datos y este estadístico es independiente de la distribución de frecuencia esperada, por lo que solo depende del tamaño de la muestra. Si la distribución de frecuencias observada es consistente respecto con la distribución teórica se ha indicado como  $H_0$  (los datos siguen una distribución normal); si por el contrario no es consistente respecto a distribución teórica se ha puesto  $H_1$  (la distribución de los datos no es normal).

Para el estudio del capital social *linking* en cada una de las zonas de estudio se ha realizado un estudio previo tanto de los actores relevantes en profundidad como de sus relaciones. En primer lugar, se ha analizado (para cada uno de los actores relevantes tanto *alters* como *egos*) si podría ser un actor *linking*, es decir, si tenía un cargo o un puesto de responsabilidad en una administración o institución. Esta parte la denominamos *linking* atributivo, ya que se ha extraído única y exclusivamente del puesto o cargo del actor relevante. En segundo lugar, a partir de la clasificación anterior se decidió analizar las relaciones de todos los actores (de toda la red social) con el objetivo de identificar si existían relaciones con actores que en el anterior apartado se habían catalogado como *linking*. A esto es lo que se denominó *linking* relacional. En tercer lugar, a partir de las dos clasificaciones (*linking* atributivo y *linking* relacional) se decidió catalogar al actor como unas personas con capital social *linking*. Para la realización de esta última catalogación se decidió establecer un parámetro para ser considerado como un actor *linking*:

- Si un actor solo estaba catalogado por tener un cargo relevante (*linking* Atributivo) pero no tenía ninguna relación con cualquier otro actor con un cargo (*linking*), a esta persona no se le ha considerado como un actor *linking*, ya que el simple hecho de disponer de un cargo relevante en una institución o administración no implica desde el punto de vista social y relacional su relevancia (no se pueden demostrar los vínculos jerárquicos con otros actores).
- Si un actor no había sido catalogado desde el punto de vista atributivo (por no tener un cargo), pero sí que tenía relaciones con actores que tenía un *linking* atributivo, este actor ha pasado a ser considerado como un actor con capital social *linking*. Esto se debe a que sí que tiene vínculos/relaciones jerárquicas con actores que tienen un cargo en las administraciones o instituciones superiores.
- Si un actor había sido seleccionado tanto por si *linking* atributivo como por su *linking* relacional, estos actores eran considerado por su capital social *linking*.

Esta clasificación se estableció especialmente para los actores relevantes de la sociored, es decir, los *egos*, ya que disponíamos de la información completa tanto de sus cargos y puestos como de sus relaciones sociales con otros actores. En el caso de los *alters*, esta información es mucho más limitada, ya que no se dispone de las relaciones sociales de estos actores (son actores que no han sido entrevistados). Por ello en las tablas que se verán en este apartado cuando se analiza el *linking* relacional de estos actores aparecerá el símbolo (¿?) dado el desconocimiento de estas relaciones. A pesar de esta falta de información, se decidió considerar a estos actores como actores *linking*, ya que estos actores disponen de un cargo en las instituciones o administraciones, pero a pesar de no disponer de sus relaciones sí que teníamos las relaciones que los *egos* tienen con estos *alters*, de ahí que finalmente se haya a estas personas como capital social *linking*.

El tercer procedimiento metodológico ha sido la representación espacial de las relaciones personales a partir de la georreferenciación de las relaciones personales en el espacio y tiempo

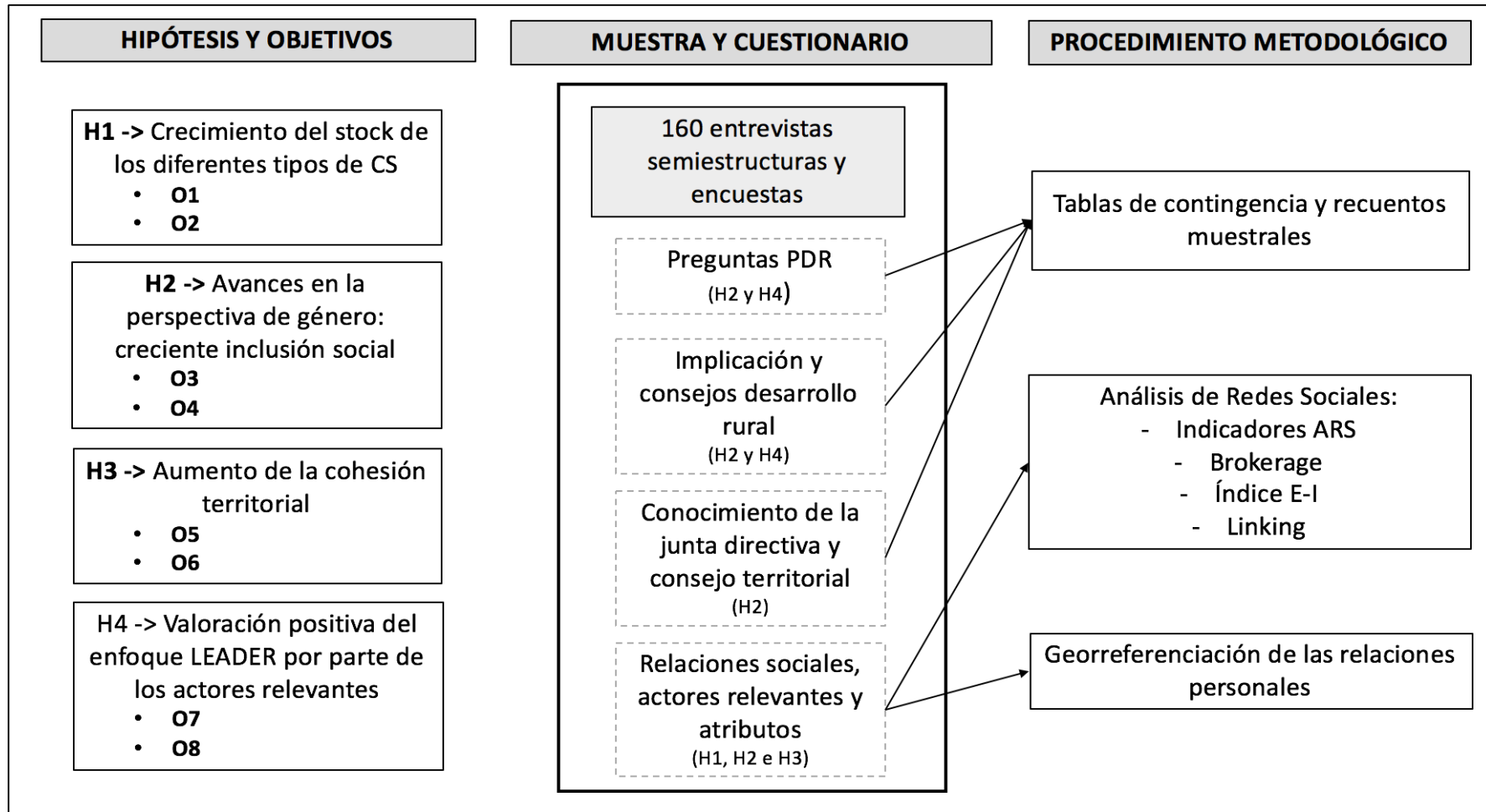
a partir del software ArcGIS 10.2. (Figura 1) A partir de la matriz original, citas realizadas por los entrevistados al resto de actores según su opinión y relación con los actores más relevantes, ya utilizada en el ARS, se diferenciaron, por un lado, el conjunto de relaciones externas unidireccionales (relaciones que se originan por cada uno de los entrevistados hacia fuera de sus municipios) y las externas bidireccionales. Por otro lado, el conjunto de relaciones internas unidireccionales (dentro de cada municipio) y relaciones internas bidireccionales. Con esta diferenciación se pretendía que no hubiera una saturación de información en la representación cartográfica. Además, de esta forma el análisis de las relaciones es más sencillo, completo y detallado y se pueden explicar de forma más clara los procesos.

Una vez diferenciadas las relaciones entre externas e internas y entre bidireccionales y no bidireccionales, se procedió a otorgar a cada actor (de cada municipio) una coordenada (X e Y), con el fin de representar espacialmente a cada actor, ya que será el origen y destino del conjunto de relaciones (la representación espacial de los actores no es fidedigna a la realidad, ya que la mayoría de ellos se concentran en los cascos históricos de los municipios principales y, por ello, se decidió realizar una distribución aleatoria dentro de los municipios con el objetivo de conseguir unos mapas más claros). La representación cartográfica de los actores y del conjunto de relaciones, externas e internas, se realizó a través del software ArcGIS 10.1 a partir de la herramienta *XY to Line*. Esta permitió transformar dos coordenadas, una de origen y otra de destino, y convertirla en una línea que conectase ambos puntos, diferenciando a través de la representación el origen y destino de la relación. Además, como base de la cartografía se ha representado la densidad de población de cada uno de los municipios que conforman el área de estudio LEADER, con el fin de comprobar si existen condicionantes más o menos marcados de la propia distribución de la población en el territorio.

Para completar la investigación, sobre las cuatro zonas de estudio, se ha tratado de realizar una recopilación de datos estadísticos socioeconómicos (cuantitativos), los cuales se han extraído principalmente del Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA) para las áreas españolas y del *Office for National Statistics* (ONS) para el área inglesa.



Figura 1. Estructura de la tesis doctoral



Fuente. Elaboración propia.

## 1.5. Estructura de la investigación

La división de los contenidos que se ha realizado para esta investigación se estructuran a través de cinco grandes capítulos: introducción, marco conceptual, diagnóstico socioeconómico, análisis de resultados y, por último, conclusiones y nuevas líneas de investigación futura.

En el primero se muestran la importancia, argumentos y justificación del tema que se va a investigar, así como un conjunto de investigaciones nacionales e internacionales que son los antecedentes claros y directos de la investigación que se va a realizar. Posteriormente se plantea las preguntas de investigación, los objetivos generales y específicos para alcanzar dichas hipótesis. Después se pasa a explicar, detalladamente, la estrategia metodológica utilizada en la investigación desde la selección de la muestra, zonas de estudio, enfoques metodológicos, diseño de cuestionario, etc. Por último, se presenta la estructura que va a seguir la tesis doctoral.

En el segundo capítulo, el cual hace referencia a todo el marco conceptual que supone el sustento conceptual de la tesis, se divide en dos grandes apartados teóricos. Los dos apartados están interrelacionados y se estructura desde lo general hasta lo específico. Se inicia con la conceptualización y delimitación del ámbito rural, para posteriormente entrar en la evolución y caracterización de las zonas rurales españolas. Posteriormente, a raíz de la caracterización y de los problemas que se derivan de estas áreas se introduce el concepto de desarrollo rural tanto desde una perspectiva conceptual como posteriormente su aplicación en el ámbito europeo, español y británico con las políticas y programas de desarrollo rural. Dentro de este apartado también se introduce una visión de la perspectiva de género vinculado a las zonas rurales, al desarrollo rural y al programa LEADER. La segunda parte de la base teórica trata de la interrelación de los conceptos de capital social, redes sociales y desarrollo rural, desde una perspectiva teórico/conceptual hasta una aproximación al enfoque metodológico del ARS.

En el tercer capítulo se presenta un estudio detallado de las áreas rurales de estudio tanto de Andalucía como de Inglaterra desde el punto de vista de la aplicación de los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER. Además, se realiza un diagnóstico social y económicos de todas las zonas de estudio con una amplia perspectiva temporal y espacial, con el objetivo de tener una visión completa durante estos años de aplicación de los programas y encontrar explicación a las similitudes y diferencias entre áreas.

Ya en el cuarto capítulo se muestran los resultados obtenidos tras la aplicación de las técnicas y aproximaciones metodológicas. Este apartado se subdivide en cuatro partes, cada uno de ellos da respuesta a cada una de las hipótesis de partida que se habían planteado anteriormente. Cada uno de los apartados tienen unas aproximaciones y resultados diferentes con el objetivo de adaptarse a las necesidades.

Finalmente, el quinto capítulo se presenta las conclusiones del estudio, así como algunas de las limitaciones que se han encontrado a la hora de realizar la investigación y, por último, las vías de investigación que se abren de cara al futuro a partir de este estudio.

## **CHAPTER I**

# INTRODUCTION: A FRAMEWORK FOR THE STUDY OF DEVELOPMENT DYNAMICS IN RURAL AREAS

**1.1. Justification and appropriateness of the subject**

**1.2. Background**

**1.3. Hypothesis and objectives**

**1.4. Methodological approach**

1.4.1. Select sample and study areas

1.4.2. Research techniques: questionnaire and information collection

1.4.3. Methodological procedures

**1.5. Structure of the investigation**



## **1.1. Justification and appropriateness of the subject**

From the 1950s until the end of the 60s of the last century, European rural areas suffered an exodus process, together with a loss of jobs and services. This unleashed a difficult scenario for these areas and a rural crisis, which began as an agrarian crisis, continued with a crisis in rural society to finally become a crisis in rural spaces (Estalella, 1983; Esparcia and Noguera, 1995 and 2001; Esparcia, 2012a).

From the point of view of policies, in these years sectorial policies were implemented, only focused on the economic and agrarian aspects of rural areas. The change of paradigm took place at the end of the 60s and the beginning of the 70s, from the academic sphere to the institutional and political sphere. This transformation occurred through the concept of rural development. This concept was intended to integrate a set of processes and approaches that better explained the local approach (Esparcia, 2014). The most valued aspects in the framework of this concept are the supra-municipal scale, the decentralization processes, the bottom-up approach, the valuation of local resources or the integral nature stand out, among others.

The first precedent of a rural policy to some extent integrative (in Europe) appears in 1970, with the directive 268/75 on Mountain Agriculture and Disadvantaged Areas. However, it is not until the reform of the Structural Funds (1988), that national and community institutions become aware of the problems and difficulties presented by rural areas (Woods, 2009a y 2009b). The result of this reform in the 90s is the Community Initiative (CI) LEADER (*Liaison Entre Action de Développement de l'Économie Rurale*) with seven fundamental principles among which the *bottom-up* approach, the cooperation, participation, public-private collaboration and partnership principles stand out. The LEADER approach has continued to the present, although since 2007 it has ceased to be a CI and has become part of the Rural Development Programs (RDP).

LEADER is more than a program. It has been demonstrated to be a methodology, an approach or a protocol (European Commission, 2006; MARM, 2012). In addition to the seven innovative principles that were introduced with the LEADER methodology, it had a double aspect (Esparcia et al., 2001). On the one hand, the economic one (more studied) that already had the old sectorial policies and, on the other hand, the social one (less studied by the researchers), which was more concerned about the cooperation, interrelation and improvement of the relations among the population of the rural areas. The social component is as important as the economic one. The future of rural areas depends not only on the amount of funds earmarked from the economic point of view, but also on settling and attracting new population to these areas, where appropriate. Without population, these spaces are destined to disappear, and it is within this social aspect of LEADER that the concept of social capital can be inserted (Shucksmith, 2000; Ray, 2000a and 2009).

Since social capital is a difficult concept to define and measure, some authors prefer to exemplify it (Serageldin and Grootaert, 1998). The definition of Bourdieu (1986) is a witness to this:

*The aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationship of mutual acquaintance and recognition – or in other words, to member in group ...The volume of the social capital possessed by a given agent thus depends on the size of the network of connections he can effectively mobilize and on the volume of the capital (economic, cultural or symbolic) possessed in his own right by each of those to whom he is connected (Bourdieu, 1986: 51-53).*

The social capital consists of a set of components such as networks, trust, associationism, the set of rules, values and sanctions, cooperation, reciprocity of relationships, among others. Among all of them, some researchers consider that social networks are a reliable way of measuring the stock of social capital available by an actor or group of actors in an area, through the Social Network Analysis (SNA) methodology (Burt, 2000, Lin, 2001, Buciega, 2009b, Esparcia and Escribano, 2014).

The available stock of an actor's social capital will depend on the number of contacts it has or is able to mobilize. Therefore, social capital is a resource which is irregularly distributed among the members of a group. This explains two fundamental aspects of social networks: the dominant positions and the control exercised by the elites through social networks, and the networks of relationships that such elites establish with different external actors (Bourdieu, 1986, Lin, 2000). For a good number of authors, the social capital can be created and maintained, but also destroyed, since it is not a fixed and immovable resource (Barreiro, 2003; Bourdieu 1986, 1989a, 1989b y 2001; Coleman 1988; Durston, 2000; Lin, 2000; Portes, 1998; Svendsen and Svendsen, 2004). If the main component of social capital is social networks, the greater the number (and use) of relationships, the larger the stock of social capital will tend to be. However, the lack of use of relationships can lead to the destruction and disappearance of social capital. Authors such as Paldam and Svensen (2000) and Laschewski (2009) explain that the creation and growth of social capital is a slow and difficult process. This idea is also defended by Bourdieu (2001), who explains that in order for the accumulation or growth of social capital to take place, much time and effort (energy) is required.

Social capital can be understood as an individual or collective good, a public or private good, and can be made up of these or those components. However, Coleman (1988) was the first among the many who will later defend this idea in highlighting a double side of social capital. This can contribute with positive effects, for example, when the set of relationships allows access to certain resources, which without the set would be more expensive or impossible at many levels, such as educational, democratic, social, economic, etcetera (Bourdieu, 1986, Burt, 1992, Borgatti et al., 1998, Burt and Merluzzi, 2016). But negative effects can also be derived. Among the bibliography that deals with the subject, a total of five ways in which the social capital can derive in negative aspects can be identified. Although they will be seen in more detail in later sections, we can mention, for example, the use for own / private interests against the benefits of the community or group (Serafí et al., 2010). For this reason, for some authors, social capital is a double-edged sword (Putnam, 1993 and 2000, Landolt and Portes, 1996, Portes, 1998, Durston, 2000, Falk and Kilpatrick, 2000, Lin, 2001, Woolcock and Narayan, 2000).

The EU, starting from the social dimension of the LEADER program, has encouraged the promotion and production of social capital (and also social networks) from the bottom up to improve the development of rural areas (Shucksmith, 2000, 2010 and 2016; Ray, 2000b, Nardone et al., 2007, Buciega, 2009, Nardone et al., 2010, Pisani and Franceschetti, 2011, Marquardt et al., 2012, Pisani et al., 2014 and 2017, Christoforou, 2017a and 2017b, Pisani, 2017). Some authors see social capital not as a direct objective of the LEADER program, but rather as an instrument that facilitates the achievement of the objectives of rural development policy (Doria et al., 2003; Yamaoka et al., 2008; Nardone et al., 2010; Bosworth et al., 2016a). Within this idea, it is worth highlighting the role that public institutions have played and play. Depending on their way of acting they can benefit and reinforce the role of social capital in development processes or, to the contrary, they can weaken or even destroy it. (Ray, 2009, Buciega and Esparcia, 2013, Esparcia and Serrano, 2016, Pisani, 2017).

The LEADER methodology has been applied in disadvantaged rural areas of Europe (including PRODER areas in the Spanish case), although obviously not all of them have achieved the same progress and results. Therefore, a comparative study of different areas of study is of great interest, on the one hand, within Spain and on the other hand, in some other area outside our country (the United Kingdom in our case). The central idea is to know if the application of this approach has achieved the objectives in terms of coordination, articulation, cooperation, etcetera. Both the selected areas and the specific reasons for the selection are developed in the methodological section (1.4).

## **1.2. Background**

There are different perspectives, approaches and studies that have been used to address the study of social capital in both Spanish and European rural areas. From this point of view, we will proceed to indicate the closest research that constitutes the base and the background of the study, both doctoral theses and national and international publications.

The first European-level background in the study of social capital in the development of rural areas is those of Shortall and Shucksmith (1998), Shucksmith (2000), Ray (2000b), Scott (2004), without forgetting that of Lee et al. (2005). All of them are pioneers in linking social capital in rural development processes, although with different methodological approaches. Shortall and Shucksmith (1998) and Shucksmith (2000) are the first to explain the relationship between social capital and rural development programs (LEADER) in the United Kingdom. Although the creation of social capital or integration was not an explicit objective of the program, Shucksmith considered it a necessary element that was not being produced in all the territories (more concerned with the creation of employment than emphasizing the objectives of the development process). He stresses that the positive feature about LEADER is the ability to build and involve the actors that have less capacity in rural areas. Ray (2000b) gathers the link between social capital and social and economic development based on what was written by different authors and concludes that the link among the forms of associationism, social capital

and economic development is very weak. Later Scott (2004), based on a qualitative methodology (discourse analysis), goes back to linking the rural development program LEADER with social capital, although this concept is not analyzed in a clear way. What is analyzed is the creation and construction of the partnerships (GAL - Local Action Group) based on the application of LEADER and how these foster and contribute to the formation of the inclusive social capital. In 2005, Lee and other authors analyze the creation of rural identities linked to the LEADER program thanks to social capital. They explain that the feeling of permanence and identity of a community is strongly influenced by social capital and social networks, although in no case do they come to explain a method of analysis that links these three concepts (social capital, social networks and rural development).

If the analysis is focused on a Spanish scale, the work of Moyano (2001) is the first relevant precedent linking social capital and Spanish rural areas, although from a theoretical perspective, linking the creation and promotion of social capital with the processes of development. This approach is maintained, although now from an applied point of view, in the work of Garrido and Moyano (2002). Here the authors measure and analyze social capital based on the study of rural development programs LEADER and PRODER in Andalusia. The study measures (through a qualitative methodology) the different dimensions of social capital according to one of the Woolcock models, which is based on a set of interviews with a previously selected population (positive strategic sample, with which the results highlight a perception of levels of social capital that could be higher than what would be expected in a random sample). Subsequently, these authors have continued working on the issue of social capital, although in different scopes such as, for example, the agricultural sector or from the point of view of governance.

In relation to the line of work of Moyano and Garrido, we also have authors like Pérez-Rubio and Monago (2005) or the doctoral thesis of Monago (2013). Both investigators focus their study on a broad conception of social capital and who work with aspects such as cooperation, collaboration, participation, etcetera. From the methodological point of view, the work is completed with a set of previously selected interviews (strategic sample). Thus, it is intended to achieve a set of key informants based on a set of previously defined criteria (which follows the work of Garrido and Moyano, 2002). They applied to this selected sample a structured questionnaire (of a quantitative nature), and also a semi-structured interview where the authors could argue with greater freedom the answers previously provided in the questionnaire (of a qualitative nature). In addition, we must highlight the contribution made by Sánchez-Oro et al. (2015) on gender and how it helped the social capital, since it links the role of women to the construction and stock of available social capital in rural areas of Extremadura.

There are also other approaches that do not interrelate (in such a direct way) social capital with rural development, but rather value rural development programs (especially the impact of LEADER and PRODER). Proof of this are the doctoral theses of Nieto (2007) and Cárdenas (2017), although they do not directly link social capital to development processes, but do an in-depth study of the implementation of LEADER programs in the community of Extremadura (with the use of GIS in the case of Cárdenas, 2017). Following this theme of assessment of the LEADER program in Spanish territories, is the doctoral thesis of Carmona (2013), where an analysis of the effects of the LEADER + and PRODER II programs in Castilla la Mancha is carried out. The



study methodology is based on conducting interviews to a panel of experts, which are all the managers of the GDR of the Autonomic Community with the aim of knowing the assessment/perception they make of the program, as well as of the management. Within this vein, from the University of Granada, numerous investigations have been carried out, in which the application of the LEADER initiative in the rural territories of Spain and also of Wales is analyzed (Navarro et al., 2014; Navarro et al., 2016; Cañete et al., 2017).

Following the line of work in which links are established between social capital and rural development processes in Spain, we find different investigations. A starting point, from the field of geographical discipline, was a research project in which the study of the business fabric was applied<sup>1</sup>. In the framework of this last study, Márquez and Foronda (2005) link social capital as the axis of development processes, especially in the Andalusian area (Márquez, 2008, Foronda and Galindo, 2012). Subsequently, applications have also been made to rural heritage (Foronda, 2010) or protected natural areas (Foronda, 2012).

There are methodological proposals by Spanish authors that are closer to the universe of study that will be carried out in this doctoral thesis, such as the theses by Buciega (2009a) and Esparcia (2017). In the first case, Buciega addresses in the LAGs of the Valencian Community an analysis of the relational dimension of social capital, although its study focuses exclusively on the members of the boards of directors of the LAGs linked to the LEADER program. The study methodology is based on structured questionnaires where the relationships among the members were collected, for their later analysis with different indicators of Social Network Analysis (SNA). In the second case, Esparcia approaches in his doctoral thesis a relational study of capital, but from a different perspective. From a sample of stakeholders linked to the territorial development processes (and, therefore, partially reflects the idea of Garrido and Moyano when they work with positive strategic samples). In this case, the sample is not limited to LEADER, as in the previous two, but to the actors linked to socio-economic development processes, from the territorial perspective. Two different studies were carried out on the sample of actors: on the one hand, a semi-structured interview (of qualitative nature on the development processes in which the actor in question was involved) and, on the other hand, a closed survey where the linkage of the interviewees with other stakeholders linked to these processes was gathered. The treatment of this information has been made from the methodological approach of the SNA.

From the international perspective, there are different methodological proposals for measuring social capital within the framework of LEADER programs, such as, for example, Nardone et al. (2010) and Teilmann (2012). In the case of Nardone et al. (2010), its universe of analysis is similar to that of Buciega, since it selects actors that belong to the governing boards of the LAGs (in this case four LAGs from Italy). Its study is based on decomposing social capital in three dimensions and, for this, it creates five indicators (in structured questionnaires) to quantify the stock of social capital. In the collection of information, like Esparcia (2017), information about the relationships (mainly trust and affinity) is collected. In the case of Teilmann (2012), the study

---

<sup>1</sup> Esparcia, J. (Coord.): Tejido empresarial y sistemas socio-productivos locales en zonas rurales desfavorecidas en España. Ministerio de Ciencia y Tecnología, Dirección General de Investigación, Subdirección General de Proyectos de Investigación. (2003- 2006). BSO2002-04819.

sample is not the actors belonging to the LAGs, but the beneficiaries of the LAG projects. Its study methodology is grounded on conducting interviews (a total of 56) in which, based on four indicators and a synthetic index, the contacts linked according to the projects are analyzed. In addition, this research also studies *bridging* social capital, that is, the relationships according to the position of the other actors, as well as the relevance or usefulness of the relationships.

On the other hand, Marquardt et al. (2012) discusses a study in which the analysis of social networks in relation to rural development, related to the LEADER program in Romania, is integrated. The author is struck by the small number of research, with a quantitative character, in which the impact of relationships between actors is valued (with the exception of the work of Nardone et al., 2010). The work methodology is based on semi-structured interviews with a sample of stakeholders (both internal and external to the LAG), who are selected through the snowball method (up to a total of 62). This research has been a pioneer in introducing the SNA approach in the analysis of social capital in rural areas.

All these investigations constitute a more or less direct background of the research work that is presented below. Thus, as it has been observed, there are previous investigations with which several features are shared: the type of territorial area (disadvantaged rural areas), the selection of the sample or the methodological approach, among others.

In addition to all the above, it should be noted that this doctoral thesis is part of a research program, initiated some years ago at the University of Valencia, which began by defining the potential of social capital as an approach to address the social dimension in rural dynamics (Esparcia, Coord., see previous footnote). From there continued a first doctoral thesis applied to the LAGs of the Valencian Community<sup>2</sup> with several research projects, which have been carried out within the Research Group of Rural Development<sup>3</sup>. Those also gave room to different publications and doctoral theses such as Beltrán (2017) and Esparcia (2017), and which continue with the study of social innovation processes in rural areas and the role of personal social networks in them.

---

<sup>2</sup> Buciega, A. (2009a): Capital social en el marco de los Grupos de Desarrollo Rural LEADER. Análisis de casos en la provincia de Valencia. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Valencia (Septiembre 2009).

<sup>3</sup> Redes personales y territorios rurales: dinámicas espaciotemporales, innovaciones y apoyo social. Ministerio de Economía y Competitividad, Dirección General de Investigación (2016-2018). CSO2015-68215-R

Capital social y desarrollo territorial. Crisis, Resiliencia y Liderazgos en las Nuevas Dinámicas Rurales en España. Ministerio de Economía y Competitividad, Dirección General de Investigación (2013-2015). CSO2012-32792.

Capital social y desarrollo territorial. Redes sociales, élites de poder y liderazgo en las dinámicas de cambio en las zonas rurales. Ministerio de Ciencia e Innovación, Dirección General de Investigación (2010-2012). CSO2009-11076

### **1.3. Hypothesis and objectives**

This proposal is part of the analysis of the processes of change in rural areas, focusing on the social component and not so much on public policies (which have been presiding over a large part of Spanish research, at least in the field of rural geography).

Taking into account the above, the research is based on a central hypothesis (1), to which three other complementary hypotheses (2, 3 and 4) are added. All of them always refer to the social networks of stakeholders.

**H1. Growth of the stock of the different types of social capital** [chap. 5.1]. Derived from both the processes of socio-economic modernization, on the one hand, and the application of territorial development policies and programs, on the other, rural areas have reached a significant stock of social capital, mainly in the form of *bonding*. However, and as is reflected on different theories about the relationship between social capital and development processes, after the initial phases and development of such processes, local communities (LEADER areas in this case) are also being able to generate (after more than two decades of application of such programs) a significant stock of social capital *bridging* and *linking*.

**H2. Progress in the gender perspective: increasing the social inclusion of women** [chap. 5.2]. Territorial development policies and programs in rural areas (those implementing the LEADER philosophy) introduce an inclusive approach from the point of view of gender and youth. Therefore, all documents of the European Commission have laid out as a requirement that development strategies pay special attention to initiatives aimed at promoting the participation of both groups. The more than two decades in which we have been paying attention to these two groups have led to believe that there is a significant proportion of both women and young people, without forgetting the possible demographic conditioning among the actors that can be considered as more relevant in the processes of socio-economic development with a territorial approach.

**H3. Increased territorial cohesion** [chap. 5.3]. Territorial development programs have given rise, according to some authors, to what is called "new geographies". In fact, these are new territorial references, pertinent to the fields of application of such programs, which usually overlap and go beyond what are the traditional regions. These programs have among their objectives to promote the articulation of local society and the involvement and cooperation among actors who come not only from diverse socioeconomic sectors (previous hypothesis) but also from all the territory included in the territorial strategy. Consequently, if such objectives have

been achieved, it is expected that there will be no significant imbalances in the origin of the actors truly involved in territorial development processes (private, but also public), beyond the constraints derived from the distribution itself of the population in the territory. That is to say that both from the dynamics of socio-economic development and from the policies and their instruments (GAL), it has been possible to stimulate and promote, on the one hand, the involvement of actors that respond to a distribution that is not significantly unbalanced from the territorial point of view; and on the other, that the mechanisms of social interaction between them (relational capital) also respond to territorial patterns without excessive imbalances.

**H4. Positive evaluation of the LEADER approach by the stakeholders** [chap. 5.4]. The territorial development programs with a LEADER approach have among their objectives the revitalization of local economies through the development strategies that have been designed and implemented by the local actors themselves. It is expected, therefore, that the actors most involved in the socio-economic development of the territory have a very positive assessment of such programs and strategies.

The proposed hypotheses incorporate original elements, to the extent that, firstly, the analysis of relational leadership is deepened as a strategic element in the processes of change and development; and, secondly, the study of the positioning of the actors in relation to development policies, which define the context in which these relational structures and their leadership operate, is incorporated. Additionally, it is concern that all this be analyzed at a time marked by the effects of the economic crisis, and some areas that, in principle were especially vulnerable, such as disadvantaged rural areas. The importance and interest of incorporating this perspective stem not only from the need to improve knowledge about how the current crisis affects disadvantaged areas but, above all, how to channel responses and exit to the crisis.

In order to respond to the previous hypotheses, a series of objectives are proposed.

- **(H1) Growth of the stock of the different types of social capital**

**Objective 1 (O1).** Delimit, define and analyze the social network of stakeholders in the study areas.

**Objective 2 (O2).** Calculate, analyze and interpret the different types of social capital in the areas of study.

- **(H2) Progress in the gender perspective: increasing the social inclusion of women**

**Objective 3 (O3).** Analyze the differences and/or similarities in the behavior and implication in the rural development processes and programs of the actors according to gender.

**Objective 4 (O4):** Know and study the positioning of the actors, as well as the most outstanding skills of each of them in social networks according to gender.

- **(H3) Increased territorial cohesion**

**Objective 5 (O5).** Represent and study the spatial distribution of the personal relationships of the stakeholders in the areas of study.

**Objective 6 (O6).** Analyze the extent to which social relationships are associated with demographic and economic factors in each area.

- **(H4) Positive evaluation of the LEADER approach by the stakeholders**

**Objective 7 (O7).** Analyze the assessment of the stakeholders regarding the LEADER rural development programs.

**Objective 8 (O8).** Study the evolution of the level of involvement and the advice of the stakeholders in relation to the different rural development programming periods.

## 1.4. Methodological approach

### 1.4.1. Selected sample and study areas

In this section, the methodological strategy followed to answer the research hypotheses is exposed through the objectives proposed in the doctoral thesis. The methodology used throughout the doctoral thesis is diverse, both quantitative and qualitative, with the purpose of achieving results that are appropriate to the objectives of the research.

To begin, a bibliographical and documentary analysis is carried out on the fundamental concepts in which the doctoral thesis is structured (rural identity, rural areas and their evolution, characterization, rural territorial development, rural development programs, social capital, social capital typologies, social networks, indicators of social network analysis, gender perspective in rural areas, etc.). This review aims to get a broad and complete view of the topic of analysis, as well as to identify the current state of the issue. Likewise, this first process will be the base and guide for the development of the theoretical and conceptual framework.

A first reading, structuring and analyzing of the state of the matter on all these theoretical-conceptual aspects and on the situation and changes in rural areas have allowed establishing the starting hypotheses and the main objectives.

Prior to the collection of quantitative and qualitative information, we proceeded to the definition and, therefore, selection of a representative sample. It was decided to make a positive strategic sample. This sample had already been used in other investigations (Garrido and Moyano, 2002, Serrano, 2015). In the first case, it was applied to a study with certain parallelisms, as has been indicated in the background, since it focuses on issues of rural development, social capital, and the LEADER program in rural areas of Andalusia. For its part, the second work is applied to protected natural spaces of Castilla-La Mancha, though it works with a much smaller sample (equivalent to what is traditionally known as qualified informants).

In the research, actors linked to territorial development processes were selected independently of their link with development programs. This is precisely the main difference with the type of sample with which Garrido and Moyano (2002) work since, in their case, their actors were linked to the LEADER program. In our case, the actors present in the sample may, or may not, be linked to LEADER. In any case, the criterion that defines the population under study is not that link, but rather the development of their activity (economic, social, and/or institutional) within the framework or perspective of territorial development.

From this population, the selection of the sample was based on a basic sample criterion, the "relevant actors" (equivalent to the term stakeholders). There are three criteria that allow defining who the stakeholders are. In the first place, they are people who are, or have been, involved in the processes of socio-economic development in the territory (within the economic, institutional, social, or technical spheres). Second, this relevance has to be recognized as such,

either by the key informants or by a part of the sample that forms this set of stakeholders. Third, the activity of the actor in question has to transcend the municipal boundaries<sup>4</sup>.

For the selection of the study's areas, the first criterion was taken, meaning a rural area had to be considered disadvantaged, and what highlighted a rural area's consideration is that the application of territorial development strategies continued over time (LEADER approach)<sup>5</sup>. We worked with four areas for this study: three in Andalusia and one more in England. Andalusia is the second largest autonomous community (AC) with respect to rural areas in Spain with a total area of 87,590.68 km<sup>2</sup>, meaning that more than 79 % of the area of Andalusia is rural and, therefore, represents 17 % of the rural area of the whole country (MAPAMA, 2016). In addition, it is the Autonomous community (AC) that boasts the greatest number of agricultural fields and of land used by families, a quarter of the national total. However, it is also in this community where the gross domestic product (GDP) per capita is lower than the national average (€ 18,507) (MAPAMA, 2016).

From the application of European and Spanish rural development programs, Andalusia has been one of the areas that has most benefited by this aid since it has been the AC that has delimited more areas and, therefore, developed a greater number of local action groups (LAG). In addition, it has been one of the autonomous communities that has been most affected by the current economic crisis as reflected in the high unemployment rates (33.62 % in the first quarter of 2015), just behind the autonomous city of Melilla (35.40 %) (INE, 2016), and as reflected in the poverty risk rate, which was around 31 % in 2012 and which was only surpassed by Melilla (36.6 %), Ceuta (36.2 %), Extremadura (34.1 %), Canarias (33.2 %) and Castilla-La Mancha (33.1 %) (INE, 2016).

Three study areas with common elements have been selected in Andalusia, as they are disadvantaged rural areas where the rural development policy has been very present since the 1980s due to their introductions through associations, which were later continued through the LEADER programs and PRODER, which have remained in place to this day. From this framework, work has been done in three areas with different economic characteristics. The first area of study is the one that forms the LAG Serranía Suroeste Sevilla (SSOS) (Province of Seville), a rural area with a great territorial division between the countryside and the sierra where the agrarian sector predominates others, mainly the olive tree sector and, to a lesser extent, the industrial sector. The second area of analysis is that which forms the LAG of Guadix (Province of Granada) where the service sector predominates and, within this, the tourism sector. Finally, the area of analysis that makes up the LAG is Levante Almeriense (Province of Almeria), where the services sector predominates, especially tourism. Within this area, the agrarian/livestock and fishing sectors are also important, especially the pig and goat farms and, above all, the greenhouse

---

<sup>4</sup> The definition of the population and the samples under study following these criteria are based upon the previous work of Esparcia (2017: 148-150) in which it was applied to a total of eight study areas.

<sup>5</sup> The criterion for the selection of municipalities in the study areas was to work with those that were included in the LIDERA development program (2007-2013) since, in the period in which the fieldwork is carried out (2015), the new programming period had been set in motion, especially in Spanish territory. In those areas where the new period (2014-2020) was operative, this selection of municipalities was used (as in the case of England).

agriculture that has allowed the development of an important industrial fabric in parallel. Therefore, we have some areas of studies that share a set of structural characteristics, but which are diverse from a social and economic point of view.

The study, thus raised, offers an adequate view of the situation and changes in the three Spanish areas. However, it is also important to have a comparative perspective with other areas in which, under different socio-economic and institutional contexts, development processes with a territorial approach also take place. For this reason, it was contemplated to look for an area in a geographical and institutional environment that was utterly different from the three previous areas, and that is why the gaze was directed to England.

For the selection of the study area, a set of criteria was taken into account.

- First, in spite of what it might seem in principle, disadvantaged rural areas in England are very present and, therefore, also beneficiaries of the LEADER program.
- Second, the number of LEADER programs managed in the English areas was analyzed since, in the Spanish case, the selected rural areas have had a total of four programs. Therefore, it was believed that the English rural area should have participated in at least three phases of European programming in the territorial approach.
- Third, it was also believed that the selected English rural area should not have great differences to those previously worked on in Andalusia, particularly in terms of area and population.

As a result, after a first analysis of possible study areas in England, a total of four were pre-selected: Oxfordshire, Forest and Tewkesbury, Plain Action of Wiltshire, and Shropshire Hills. Each of these presented advantages and disadvantages. Thus, for example, the Oxfordshire area was located in the area of influence of the city of Oxford, but it was decided to exclude this area because of the experience of the UDERVAL research group in the work of rural areas near large cities and because of the difficulty of obtaining significant results from the point of view of the analysis of relational capital. In the case of Forest and Tewkesbury as well as Shropshire Hills, the total number of managed programs had only been two, and that is only if the current period of 2020 was counted. Therefore, it was decided to select the LEADER rural area of Plain Action, since it had had several periods of LEADER programming (from LEADER +), an area quite similar in terms of the extension, a little larger in population and with economic characteristics comparable to the Spanish areas.

The selection of the four areas of study also presented elements of opportunity. First, in the case of the Andalusian areas, a collaboration agreement was used between the research group and the respective local action groups, which led to work in each setting being carried out on the stock of social capital in each of the study areas. The author of this doctoral thesis has been the



main person responsible for such work and has worked under the same direction. Second, in the case of the study area in England, a four-month pre-doctoral stay was undertaken at the Countryside and Community Research Institute (CCRI) (University of Gloucestershire). Professor D. Maye and his team gave their scientific and logistical support at the location.

Once all the study areas were selected, the selection of the research sample was made. For the definition of the sample of "relevant" actors, meetings were held with key informants who are closely linked to the territorial development processes. To start, this study's principal investigator met with the four managers of the local action groups (LAG) of SSOS, Guadix, Levante Almeriense and Plain Action. Next, depending on each of the zones, the information gathered at these initial meetings was, then, complemented with other key actors. In Guadix and Plain Action, the managers also met with members of the boards of directors and territorial councils in order to define the sample of actors who met the set criteria. In all the cases, the technical team of the LAG also participated, and attempts were made to contrast or obtain feedback from development technicians (local development agencies) in the territory.

As a result, four samples were obtained from different actors from the territorial point of view and in terms of the type of activities for which each actor in question was considered "relevant." For privacy and complying with the Data Protection Law, it is evident that the identity of the interviewed actors cannot be revealed, which is why we worked with identification codes.

Each of the resulting samples is the result of the vision of a set of key actors. The reliability of the selection rests on your vision. However, it is evident that biases may occur because their vision may be partial or not as complete as that which is assumed a priori. Therefore, it is necessary to improve reliability and reduce the margin of error, for which a methodological correction has been introduced that consists of not considering these samples as closed, but open. When collecting the relational information of the different actors, this implies a methodological change and a higher cost, but that is compensated by the evident improvement in reliability. Thus, the interviewed actors have been asked about all those actors that they consider relevant, and not only those from the initial sample (which means combining what would at first be a socio-centric approach in the ARS, with an egocentric approach, as it will be seen later). In this way, all the mentioned actors who were not present in the initial sample, but who reached a certain frequency (around 5 % of citations), were also considered relevant and were, therefore, also subject to an interview.

It should be noted, however, that the bias of the initial samples was small, especially in the Andalusian areas of Guadix and Levante Almeriense (having increased by 12-22 %). In the case of the English area and SSOS the bias was greater because it was necessary to correct some errors in the initial sample (reason why the proportion of actors not considered in the initial sample reached 25-27 %).

### **1.4.2. Research techniques: questionnaire and information collection**

In order to collect information, we have worked with interviews and surveys, since as some authors believe (Ghiglione and Matalon, 1978, Blanchet et al., 1989), a complete investigation begins with a qualitative phase (more or less structured interviews), followed by a quantitative phase (questionnaire). The first provides deeper and more complete information such as details and perspectives of the interviewees, which results in much richer information (Sierra, 1991a and 1991b, Del Rincon et al., 1995, Redondo, 1998). In addition, interviews can describe and provide interpretation of aspects of reality that are not directly observable or of events that have previously occurred (Del Rincón et al., 1995, Vargas, 2012). In addition, the analysis of interviews allows researchers to compare the opinions of different populations or actors (Visanta, 1989, Redondo, 1998). According to Sierra (1991a and 1991b), people give more importance to the interview than to the questionnaires, so it would be easier to obtain the cooperation of the interviewee and, therefore, the percentage of unsuccessful or failed participation is reduced. Also, during the interview, one can deepen or clarify the meaning of the answer to the questions when they are not clear enough. Finally, though it is technically possible to conduct group interviews, these present too many inconveniences such as the excessive time allotted for answering each question, the fact that it is possible for certain people to monopolize the interview over those with less verbal ability, the possibility that there might be tensions within the group, logistical difficulties (in our case at least) of bringing together the potential interviewees, etc. (Del Rincón et al., 1995; Kvale, 2011).

For their part, the surveys provide less detailed information than the interviews, at least initially. However, because most of the questions and answers are closed (particularly if they are multiple choice), they allow a great saving of time (La-Roca, 2006; Caballero, 2017). Further, they have other important advantages such as the fact that the information collected is usually more objective both for the respondent and for the interpretation made by the interviewer (Alaminos and Castejón, 2006; Caballero, 2017). Additionally, surveys allow one to reach a larger and more representative sample of the population. They also present some disadvantages such as a lack of detail in the answers, the fact that an excess of questions could tire the respondent, which could lead to abandonment (high dropout rate), a lack of answers to all the questions, which could lead to biases, etc. (Blanchet et al., 1989; Alaminos and Castejón, 2006; Vargas, 2012).

Interviews and surveys have, in short, their own objectives and, obviously, it is not so much about alternative primary information collection methodologies but, fundamentally, complementary ones. In our case, both have been used, each of them being the most appropriate for the type of information that was intended to be obtained (qualitative and evaluative in the case of interviews, and quantitative and much more precise in the case of surveys).

In this investigation, therefore, information was collected from each of the actors in the sample through a combination of methods including an interview and a survey (rejecting those of a group nature, in the case of interviews). The interview is qualitative and semi-structured,

focused on the diagnosis and assessment of certain aspects related to the processes of socio-economic development, institutional changes, policy implementation, etc. that is, in each case, the aspects that are closest to the activity of the actor interviewed (or by those who have been considered as "relevant"). For its part, the survey has a mainly quantitative nature and is designed to collect everything related to relational information, that is, the social network of the actors in question. In it, the actors valued not only the presence or absence of a relationship with other actors but, through different scales and for each relationship, they valued aspects such as the intensity or frequency of such relationships. Additionally, they were asked for their assessment regarding the degree of involvement in socio-economic processes or territorial development policies (mainly implementation of the LEADER and PRODER programs).

The next step in the research is the design of the questionnaires (interview and survey). We have worked with questionnaires previously designed and used in the framework of the research projects in which the research team has participated and to which the doctoral thesis is directly linked (see note 3). However, the semi-structured interview questionnaire has been completed introducing questions related to innovation, resilience, the impact of the economic crisis, and the board of directors' degree of knowledge regarding the programs. From a formal point of view, the interview and the survey were integrated into a single questionnaire, which was structured in four parts (Annex 1). The first two were linked to the semi-structured interview. The first part included open-ended questions related to the socioeconomic diagnosis of the areas from the point of view of the interview activity. Three major periods stood out, the one before the European rural development programs, the one referred to as the arrival of the development programs to the areas and, finally, the one that corresponds from the economic crisis to the present. Within this first part, there was also a set of questions related to the capacity of resilience, innovation, training, cooperation, valuation of rural development programs, etc. of the area during the current economic crisis period. These questions had three scales, one sectorial that indicated to which each respondent belonged, another supra-municipal that coincided with the LEADER-PRODER area, and, finally, one on a professional scale of each interviewee that indicated the specific perspective of their company, institution, association, etc.

The second part of the questionnaire was related to the participation and involvement of the actors in the socioeconomic dynamics of the study area. Based on closed-ended questions, the actors were asked, first, to value their roles in such socioeconomic dynamics. For this reason, they were asked about the activities they carry out or about the activities present in the institutions as well as the intensity of their involvement in these activities and in their institutions overall. Second, they were specifically asked to label their participation or presence in rural development programs (for example, a simple beneficiary, a member of the LEADER local action group, a member of the LAG board of directors, etc.) and to describe their level of involvement, positions that they may have held, etc. All of this information was collected for four periods, the one prior to the development programs: LEADER II or PRODER I (none of the study areas had LEADER I) along with LEADER + or PRODER-A and LEADER AXIS-4 / LIDERA. In the study area of the United Kingdom, the period of 2014-2020 was also analyzed since it had been functioning

for a few years (unlike in Andalusia). Within this second section, and keeping the four periods of analysis, other closed-ended questions were included to gather the participants' assessment and to solicit the advice that they could offer to the rest of the neighbors, entrepreneurs, business owners, etc.

The third part of the questionnaire was especially important for the research objectives because it included everything related to social networks. In a first section, the respondents were asked for their personal network of stakeholders, that is, in their opinions who among their network of relationships in the study area (or outside of it, but with a connection to it) is relevant from a socioeconomic or institutional point of view. When it comes to their network of relationships, we mean (and thus it was clarified to the respondents) actors who maintain, or have maintained, a relationship, meaning the ability to directly access such actors. The consideration of an actor as relevant implies another additional criterion, referred to as the scale. In this regard, the respondent was asked only about those actors that are considered relevant in the supra-municipal scale, thus excluding those others whose relevance is basically stuck to a municipality.

Actors were asked for two types of information regarding their personal networks. First, information about attributive type (municipality of residence or, failing that, where the participant carries out her/his professional activity and profession) was gathered. Second, specific relational information such as the reason for the relationship with that actor (to select one or more among labor issues, personal friendships, political issues, neighborhoods or LAGs), frequency of contact (via personal encounters or telephone), intensity of the relationship, length of relationship, etc. was gathered. Finally, the participant was asked for information about the abilities or capacities of that actor (for example, innovator, leader, communicator, negotiator, etc.). Most of the actors in the personal networks were already identified. However, if a new unidentified actor emerged, and this was considered relevant for several interviewees, the new actor was included, as indicated, in the sample. Finally, in this section, participants were asked to prioritize up to three actors according to the level of trust, that is, to define his most trusted individuals in their personal networks.

The fourth part was structured from the list of actors participating in the board of directors or the territorial councils of the rural development programs (LEADER or PRODER), and the aim was to identify these actors' degrees of knowledge or their proximities, meaning how close they are to others who occupy posts of some recognition in the framework of the development programs. Finally, the interviewees' socio-demographic information was collected, and this section included data points such as sex, age, educational level, current occupation, place of residence, place of work, and contact information (telephone or email).

In our research, a fixed sample size was not established, given that the population ("relevant" actors) of each territory could vary greatly. However, as can be seen in Table 1, the minimum sample has always been above 80 % of the total number of actors identified as such (It must be remembered that one of the inclusion criterion was that actors are, more or less, directly linked to the territorial development approach). Overall, the total number of actors identified as relevant was 186. From this population, the final sample stands at 84 % in the group of four study areas (160 interviewed) (Table 1).

The fieldwork was conducted between March 22 and April 13, 2015 in the area of SSOS. In Guadix, fieldwork took place from June 7 to 22, 2015. In the area of Levante Almeriense, the fieldwork was carried out from July 19 to 31, 2015. Finally, in the area of Plain Action, the fieldwork was carried out between November 22 and 25, 2016.

**Table 1. Total number of interviews realised by study area**

Studies area	SSOS	Guadix	Levante Almeriense <sup>5</sup>	Plain Action	Total
Stakeholders <sup>1</sup>	36	51	43	21	151
% stakeholders interviewed	97 %	92 %	95 %	100 %	95 %
New stakeholders <sup>2</sup>	13	7	12	7	39
% new stakeholders interviewed	31 %	29 %	33 %	86 %	41 %
Stakeholders population <sup>3</sup>	49	58	55	28	190
Sample of stakeholders interviewed <sup>4</sup>	39	49	45	27	160
% interviewed sample	80 %	94 %	82 %	96 %	84 %

<sup>1</sup> Sample defined from meetings with the management team and other key informants.

<sup>2</sup> Stakeholders considered by at least three interviewees who were not present in the initial sample.

<sup>3</sup> Total of actors detected in the field research that meet the indicated inclusion criteria.

<sup>4</sup> Result of the sum of stakeholders interviewed from the initial sample and from the new ones.

<sup>5</sup> Dr. Jaime Escribano collaborated in the field research in the *Levante Almeriense*.

Source. Own elaboration based on field research 2015/16

To maintain the necessary confidentiality, each of the interviewees is identified in this thesis by a code (ID), which includes, from their points of views, the types of relevant activities available, their presence in the social network, and their involvement in the available activities (sometimes the term "professional profile" is used as a synonym). Thus, each actor is identified by one, two, or three letters, the first of which refers to the type of main activity of the actor whether Institutional (I), Economic (E), Social (S) or Technical (T). If there is a second or third letter, they refer to other types of activities that are also relevant for that actor, but the first one always identifies the most relevant type of activities. Table 2 shows how the set of interviewed actors are structured according to their activity or professional profile.

**Table 2. Division of the interviewed actors according to type of activity**

Activity or profile	ID	Number of stakeholders	Activity or profile	ID	Number of stakeholders	Total number of stakeholders
Institutional	I	20	Institutional and Economic	IE	5	46 (29 %)
			Institutional and Social	IS	21	
Economic	E	25	Economic and Institutional	EI	3	36 (23 %)
			Economic, Institutional and Social	EIS	1	
			Economic and Social	ES	6	
			Economic, Social and Manager	EST	1	
Social	S	21	Social and Institutional	SI	2	31 (19 %)
			Social and Economic	SE	7	
			Social and Manager	ST	1	
Manager	T	38	Manager and Institutional	TI	1	47 (29 %)
			Manager and Economic	TS	2	
			Manager and Social	TS	4	
			Manager, Social and Economic	TSE	2	
<b>Total number of interviewees</b>						<b>160 (100 %)</b>

Source. Own elaboration based on field research 2015/16

In addition, each ID is associated with a number that refers to the order in which the actors have been placed within the matrix, starting with the Institutional and then followed by the economic, social, and technical until the sample of actors interviewed is completed. Each of the zones has independent identifiers, so in the area of Seville, the ID of stakeholders reaches number 39. This number reaches 49 in Guadix, 45 in Almería, and 27 in Plain Action. Stakeholders who were not interviewed have also been assigned successive numbers, depending on the study area, that are displayed together with their identifying letter referring to their the main activity sectors and, where appropriate, the secondary ones.

It is also important to know how the number of interviewees is spatially distributed in each study area. Regarding the area of SSOS (Table 3), the people interviewed were from all the municipalities, even from a municipality outside the area such as Utrera since there are economic and commercial links between this municipality and the Serranía area. The largest number of respondents was located in the largest municipalities with the largest populations such as Marchena, Morón de la Frontera, Arahal, and Paradas.

**Table 3. Spatial distribution, sex and type of activity of stakeholders interviewed in SSOS**

<b>Municipality</b>	<b>Number of interviewees</b>	<b>Percentage of interviews</b>
Arahal	4	10 %
Coripe	1	3 %
Marchena	13	33 %
Montellano	2	5 %
Morón de la Frontera	9	23 %
Paradas	4	10 %
Pruna	2	5 %
Puebla de Cazalla (La)	3	8 %
<b>SSOS Area</b>	<b>38</b>	<b>97 %</b>
Utrera	1	3 %
<b>Total</b>	<b>39</b>	<b>100 %</b>

<b>Men</b>	32	82 %
<b>Women</b>	7	18 %

<b>Institutionals</b>	7	18 %
<b>Economics</b>	11	28 %
<b>Socials</b>	9	23 %
<b>Managers</b>	12	31 %

Source. Own elaboration based on field research 2015/16

In relation to the area of Guadix, it is formed by a total of 32 municipalities. The actors interviewed come from 17 different municipalities in the Granada area (Table 4). More than half of the interviewees (53%) come from the municipality of Guadix since it is the capital where 41% of the total population established in the area is concentrated.

**Table 4. Spatial distribution, sex and type of activity of stakeholders interviewed in Guadix**

<b>Municipality</b>	<b>Number of interviewees</b>	<b>Percentage of interviews</b>
Alquife	1	2 %
Benalúa	5	10 %
Cogollos de Guadix	2	4 %
Darro	1	2 %
Dólar	1	2 %
Ferreira	1	2 %
Fonelas	1	2 %
Gor	2	4 %
Gorafe	1	2 %
Guadix	26	53 %
Huélago	1	2 %
Huéneja	2	4 %
Jerez del Marquesado	1	2 %
Lugros	1	2 %
Peza (La)	1	2 %
Villanueva de las Torres	1	2 %
Valle del Zalabí	1	2 %
<b>Total</b>	<b>49</b>	<b>100 %</b>

<b>Men</b>	39	80 %
<b>Women</b>	10	20 %

<b>Institutionals</b>	9	18 %
<b>Economics</b>	17	35 %
<b>Socials</b>	11	22 %
<b>Managers</b>	12	24 %

Source. Own elaboration based on field research 2015/16

Regarding the area of Levante Almeriense, it has suffered more variations in the municipalities included in the development programs. In the 2007-13 period, 13 municipalities were included in the LEADER area. The number of interviewed actors comes from all of the municipalities that make up the study area (Table 5). Interviews conducted in the municipality of Almeria (outside the study area) are also included. The spatial distribution of the interviewees, unlike in the other two areas, is more homogeneous among the municipalities, and there is not one that stands out above the rest.



**Table 5. Spatial distribution, sex and type of activity of stakeholders interviewed in Levante Almeriense**

<b>Municipality</b>	<b>Number of interviewees</b>	<b>Percentage of interviews</b>
Antas	1	2 %
Bédar	1	2 %
Carboneras	3	7 %
Cuevas del Almanzora	6	13 %
Gallargos (Los)	4	9 %
Garrucha	6	13 %
Huércal-Overa	3	7 %
Mojácar	1	2 %
Níjar	1	2 %
Pulpí	5	11 %
Taberno	1	2 %
Turre	1	2 %
Vera	7	16 %
<b>Levante Almeriense Area</b>	<b>40</b>	<b>89 %</b>
Almería	5	11 %
<b>Total</b>	<b>45</b>	<b>100 %</b>

<b>Men</b>	36	80 %
<b>Women</b>	9	20 %

<b>Institutionals</b>	9	20 %
<b>Economics</b>	21	47 %
<b>Socials</b>	8	20 %
<b>Managers</b>	6	13 %

Source. Own elaboration based on field research 2015/16

Finally, regarding the area of Plain Action, it has also suffered variations in parishes (territorial entities equivalent to municipalities), which have shaped the area in relation to development programs. The study area has been expanded or reduced according to different programming periods. The number of actors interviewed does not proceed in every case of the study area (Table 6). That is to say, unlike in the three Spanish areas, there is a very important part of the interviewed actors that come from outside the LEADER area (due to the proximity of an average city, which is where a large part of the population of the area live) in the English area. The spatial distribution of the interviewees, unlike in the Almeria area, is more heterogeneous among municipalities since most of the municipalities that make up the area do not include any respondents, and the municipalities that do have actors interviewed do not exceed, in most cases, the number of three (with the exception of Trowbridge).

**Tabla 6. Spatial distribution, sex and type of activity of stakeholders interviewed in Plain Action**

<b>Municipality</b>	<b>Number of interviewees</b>	<b>Percentage of interviews</b>
<i>Bratton</i>	1	4 %
<i>Bromhan</i>	1	4 %
<i>Devizes</i>	3	11 %
<i>Ludgershall</i>	1	4 %
<i>Netheravon</i>	1	4 %
<i>Tidworth</i>	3	11 %
<i>Warminster</i>	1	4 %
<b>Plain Action Area</b>	<b>11</b>	<b>42 %</b>
<i>Andover</i>	1	4 %
<i>Chippenham</i>	2	7 %
<i>Frome-Somerset</i>	1	4 %
<i>Hullavington</i>	1	4 %
<i>Salisbury</i>	3	11 %
<i>Trowbridge</i>	8	29 %
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100 %</b>

<b>Men</b>	12	44 %
<b>Women</b>	15	56 %

<b>Institutionals</b>	2	7 %
<b>Economics</b>	6	22 %
<b>Socials</b>	2	7 %
<b>Men</b>	17	63 %

Source. Own elaboration based on field research 2015/16

### 1.4.3. Methodological procedures

Once all the information was collected, it was processed through three different methodological procedures. First, in order to analyze the set of responses from the first part of the survey (assessment of the RDPs), the second part (involvement and advice), and the fourth part (knowledge of the board of directors) it was decided to use the methodological procedure of contingency tables and sample counts (Figure 1). All of this data has been analyzed with the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) software, which allowed for an integrated treatment of the data (Fidalgo, 2003). Thus, it was possible to statistically analyze the results of several questions included in the contingency tables.

Second, the methodological approach of social network analysis (SNA) was used to analyze the stakeholder relationship networks of each of the study areas, which allows us to assess the stock of available social capital in each of the areas of study. For the analysis of social networks, the information was analyzed from a square matrix (socio-centric approach) with binary information (zeros and ones, according to absence or presence of relationships between each pair of actors). Based on this information, a series of ARS indicators were calculated, and they were found to complement the information offered by the social network including data points such as municipality, intensity of the relationship, frequency, seniority, etc. Once the matrices and attributes were available, these were treated with the SNA UCINET software. The visualization was carried out with the Netdraw module, integrated into the same UCINET package (Rodríguez and Mérida, 2008). The selected indicators were divided into four groups. The first group included indicators of properties of the network where density had been calculated. The second featured indicators of network cohesion, where distance had been calculated. The third consisted of indicators of centrality in which the following aspects have been calculated: the degree In and Out, closeness In and Out, betweenness, flow betweenness, and the eigenvector. Finally, the fourth included those in which the indicator of reciprocity of the relations has been calculated.

Once presented, which SNA indicators have been selected to study the status of social networks in the study areas, it was important to know what values were expected in a social network for each of the indicators. For this reason, it was decided to elaborate on some intervals for each one of the indicators from the data extracted by Esparcia (2017) and that were applied within this study where both the sample and the study areas were similar and with the objective of knowing what would be considered low, medium, and high values. The maximum (expected) value that could be reached in each indicator was that each area existed as a perfect network, that is, a star network. This network is one in which all the actors are connected to each other and at the same distance. This is a hypothetical notion since, in reality, not all actors in a network know or recognize each other. Therefore, it is not usual to achieve these values in social networks studied in similar works. In addition, there are no investigations and/or analysis that explain what the "expected" values are in the social systems of rural areas. In order to know in which state the social networks of the study areas are, it was decided to create intervals for each of the indicators.

For the calculation of these intervals, the results obtained in the dissertation of Esparcia (2017) (427 interviews in 8 study areas) and the present study (160 interviews in 4 study areas) were used as a basis. Once the values of the 12 study areas for each indicator (10 indicators) were obtained, the four quartiles were extracted to establish the limits in each of the indicators. For the low results, the values below the first quartile were used. For the medium results, the values that were located between the first and the third quartiles were established, and for the high results, those results superior to the third quartile (Table 7) were used.

Within this second section, the calculation of the brokerage was used (also included within the methodological approach of the ARS) (Figure 1). Within the study of the brokerage, the intermediation capacity of the actors present in the social networks of the four study areas was studied and analyzed. The analysis of the actors' individual mediation capacity of the social

network was based on two criteria. The first was the type of main activity that the actor has. This is an aspect that can be complicated due to the fact that an actor can have a main activity and some secondary ones, so for this process, a simplification was necessary. In order to analyze the role that the different actors have in the social network, it was decided to reduce their activity to the main one only (for which the actor is considered relevant). Esparcia previously carried out this simplification in a similar analysis, and he explains that:

*However, though from the technical point of view, the analysis of brokerage does not offer any complication, the reduced role of some of such groupings would make the results lose significance, making an adequate interpretation of them very complex. For this reason, this analysis is also carried out only with the four large groups or socio-professional groups (2017: 697-698).*

This analysis is based on four groups: institutional, economic, social, and technical actors. Therefore, the first criterion to apply is the differentiation between these four large groups. In addition, it is known that social actors are not organized, and operate according to the similarities in their activity. Studies on social network analysis have highlighted, for decades, the fundamental role of the social position so that, as in the previous case (but moving it to this case), social actors tend to relate more to their peers or those who are similar than with those who they perceive to be different. The social status is a complex concept and it depends on many factors. The analysis of social networks allows us, however, to carry out an approximation to the status of the actors in the social network, which has been simplified here and identified with the level of prestige of the actor in the social network (which some authors identify with the degree of power that actor has in the social network).

Starting, therefore, from the position (prestige level) of each actor in the social network consisting of stakeholders (a concept that has been introduced and with which previous sections have been worked on), four large groups have been defined. First, the actors that comprise the elite, constituted by those actors that have clearly been recognized and valued positively by the rest of the stakeholders with whom they are networked, though not necessarily frequently (but to those who, in any case, they have direct access to). Second, actors that occupy middle positions are included, that is, they are acknowledged as relevant because they have valued relationships or access to those with high status, but in a comparatively lesser way than with those in the previous group. Third, this group of actors have limited or low prestige levels. Only a few of these actors maintain relationships within this group, or, even if they maintain relationships, they are irrelevant or even marginal in the social network. Finally, the fourth group of actors includes those that, in spite of having been previously defined as relevant (pre-selection from the key informants, in this case, the rural development group), they are considered not relevant by rest of the interviewed actors or have few, if any, relationships with stakeholders. This group often includes actors who occupy marginal positions in the social network, and even some may appear completely isolated.

**Table 7. Classification intervals of the selected SNA indicators**

Typology	Indicators		Definition	Measuring	Values		
					Low	Medium	High
<b>Network property</b>	<i>Density</i>		Indicates the number of existing relationships over the possible ones, that is, it is related to the nearness	Percentage	< 7 %	7 % - 18 %	> 18 %
<b>Cohesion</b>	<i>Distance</i>		It refers to the number of axes needed to reach a certain actor in the network	Number of average axis in the network	< 2	2 - 3	> 3
<b>Centrality</b>	<i>Degree</i>	<i>Degree IN</i>	Indicates the number of direct links that an actor receives from another one. It's linked with prestige.	Percentage	< 28 %	28 % - 61 %	> 61 %
		<i>Degree OUT</i>	Indicates the number of direct links an actor sends to another actor/node (information exchange)	Percentage	< 12 %	12 % - 24 %	> 24 %
	<i>Closeness</i>	<i>Closeness IN</i>	It is the ability of a node to reach all the actors in the network. A high proximity indicates a high proximity to central or powerful actors in the network. The input and output relationships are differentiated.	Number of axis in the network	< 14	14 - 37	> 37
		<i>Closeness OUT</i>		Number of axis in the network	< 7 %	7 - 19	> 19
	<i>Betweenness</i>		Indicates the frequency which a node appears with in the shortest or geodesic section that connects two others (it shows the intermediaries or bridge people)	Percentage	< 12 %	12 % - 20 %	> 20 %
	<i>Flow betweenness</i>		It shows the position of intermediation that each actor occupies in all the types of acts or communications that he/she maintains with other actors, but presupposes that all the paths are used, not only the geodesics	Percentage	< 7 %	7 % - 13 %	> 13 %
	<i>Eigenvector</i>		The most central actors are identified and, therefore, more popular within the general structure of the network (Notoriety indicator)	Percentage	< 31 %	31 % - 47 %	> 47 %
	<i>Reciprocity</i>		It refers to the number of relationships that are symmetric between two actors	Percentage	< 20 %	20 % - 26 %	> 26 %
<b>Brokerage</b>			Indicates the capacity to bridge and build bridges that have different groups or subgroups. The results do not indicate a great strategic capacity and power.	-	-	-	-
<b>E-I Index</b>			It is based on the analysis of the external (E) and internal (I) relations of substructures, that is, the flows of relationships change, which may tend towards openness or homophily	Values	-1 - 0	0	0 - 1

Source. Own elaboration from Esparcia (2017) and field research (2015/16)

The intermediation study carried out from the main activity was complemented with another one based on the position or level of prestige of the actors in the social network. For this purpose, four major levels of prestige were defined, which were already utilized in other research (Esparcia, 2017): zero / very low, medium low, medium high, and high-very high levels. The calculation was based on the result of the degree of entry (prestige) obtained for each of the actors that make up the social networks of each of the areas from the SNA. The division that was made to obtain each of the four major prestige intervals was based on the mean and the standard deviation. First, the arithmetic mean was used to divide the sample in two. Second, we proceeded to calculate the standard deviation for the whole sample. Third, from the division of two of the samples, the addition or subtraction of a standard deviation was made. This allowed us to subdivide the two initial groups and, therefore, creating four prestige groups according to their results.

In this way, what was taken into consideration in this analysis was the consideration and/or relationship that the actor or actors have with the other stakeholders present in the social network. What this study shows is to what extent the actors are recognized by the rest of the members of the networks since the central actors are not the same as those actors whose positions (related to prestige) are furthest from the center (marginal).

This difference between center and periphery in terms of network position is very relevant (as explained above) since it is related to a large extent to territorial development processes as explained by Esparcia:

*Relationships tend to be more fluid and consistent among the actors that make up the elites, but they decrease both within and between each of the subgroups as their prestige levels fall. Therefore, if the levels of cohesion and fluidity in relationships are high among the elites, it seems logical to think that, in the group of actors with marginal positions with very low (or null) levels of prestige, the relationships between them are equally few. This would be due to their marginal positions in the social network, but the reduced relations they do maintain tend to be with actors of greater prestige who are better positioned in the social networks (2017: 705).*

Therefore, from Esparcia's explanation, it can be deduced that the relationships among actors (according to the large groups) have strategic roles since those with low or very low levels of prestige are the actors who have fewer relationships with other actors and, consequently, who have worse connections within the network overall. This scenario is essential in the development strategies since the promotion of cooperation among actors as well as the inclusion and the creation of bridges, especially among those who occupy worse positions in the social network (because of their low prestige levels), are fundamental for the triumph of development processes. Otherwise, if these are not achieved, greater isolation of the actors who already lack prestige could occur, and this could lead to an increase in the social fracture between the best and worst positioned actors in the social network (Esparcia, 2017).

In this second section, with the objective of quantifying the stock of social capital present in the social networks of the rural areas of study, the E-I index was integrated (within the

methodological approach of SNA) for the calculation of the social capital *bonding* and *bridging*. Likewise, a calculation of social relations has been conducted to know the stock of social capital (*linking*) (Figure 1).

This index is based on the analysis of external (E) and internal (I) relations of previously defined substructures. The result obtained varies between -1 and 1. The negative result is obtained when most (or all) of the relations of the substructures are internal; that is, they would approximate the maximum expression of homophily. While, when the result is positive, it means that most of the present relationships are external. This index does not differentiate between the direction of the relations, that is, if they are unidirectional or bidirectional, but rather on the presence between each pair of nodes. Nevertheless, it does not pose a problem, since the bidirectionality of the relationships was analyzed in-depth in the previous section, both from the point of view of the whole network and individually within the actors and groups of actors forming the network.

In addition, before beginning the study, it was necessary to know what type of substructures were delimited and analyzed and to identify the indicators selected through the E-I indexes. The type of substructures that have been analyzed through this index took place through some of the actors' attributes: age, gender, studies, typology of the actors, grade In (entry and exit), and strong ties (entry). From the results extracted from the E-I index, it was decided to work with a total of 4 indicators:

- Observed E-I index This was measured through a mathematical formula in which the difference between external and internal relations with respect to the total of possible connections was calculated.
- Expected E-I index: The concept of chance entered this index if and when the distribution of relationships of each actor in each of the substructures was produced by chance without specific preferences for each of the substructures defined and studied.

The study and comparison of these indexes for each of the substructures was very interesting since we analyzed to what extent the observed value adjusted (or moved away) from a random distribution.

- Proportion of external relations: This indicator reflected another result of the E-I index and gave us a clear and simple idea of the degree of global openness of each of the substructures in each social network of each area. The data was extracted from the mean of external relations calculated for the E-I index.
- E-I index for each of the selected substructures: These results, which again oscillated between -1 and 1, showed to what extent there was a predominating tendency towards homophily or openness in each one of the delimitations. The same results could have been obtained for each one of the actors of the social network, but in this case, it was decided to work in groups since an important set of SNA indicators was analyzed in-depth and individualized.

Apart from these indicators extracted in the E-I index, it was decided to complement these results with two statistical calculations that are based on the P-value ( $P < 0.05$ ) and the Kolmogorov-Smirnov test.

- P-value is a measure of statistical significance or authenticity (the smallest possible level that can be chosen) and is defined as the probability of obtaining a result as noticeable as that obtained in that substructure, accepting at the beginning the starting hypothesis or null. The results of this index are directly related to the size and number of groups or subgroups, in our case of relationships or actors within each of them; therefore, in the analysis of our case studies, most of the time the null hypothesis cannot be rejected. It indicates that there are no significant statistical differences between the observed and expected values so that the differences (in these cases) can be blamed on chance. Although a statistically significant result could be achieved in some analysis of substructures, it would be necessary to reduce the number of substructures to study.

The results of this index have been shaped in a simple way for each of the substructures and study areas. If the result of p-value is greater than significance, it indicates that the probability of making mistakes in case of rejecting the null hypothesis would be greater than the risk of making mistakes that we wanted to assume, so the starting or null hypothesis would be accepted and  $H_0$  has been set (The probability of obtaining results as extreme or more extreme are possible, so the null hypothesis is accepted).

If, on the contrary, it was rejected and the alternative hypothesis was accepted,  $H_1$  has been set. This indicates that the result of p-value is less than the significance, which indicates that the probability of making mistakes in case of rejecting the null hypothesis would be higher than the risk of making mistakes that we would like to assume, so  $H_0$  was rejected and  $H_1$  was accepted (Results as extreme as the observed result are unlikely if the null hypothesis is true, and the results are statistically significant). That the values obtained in the hypothesis test are negative, only indicates that the expected values do not differ significantly from the observed values (although they do offer a series of trends and ideas that will be discussed below), but this does not lead to rejecting or invalidating the theoretical and conceptual relevance that the observed E-I index has.

- Kolmogorov-Smirnov Test is a non-parametric test with which the goodness of fit is determined. In other words, this test measures the degree of agreement between the distribution of the dataset (the sample) and a specific theoretical distribution. The objective of this test is to determine if the data studied comes from a population that has a determined theoretical distribution (It is a matter of answering a question, do the observations of the sample come from some hypothetical distribution?). This test has a set of advantages for which it has been selected. For example, it is more powerful than chi-squared; it does not require the grouping of data, and the statistics derived from the test are independent of the expected frequency distribution, meaning that the results only depend on the size of the sample. If the observed frequency distribution is consistent with the theoretical distribution, it has been indicated as  $H_0$  (the data follow a normal distribution). If, on the other hand, it is not consistent with respect to the theoretical distribution,  $H_1$  has been set (the distribution of the data is not normal).



For the study of the social capital known as *linking* in each one of the study areas, a prior in-depth study of both of the stakeholders and of their relationships was conducted. First, it was analyzed (for each of the stakeholders, both alters and egos) whether it could be a *linking* actor, that is, if it had a post or a position of responsibility in an administration or institution. This part is called attributive *linking* since it has been extracted solely and exclusively from the post or position of the relevant actor. Second, from the previous classification, it was decided to analyze the relationships of all the actors (of the entire social network) in order to identify if there were relationships with actors that, in the previous section, had been classified as *linking*. This is what was called relational *linking*. Third, from the two classifications (attributive *linking* and relational *linking*), it was decided to classify the actors as people with social capital *linking*. To fulfill this last cataloguing, it was decided to establish a parameter to be considered a *linking* actor:

- If an actor was only cataloged as having a relevant position (attributive *linking*) but had no relationship with any other actor with a position (*linking*), the person was not considered a *linking* actor since the simple fact of having a relevant position in an institution or administration does not imply a person's relevance from the social and relational point of view (hierarchical links with other actors cannot be demonstrated).
- If an actor had not been catalogued from the attributive point of view (for not having a position), but did have relationships with actors who had an attributive *linking*, this actor came to be considered an actor with social capital *linking*. This is due to the fact that the person does have links/hierarchical relationships with actors that have a position in the administrations or within higher institutions.
- If an actor had been selected for both attributive *linking* and relational *linking*, these actors were considered by their social capital *linking*.
- 

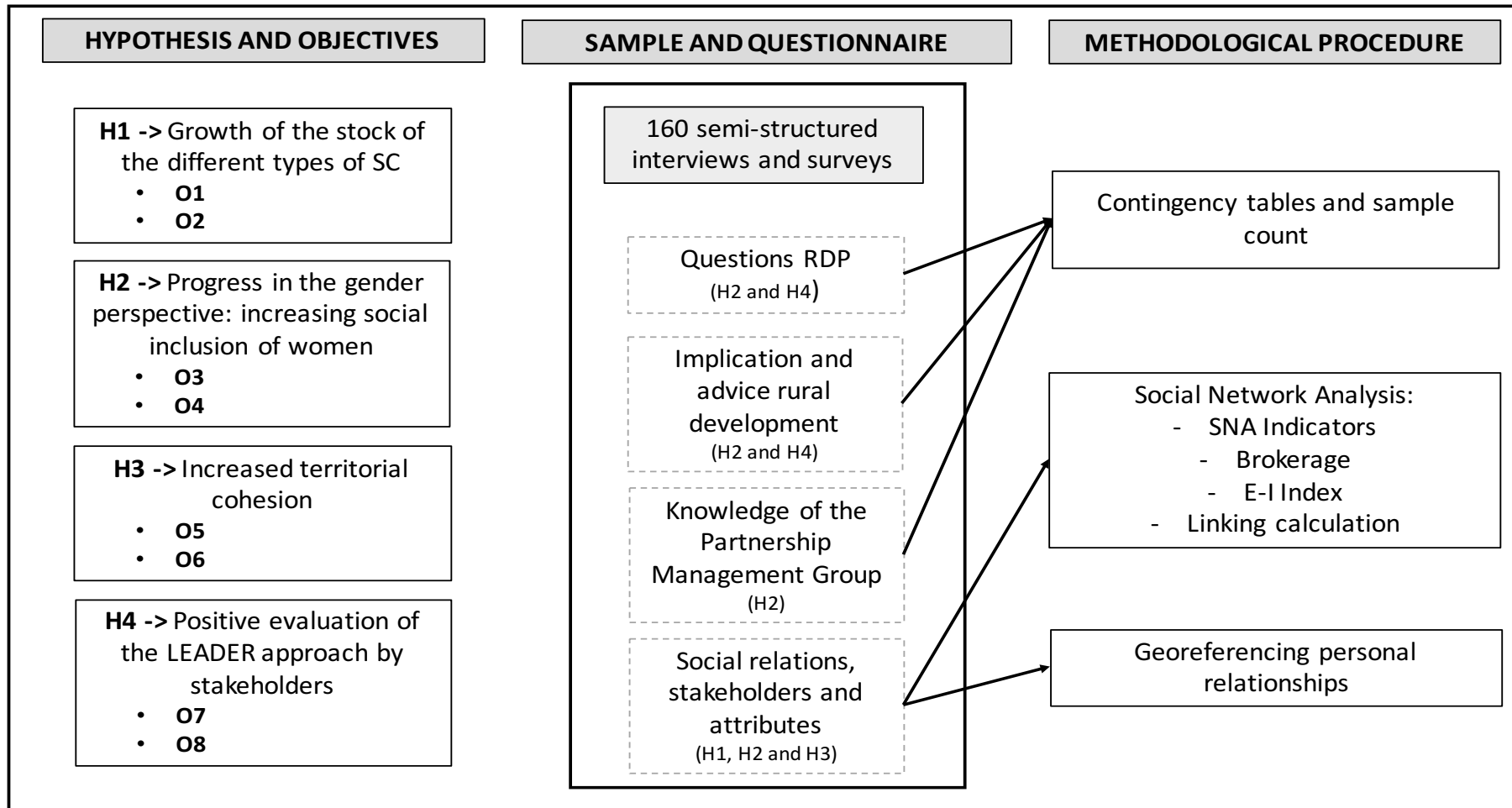
This classification was established especially for the stakeholders within the social network, that is, the egos since we had the complete information of both their positions and their social relations with other actors. In the case of the *alters*, this information is much more limited since the social relationships of these actors are not available (They are actors that have not been interviewed.). For the reason shown in the tables and shown in this section when the relational *linking* of these actors was analyzed, the symbol (?) will appear given the lack of awareness of these relationships. Despite this lack of information, it was decided that we should to consider these participants as *linking* actors, since they have positions within the institutions or administrations. Despite not knowing their relationships, we did have the relationships that the egos have with these *alters*. That is why these people are finally the social capital *linking*.

The third methodological procedure was the spatial representation of personal relationships based on the geo-referencing of personal relationships in space and time using the ArcGIS 10.2. software (Figure 1). From the original matrix, quotes made by the interviewees to other actors according to their opinions and relationships with the most stakeholders already used in the ARS, were differentiated. The first was the set of unidirectional external relations (relationships that originate from each of the interviewees outside their municipalities) and external bidirectional. The second was the set of unidirectional internal relations (within each municipality) and bidirectional internal relations. With this differentiation, the intention was that there would not be a saturation of information in the cartographic representation. In addition, in this way, the analyses of the relationships were simpler, more complete, and more detailed, which means that the processes can be explained more clearly.

Once the relations between external and internal and between bidirectional and non-bidirectional relations were differentiated, each actor (from each municipality) was assigned a coordinate (X and Y) in order to spatially represent each actor since it will be the origin and destination of the set of relationships (The spatial representation of the actors is not true to reality since most of them are concentrated in the historic centers of the main municipalities and, therefore, it was decided to make a random distribution within the municipalities, aiming to obtain clearer maps.). The cartographic representation of the actors and of the set of external and internal relations was made through the ArcGIS 10.1 software from the *XY to Line* tool. This allowed transforming two coordinates, one of origin and another one of destination, and converting it into a line connecting both points, differentiating through representation of the origin and the destination of the relationship. In addition, the population density of each of the municipalities that make up the LEADER study area was represented as a basis for the cartography in order to check whether there were more or less noticeable conditions for the distribution of the population in the territory.

To complete the research of the four study areas, an attempt was made to compile socio-economic (quantitative) statistical data, which were drawn mainly from the National Institute of Statistics (NIS) and the Institute of Statistics and Cartography of Andalusia (ISCA) for the Spanish areas and the *Office for National Statistics* (ONS) for the English area.

Figure 1. Doctoral thesis structure



Source. Own elaboration

## 1.5. Structure of the investigation

The division of the contents that was made for this research is structured through six major chapters: introduction, conceptual framework, socio-economic diagnosis, analysis of results and, finally, conclusions along with new lines for future research.

going to be investigated as well as a set of national and international investigations that are the clear and direct antecedents of the research that is going to be carried out. Subsequently, the research questions along with the general and specific objectives of reaching these hypotheses are posed. After this section, the methodological strategy used in the research, from the selection of the sample and study areas to the methodological approaches, questionnaire design, etc. is explained in detail. Finally, the structure that will be followed throughout the doctoral thesis is presented.

In the second and third chapter, which refers to the entire conceptual framework that supposes the conceptual sustenance of the thesis, is divided into two main theoretical sections. The two sections are interrelated and structured from the general to the specific. The chapter begins with the conceptualization and delimitation of the rural area and later enters into the evolution and characterization of Spanish rural areas. Subsequently, as a result of the characterization and the problems that derive from these areas, the concept of rural development is introduced both from a conceptual perspective and subsequently its application in European, Spanish, and British contexts with rural development policies and programs. This section also introduces a vision of the gender perspective linked to rural areas, rural development, and the LEADER program. The second part of the theoretical basis deals with the interrelation of the concepts of social capital, social networks, and rural development from a theoretical/conceptual perspective as an approach to the methodological approach of the SNA.

In the fourth chapter, a detailed study of the rural areas of study of both Andalusia and England from the point of view of the application of the rural development programs, LEADER and PRODER, is presented. In addition, a social and economic diagnosis of all the study areas is carried out with a broad temporal and spatial perspective, aiming to have a complete vision during these years of application of the programs and finding an explanation of the similarities and differences between areas.

The fifth chapter shows the results obtained after the application of the techniques and methodological approaches. This section is subdivided into four parts. Each one of them responds to each of the hypotheses of departure that had been raised previously. Each of the sections has different approaches and results in order to adapt to the needs.

Finally, the sixth chapter presents the conclusions of the study as well as some of the limitations that have been found while carrying out the research, and finally, the research paths that are opened for the future and that emerged from this study are addressed.

## **CAPÍTULO II**

# **EL MUNDO RURAL: DE LA CRISIS A LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO**

### **2.1. ¿Qué se considera rural?**

### **2.2. La evolución de las zonas rurales españolas**

- 2.2.1. Las zonas rurales: el éxodo rural. Del centro a las zonas costeras peninsulares
- 2.2.2. Caracterización de las zonas rurales: los procesos pasados como explicación de las dinámicas presentes
- 2.2.3. ¿Y ahora qué? La situación actual de las zonas rurales

### **2.3. El desarrollo rural: conceptos, políticas y estrategias**

- 2.3.1. El origen del desarrollo rural
- 2.3.2. Los programas de desarrollo rural
- 2.3.3. El programa europeo de desarrollo rural LEADER
- 2.3.4. El programa español de desarrollo rural PRODER
- 2.3.5. Diferenciación entre los programas LEADER y PRODER
- 2.3.6. La aplicación de los programas LEADER y PRODER en las zonas rurales de España y Andalucía.
- 2.3.7. La aplicación del programa LEADER en las zonas rurales de Reino Unido e Inglaterra.

### **2.4. La perspectiva de género en el desarrollo rural**

- 2.4.1. Antecedentes y conceptualización
- 2.4.2. La perspectiva de género en la legislación europea y española
- 2.4.3. Género, áreas rurales y LEADER: un largo camino por recorrer



En este capítulo se presentan los fundamentos teóricos y conceptuales base del sustento de la investigación. Consta de cuatro grandes apartados. En el primero, en el que se aborda el concepto de *Rural*, se analizan las múltiples aportaciones sobre la relación entre espacio rural y urbano, así como las características o dimensiones propias del concepto de rural. Cabe matizar la dificultad de encontrar un concepto homogéneo y válido para todas las zonas, presentando, por ello, las diferentes ruralidades. En el segundo apartado se lleva a cabo una caracterización de las zonas rurales según la clasificación del Foro IESA (2009) entre: zonas con buen nivel de desarrollo, áreas rurales con déficits y áreas intermedias. No obstante, se estudia en detalle las áreas rurales más desfavorecidas atendiendo a tres aspectos importantes, como son el éxodo rural, los procesos de despoblamiento y el envejecimiento resultante. En el tercer apartado de este capítulo se aborda un análisis conceptual de “*Desarrollo Rural*”. Para ello, se realiza una revisión desde sus orígenes (con las aportaciones de los científicos sociales a nivel europeo y español), hasta la incorporación en la Unión Europea (UE) de las políticas para el desarrollo de zonas rurales (LEADER y PRODER). Se presta especial atención a la aplicación de estos programas en las zonas rurales españolas y, en particular, en Andalucía.

## 2.1. ¿Qué se considera rural?

Antes de comenzar con el capítulo cabe diferenciar dos aspectos muy importantes, “definir” y “delimitar”. Por un lado, para la Real Academia de la Lengua Española (RAE) *definir es fijar con claridad, exactitud y precisión el significado de una palabra o la naturaleza de una persona o cosa – decidir, determinar, resolver algo dudoso* (RAE, 2016). Por otro lado, para la RAE *delimitar es determinar o fijar con precisión los límites de algo* (RAE, 2016).

Decidirse por una única definición de rural que aglutine y caracterice todas las zonas rurales, ya no mundiales sino europeas o españolas, es una tarea muy compleja (Esparcia et al., 2016). Las zonas rurales son áreas complejas, con problemáticas comunes, pero también con múltiples aspectos diferenciales que hacen imposible una definición única y homogénea (Camarero, 1993; Ceña, 1992; Calatrava y Melero, 1999; Esparcia y Noguera, 2001; Atchoarena y Gasperini, 2003; Pereira et al., 2004; Dinis, 2006; Rye, 2006; Goerlich y Cantarino, 2015; Reig et al., 2016). Numerosos autores desde principios del siglo XX hasta la actualidad han recogido la dificultad de definir lo rural desde diferentes perspectivas (Cloke y Park, 1985; Hoggart y Buller, 1987; Comisión Europea, 1988a, 1988b y 1988c; Hoggart, 1990; Camarero, 1991; Ceña, 1992; Camarero, 1993; Halfacree, 1993; García Sanz, 1994; García Fernández, 1996; Pierce, 1996; Comisión Europea, 1997; Rubio, 1997; Ilbery, 1998; Noguera, 1999; Esparcia y Noguera, 2001; De Pablo y Carretero, 2001; Paniagua y Hoggart, 2002; Atchoarena y Gasperini, 2003; Rico y Gómez, 2003; Pereira et al., 2004; Dinis, 2006; Frutos, 2006; García Lastra, 2006; Rye, 2006; Slee, 2006; García García, 2007; Halfacree, 2008 y 2009; Camarero et al., 2009; Cloke et al., 2009; Woods, 2009a; Woods, 2009b; Esparcia, 2012a; Gálvez y Matus, 2012; Sancho y Reinoso, 2012; Collantes et al., 2013; Goerlich y Cantarino, 2015; Reig et al., 2016; Goerlich et al., 2016; Valero, 2016; Molinero, 2017; Esparcia et al., 2016). Incluso algunos autores han llegado a considerar el

término rural como un concepto caótico (Urry, 1984; Hoggart, 1990; Ceña, 1992; Halfacree, 1993; Pierce, 1996; Ilbery, 1998; Urry, 2002; Halfacree, 2008 y 2009).

Esto implica, en consecuencia, un debate que puede incluso considerarse improductivo o “estéril”, como recogen Cloke y Park (1985:6) *...so any debate or such definition will, ipso facto, be rather sterile*, y Frutos (2006:7) puede parecer un juego académico, que resulta estéril, especialmente si nos referimos al medio rural de los países desarrollados. No obstante, existen algunas ideas que se han utilizado para definir las zonas rurales a lo largo de las décadas (Figura 2), y que se presentan a continuación.

La primera de ellas es lo que Sancho y Reinoso (2012) denominan “teoría clásica”, también conocida como “tradicional/culturalista” (Camarero et al., 2009), o como “Dicotómica” (Cloke y Park, 1985; García Bartolomé, 1991) (Figura 2). Esta teoría tradicionalista define lo rural como contraposición a lo urbano, es decir, se presenta con un enfoque dicotómico y/o dual, poco eficaz a la hora de definir ambas zonas, ya que se decanta más por la confrontación o contraste de lo rural con relación a lo urbano que por la propia naturaleza del primero (Cloke y Park, 1985; Hoggart y Buller, 1987; Halfacree, 1993; Camarero, 1993; Ortega, 2004; Halfacree, 2008 y 2009; Romero, 2009; Woods, 2009a; Woods, 2009b; Frutos, 2006; Goerlich et al., 2016; Esparcia et al., 2016; CES, 2018). Esto es posible, porque rural se define como sinónimo de agrario<sup>1</sup>, atraso, pobreza, aislamiento, etc., mientras que lo urbano parece equivalente de modernidad, dinamismo cultural, servicios y un nivel de vida más alto (Hoggart y Buller, 1987; Etxezarreta, 1988; ONU, 1998; Sancho y Reinoso, 2012; García Arias et al., 2015; Moyano, 2017). No obstante, esta visión ha sido finalmente superada (Etxezarreta, 1988; Esparcia y Noguera, 2001; Romero, 2009, Esparcia, 2012a; García Arias, et al., 2015; Moyano, 2017), incluso rechazada por la sociología rural desde hace tiempo (Camarero et al., 2009; Romero, 2009). Prueba de ello es la asociación actual de las zonas rurales con el despoblamiento y el abandono, aunque esta caracterización ya no puede ser extendida de forma unánime al conjunto de las áreas rurales españolas y europeas (Moyano, 2017).

Frente a este enfoque dual o dicotómico surge la segunda de las teorías, denominada del “*continuum rural-urbano*”, pasando de una conceptualización polar a otra gradual (Camarero, 1993) (Figura 2). Los primeros autores que presentan esta teoría son Sorokin y Zommerman (1929), en la primera mitad del siglo XX. Para ellos el límite entre urbano y rural no es un límite claro y perfecto, sino que es gradual. La variable clave utilizada por ambos autores para generar el *continuum* es la proporción de agricultores. No obstante, utilizan otra serie de variables con el fin de diferenciar ambos espacios como, por ejemplo, la ocupación agraria, tamaño poblacional, densidad, heterogeneidad, etc. Posteriormente, numerosos autores han

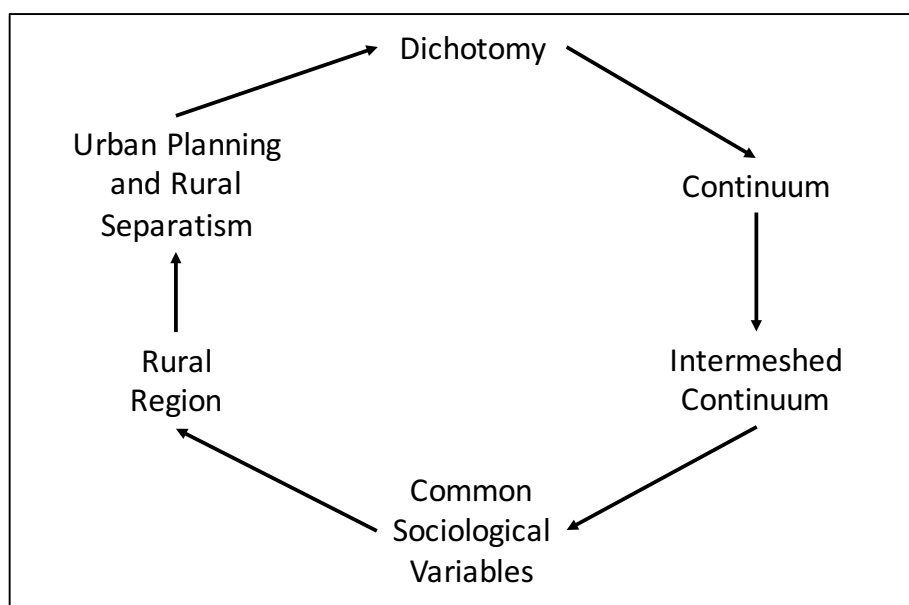
---

<sup>1</sup> Numerosos autores recogen cómo tradicionalmente lo rural se ha asociado a las actividades primarias, especialmente la agricultura (Etxezarreta, 1988; Camarero, 1993; Ramos y Romero, 1995b; Esparcia y Noguera, 2001; Pereira et al., 2004; Frutos 2006). Aunque, a partir de la década de los 80, esta concepción productivista de lo rural se ha ido desligando, ya que la agricultura deja de ser la única actividad “exclusiva” del medio rural en los países desarrollado (Etxezarreta, 1988; Ceña, 1992; García Fernández, 1996; Esparcia y Noguera, 2001; Frutos, 2006; Pereira et al., 2004; García Arias, et al., 2015). Incluso algún autor como García-Sanz (1997) habla de la ruptura entre lo agrario y lo rural.



introducido cambios en el concepto original de *continuum* de Sorokin y Zommerman (1929). El primero de ellos Wirth (1938), introduce como variable independiente o clave el tamaño o densidad de la población, en vez de la proporción de agricultores. El segundo Redfield (1947) define el *continuum folk-urbano*, tratando de diferenciar ambas sociedades, la rural y la urbana. Sin embargo, este concepto del *continuum rural-urbano* se ha visto envuelto en gran número de críticas y/o escepticismo por autores como Gross, Namboodiri, Stewart, Dewey, Pahl, entre otros (en Camarero, 1993). Estos critican la utilización del tamaño del asentamiento como elemento clave de diferenciación, la dualidad simplista que se hace de ambos espacios o la eliminación de sus diferencias, es decir, la homogenización del espacio urbano-rural (Camarero, 1993).

**Figura 2. Evolución de las teorías con relación a las zonas urbanas y rurales**



Fuente: Cloke y Park, 1985: 22.

Paralelamente, numerosos autores han defendido que la frontera entre el mundo rural y el mundo urbano es difusa, con límites desdibujados, sin límite preciso, sin frontera clara y objetiva, sin saltos ni contrastes, etc. (Sorokin y Zommerman, 1929; Wirth, 1938; Cloke y Park, 1985; García Bartolomé, 1991; Ceña, 1992; García Fernández, 1996; Esparcia y Noguera, 2001; Roca, 2003; Pereira et al., 2004; Woods, 2009a y 2009b; Frutos, 2006; Camarero et al., 2009; Sancho y Reinoso, 2012). Esto se debe a que el factor que tradicionalmente caracteriza a las zonas rurales, la agricultura, ha dejado de ser el sector central en la mayor parte de áreas rurales europeas (Goerlich et al., 2016), tanto como nicho de empleo como de producción.

Tras estas dos grandes teorías para definir lo rural algunos autores, con los años, han ido destacando características, conceptos y/o aproximaciones con el objetivo de simplificar la definición de las zonas rurales (algunas de ellas son compartidas por varios autores). Dependiendo de la disciplina de análisis, las definiciones se centran en unas variables u otras.

Los economistas, por ejemplo, se basan en variables como la renta, la producción, el empleo, etc.; los ecologistas y medioambientalistas enfatizan las características basadas en el paisaje o el medio natural; y los demógrafos y sociólogos se basan en los criterios demográficos como la densidad de población (Reig et al., 2016). Para Bealer et. al. (1965), más tarde recogido por Hoggart y Buller (1987) y Ceña (1992), hay tres sustantivos interrelacionados que sirven para definir rural: aspectos socioculturales, ocupación/empleo y ecología. Una caracterización muy similar a esta se encuentra en Márquez (2002) y, posteriormente, recogido por Nieto (2007), que asigna tres grandes funciones al mundo rural función económica, función ecológica y función sociocultural. Para Halfacree (1993, 2008 y 2009), y recogido en Ilbery (1998), hay cuatro aproximaciones claras para definir rural: desde el punto de vista descriptivo, desde el punto de vista sociocultural, desde la localización y desde la representación social. Woods (2009a) recoge que para definir rural debemos introducir tres perspectivas: la sociocultural, la localización y la representación social. Por último, para Cloke et al., (2009) hay tres encuadres teóricos que sirven para definir rural/ruralidad que son: la funcionalidad, lo político-económico y la construcción social. En definitiva, entre todos estos autores y aspectos a tener en cuenta a la hora de definir rural hay dos que se repiten y, por tanto, son esenciales a la hora de definir las zonas rurales: los aspectos socioculturales y la sociedad y las relaciones sociales.

En el año 2005 Woods, basándose en la publicación de Halfacree (1993), indicó con relación a la definición de los espacios rurales que *un área no se vuelve <<rural>> debido a su economía o densidad de población u otras características estructurales, sino porque las personas que viven allí o la usan, piensan que es <<rural>>* (2005:11). En definitiva, Woods destaca la importancia de la percepción de los habitantes locales para entender el funcionamiento de los espacios rurales, lo cual estaría relacionado con el concepto de identidad territorial.

Pese a la dificultad, plasmada en las páginas anteriores, para conseguir una definición clara, aceptada y homogénea de rural, la Comisión Europea (CE) (1988a) definen que:

*...el mundo rural abarcaría aquellas zonas y regiones donde se llevan a cabo actividades diversas e incluiría los espacios naturales y cultivados, los pueblos, villas, ciudades pequeñas y centro regionales, así como las zonas rurales <<industrializadas>> ... pero la noción de mundo rural no implica únicamente la simple delimitación geográfica. Evoca todo un tejido económico y social, un conjunto de actividades de lo más diverso: agricultura, artesanía, pequeñas y medianas industrias, comercio y servicios. Sirve de amortiguador y de espacio regenerado, por lo que resulta indispensable para el equilibrio ecológico al tiempo que se ha convertido en un lugar privilegiado de reposo y de ocio... (1988a:15).*

En el intento de avanzar hacia una definición más completa, Kayser, en 1990, presta especial atención al capital social y de redes sociales (la sociedad rural y sus relaciones) *...en tercer lugar, por un modo de vida de sus habitantes marcado por su pertenencia a colectividades de tamaño limitado, en las que existe un estrecho conocimiento personal y fuertes lazos sociales... (1990:57).*

Por tanto, queda claro que el mundo rural es homogéneo y heterogéneo a la vez, dependiendo de con qué se compare. Por un lado, es uniforme si se vincula con los espacios urbanos, a causa de los procesos de globalización y homogenización de los comportamientos entre ambos

espacios (Newby, 1980; Veldman, 1984; Camarero, 1993; Esparcia y Noguera, 2001; Romero, 2009). Por otro lado, si se comparan las áreas rurales españolas y/o europeas entre sí, estas son heterogéneas (diversas), debido a las transformaciones demográficas, económicas, técnicas, etc., derivadas desde las revoluciones agraria e industrial (Molinero, 2017; Moyano, 2017; Sánchez-Zamora, 2017). Por consiguiente, es muy complicado realizar y/o encontrar una definición del medio rural que sea aplicable a distintos ámbitos y que sirva para distintos territorios o países<sup>2</sup> (Esparcia y Noguera, 2001; López, 2001; Camarero et al., 2009; Galdeano-Gómez et al., 2011; Sánchez-Zamora et al., 2014; Vercher et al., 2015; Reig et al., 2016; CES, 2018). Para el CES:

*El mundo rural se ha vuelto más diverso y complejo, de modo que se debe hablar de distintos espacios rurales, que constituyen una realidad ... En cada caso nos encontramos particularidades que impiden una consideración uniforme de esta realidad (2018:19).*

La inexistencia de una definición concreta y homogénea de las áreas rurales ha provocado que los organismos internacionales y los gobiernos de los estados miembros hayan intentado desarrollar sus propias definiciones de áreas rurales con el fin de aplicar sus propias políticas (ONU, 1998; Calatrava y Melero, 1999). Por tanto, es más sencillo encontrar una serie de características o aproximaciones que clasifiquen y definan lo rural como son: la baja densidad de población, la debilidad de la red de infraestructuras, los fuertes lazos sociales, las relaciones personales y la cultura, etc. (Bealer et. al., 1965; Hoggart y Buller, 1987; Comisión Europea, 1988a, 1988b y 1988c; Kayser, 1990; Halfacree, 1993; Ilbery, 1998; Halfacree, 2008 y 2009; Cloke et al., 2009; Woods, 2009a y 2009b; Reig et al., 2016).

Si complicado es, pues, definir conceptualmente el área rural, delimitarla tampoco es tarea fácil. No existe un criterio único que sea aplicable a todas las zonas rurales mundiales y que sirva para delimitar territorialmente este espacio (Pereira et al., 2004; Sancho y Reinoso, 2012). Antes de comenzar el análisis de las distintas delimitaciones existentes, cabe enfatizar en la importancia que conlleva la identificación de las áreas rurales. Existen numerosos motivos por los que es importante delimitar estas áreas como, por ejemplo, para la dotación de servicios o infraestructuras. Es gracias a las políticas de desarrollo rural y los programas de desarrollo rural cuando se ha comenzado a prestar más atención a estas delimitaciones, ya que estas políticas y programas debían llevarse a cabo sobre espacios concretos y claramente delimitados (Capel, 1975; Goerlich y Cantarino, 2015; Reig et al., 2016).

Centrando la atención en las investigaciones científicas, estas han tratado de delimitar las zonas rurales a través de dos aproximaciones metodológicas: una con criterios cualitativos (estatus jurídico, función administrativa, servicios, etc.) y otra con criterios cuantitativos, es decir, utilizando el número de habitantes, la densidad, usos del suelo, índices estadísticos de

---

<sup>2</sup> La Organización de las Naciones Unidas (ONU) en el informe de 1998 "Principios y recomendaciones para los censos de población y habitación" dice: *la distinción entre la población urbana y la población rural no puede condensarse todavía en una sola definición aplicable a todos los países, y ni siquiera a la mayoría de los países de una región. Cuando no existan recomendaciones regionales sobre esa cuestión, los países deberán establecer sus propias definiciones, de conformidad con sus necesidades peculiares.*

envejecimiento, etc. (Sancho y Reinoso, 2012). Dentro de esta última vertiente se centra este trabajo, ya que tampoco existe un criterio homogéneo a la hora de delimitar las áreas rurales a escala mundial, europea y/o española (Woods, 2009a y 2009b; MMAMRM, 2009; Eurostat, 2010; Collantes et al., 2013).

El criterio más utilizado, por los distintos organismos, para la delimitación de las zonas rurales es la demografía, especialmente, el tamaño de la población y/o la densidad de población (Comisión Europea, 1997; Esparcia y Noguera, 2001; Sancho y Reinoso, 2003; Pereira et al., 2004; MMAMRM, 2009; Eurostat, 2010; Esparcia, 2012a; Eurostat, 2012; Reig et al., 2016; Esparcia et al., 2016). No obstante, a pesar de su extendida utilización, cabe destacar que su adecuación queda limitada por varios motivos. Para Reig et al.:

*El cálculo de densidades de población descansa en exceso sobre el tamaño físico de las unidades locales donde se distribuye la población...puede generar resultados extraños en ambos extremos de la distribución (2016:39).*

Para Esparcia y Noguera: *...su adecuación es limitada debido a los diferentes modos en los que se desarrollan y consolidan los sistemas y jerarquías urbanas, así como los sistemas de poblamiento resultante...* (2001:343). Para Sancho y Reinoso: *resulta complejo establecer el umbral a partir del cual se fija la delimitación. Existe una gran disparidad de criterios ... es imposible establecer un límite de carácter universal (2012:603).* Por último, para Jonard et al.:

*Using a single criterion (population density) is not flexible enough; the population density criterion does not allow qualifying areas with a relative high population density but with distinct rural features being recognised as rural areas (2007:4).*

Por lo tanto, los autores proponen la utilización, aparte de la demografía, de otros indicadores que complementen y sean más precisos en la delimitación como, por ejemplo, la cobertura y usos del suelo, la accesibilidad, la ocupación, el tipo de actividad económica, índices estadísticos, etc. (Esparcia y Noguera, 2001; Pereira et al., 2004; Sancho y Reinoso, 2012; Reig et al., 2016).

En este punto, es importante resaltar la explicación que realiza Jonard et al. (2007) para las zonas urbanas, ya que se puede trasladar para la clasificación de las zonas rurales: *The selection of urban centres could be not only on a population density criterion but also on the activities or opportunities offered (Economic activities, universities, tourist attractions, etc.) (2007:53).* Además, como explican Houillon y Thomsin (2001), en la literatura sobre delimitación de las zonas rurales predomina la heterogeneidad de criterios que unido a la falta de reflexión sobre la naturaleza de las zonas rurales hace que no se lleguen a un acuerdo.

Una vez recogidos y expuestos los pros y contras, que distintos autores explican, sobre la utilización del criterio poblacional se va a analizar las distintas delimitaciones, según el tamaño demográfico o la densidad de población realizadas por las distintas organizaciones internacionales y gobiernos. Para ello, se va a profundizar en las delimitaciones realizadas por la ONU, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Oficina Europea de Estadística (EUROSTAT) y, en el caso español, las realizadas por el Instituto de Nacional de Estadística (INE), el Gobierno de España, a partir de la Ley de Desarrollo Sostenible del Medio Rural (LDSMR), y las delimitaciones realizadas por Goerlich et al. (2016).

Para aglutinar todas esas delimitaciones y/o modificaciones se ha realizado una tabla donde se recogen los organismos seleccionados, el año en la que se redactó/publicó esta delimitación, el espacio de aplicación, es decir, la escala territorial, y la delimitación que dichos organismos, instituciones o investigadores recomiendan para las zonas rurales (Tabla 8).

**Tabla 8. Recopilación de la delimitación de zonas rurales por organizaciones internacionales y nacionales**

Organismo / Institución	Año	Espacio de aplicación	Delimitación de zona rural
ONU	1998 <sup>3</sup>	Local	< 2.000 habitantes
OCDE	1994 <sup>4</sup>	Local	< 150 hab./Km <sup>2</sup>
	2006-2010 <sup>5</sup>	Provincial – Regional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Predominantemente rurales</u>: regiones en las que más del 50 % de su población vive en municipios rurales. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si incluye una ciudad de <math>\geq</math> a 200.000 habitantes, que represente a más del 25 % de la población regional pasaría a ser clasificada como <i>intermedia</i>.</li> </ul> </li> <li>- <u>Intermedias</u>: regiones en las que entre el 50 % y el 15 % de su población vive en municipios rurales. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si incluye una ciudad de <math>\geq</math> a 500.000 habitantes, que represente a más del 25 % de la población regional, pasaría a ser clasificada como <i>predominantemente urbana</i>.</li> </ul> </li> <li>- <u>Predominantemente urbanas</u>: regiones en las que menos del 15 % de su población vive en municipios rurales.</li> </ul>

<sup>3</sup> ONU (1998): *Principios y recomendaciones para los censos de población y habitación*. New York. ONU, 297 pp.

<sup>4</sup> OCDE (1994): *Creating rural indicators for shaping territorial policies*. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris, 93 pp.

<sup>5</sup> OCDE (2006): *The new rural paradigm. Policies and Governance*. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris, 164 pp.

OCDE (2010): *OECD Regional typology*, Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris, 47 pp.

<p>OCDE</p>	<p>2011<sup>6</sup></p>	<p>Provincial – Regional</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Predominantemente rurales</u>: regiones en las que más del 50 % de su población vive en municipios rurales. <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Áreas predominantemente rurales y remotas</u>: &gt; de 45 minutos de conducción a la ciudad más cercana.</li> <li>• <u>Áreas predominantemente rurales pero cercanas a una ciudad</u>: &lt; de 45 minutos de conducción a la ciudad más cercana.</li> </ul> </li> <li>- <u>Intermedias</u>: regiones en las que entre el 15 % y el 50 % de su población vive en municipios rurales. <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Áreas intermedias y remotas</u>: &gt; de 45 minutos de conducción a la ciudad más cercana.</li> <li>• <u>Intermedias cercanas a una ciudad</u>: &lt; de 45 minutos de conducción a la ciudad más cercana.</li> </ul> </li> <li>- <u>Predominantemente urbanas</u>: regiones en las que menos del 15 % de su población vive en municipios rurales.</li> </ul>
<p>EUROSTAT</p>	<p>1997<sup>7</sup></p>	<p>Provincial (NUT3)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Zonas poco pobladas</u>: grupo de municipios caracterizados por tener una densidad de menos de 100 habitantes por kilómetro cuadrado y su población es inferior a 50.000 habitantes.</li> <li>- <u>Zonas intermedias</u>: grupo de municipios (no pertenecientes a la zona densamente poblada) caracterizados por tener una densidad igual o superior a 100 habitantes por kilómetro cuadrado y una población total de al menos 50.000 habitantes.</li> <li>- <u>Zonas densamente pobladas (rurales)</u>: grupo de municipios caracterizados por una densidad superior a 500 habitantes por kilómetro cuadrado y, al menos, 50.000 habitantes.</li> </ul>

<sup>6</sup> Brezzi, M., Dijkstra, L. And Ruiz, V. (2011): *OECD Extended Regional Typology: The Economic Performance of remote Rural Regions*, OECD Regional Development Working Papers, OECD Publishing, 21 pp.

<sup>7</sup> Comisión Europea (1997): *Rural Developments, CAP 2000 – Working Document*, Directorate General for Agriculture, European Commission, Luxemburgo, 75 pp.

EUROSTAT	2010 <sup>8</sup>	Provincial (NUT3)	<p><u>Área rural</u>: cuando las celdas de 1 Km<sup>2</sup> tengan una densidad de población inferior a 300 hab./Km<sup>2</sup> y, además, el conjunto de celdas adyacentes (que tengan ese mismo umbral de densidad) dispongan de una población menor a 5.000 habitantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Predominantemente rural</u>: cuando más del 50 % de la población resida en las celdas consideradas no urbanas.</li> <li>- <u>Intermedia</u>: cuando entre el 15 y el 50 % se localiza en espacios rurales.</li> <li>- <u>Predominantemente urbana</u>: cuando tenga menos del 15 % de la población en territorio rural.</li> </ul> <p>Una región pasará a ser clasificada como <i>Intermedia</i> o <i>Predominantemente urbana</i> si contiene un núcleo de más de 200.000 habitantes o 500.000 habitantes respectivamente (se mantiene el criterio de la OCDE en 2006).</p>
INE <sup>9</sup>		Local - Municipio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Municipios rurales</u>: cuando dispongan de menos de 10.000 habitantes. <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Municipios pequeños o rurales</u>: cuando tengan una población inferior a 2.000 habitantes.</li> <li>• <u>Municipios intermedios</u>: cuando su población oscile entre los 2.000 y los 10.000 habitantes.</li> </ul> </li> <li>- <u>Municipios urbanos</u>: cuando su población es superior a 10.000 habitantes, siempre que al menos un núcleo de población dentro del municipio cumpla con la condición anterior. De lo contrario, constaría como municipio semiurbano.</li> </ul>

<sup>8</sup> Eurostat (2010): *Eurostat regional yearbook 2010*, Eurostat – European Union, Luxemburgo, 264 pp.

<sup>9</sup> Reig, Goerlich y Cantarino (2016) *Delimitación de áreas rurales y urbanas a nivel local. Demografía, coberturas del suelo y accesibilidad*. Informe 2016 - Fundación BBVA, Bilbao, 134 pp.

Instituto Estadístico de Aragón (2008): *Concepto de Medio Rural*, Gobierno de Aragón, 1 pp.

Esparcia, J. Y Noguera, J. (2001) “Los espacios rurales en transición”. En Romero, J. et. al. (coord.), *La periferia emergente: la comunidad valenciana en la Europa de las regiones*, Ariel, Barcelona, 343-372 pp.

<p>Gobierno de España (Ley 45/2007)</p>	<p>2007<sup>10</sup></p>	<p>Subprovincial o comarcal</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Medio rural</u>: el espacio geográfico formado por la agregación de municipios o entidades locales menores definido por las administraciones competentes que posean una población inferior a 30.000 habitantes y una densidad inferior a los 1000 habitantes por Km<sup>2</sup>.</li> <li>- <u>Zona rural</u>: ámbito de aplicación de las medidas derivadas del Programa de Desarrollo Rural Sostenible regulado por esta Ley, de amplitud comarcal o subprovincial, delimitado y calificado por la Comunidad Autónoma (C. A.) competente.             <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Zonas rurales a revitalizar</u><sup>11</sup>: aquellas con escasa densidad de población, elevada significación de la actividad agraria, bajos niveles de renta y un importante aislamiento geográfico o dificultades de vertebración territorial.</li> <li>• <u>Zonas rurales intermedias</u>: aquellas de baja o media densidad de población, con un empleo diversificado entre el sector primario, secundario y terciario, con bajos o medios niveles de renta y distantes del área directa de influencia de los grandes núcleos urbanos.</li> <li>• <u>Zonas rurales periurbanas</u>: aquellas de población creciente, con predominio del empleo en el sector terciario, con niveles medio o altos de renta y situados en el entorno de las áreas urbanas o áreas densamente pobladas.</li> </ul> </li> <li>- <u>Municipio rural de pequeño tamaño</u>: el que posea una población residente inferior a los 5.000 habitantes y esté integrado en el medio rural.</li> </ul>
---	--------------------------	---------------------------------	--

<sup>10</sup> Gobierno de España (2007): *Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el Desarrollo Sostenible del Medio Rural*. Boletín Oficial del Estado núm. 299, 51339-51349 pp.

<sup>11</sup> Los umbrales dentro de cada criterio (densidad, actividad agraria...) varían según la C. A. donde se esté aplicando.



<p>Goerlich et al., 2016</p>	<p>2016</p>	<p>Municipal</p>	<p>Dependiendo del grado de urbanización a escala municipal calculado a partir de un <i>Grid</i> que tiene en cuenta la densidad y la superficie de población, el municipio puede ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <u>Municipio rural o con baja densidad población</u>, si al menos el 50 % de la población vive en celdas rurales.</li> <li>– <u>Municipio urbano pequeño o con densidad intermedio de población</u>: si menos del 50 % de la población vive en celdas rurales y menos 50 % vive en centros urbanos.</li> <li>– <u>Municipio urbano o densamente poblado</u>: si al menos el 50 % de la población vive en centros urbanos o aglomeraciones urbanas de alta densidad.</li> </ul> <p>Dependiendo de la cobertura de los suelos (usos del suelo) a escala municipal puede ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <u>Espacio abierto</u>: si al menos el 90 % de su superficie está formada por las coberturas agrícola, forestal, natural, humedales y coberturas de agua; y como máximo el 10 % de su superficie es artificial.</li> <li>– <u>Espacio cerrado</u>: si más del 25 % de su superficie está formada por coberturas artificiales; es decir, si menos del 75 % de su superficie está formada por <i>espacios abiertos</i>.</li> <li>– <u>Intermedio</u>: si su superficie de espacios abiertos es de menos del 75 %, pero no alcanza el 90 %; o si sus coberturas artificiales son superiores al 10 %, pero no llegan al 25 %.</li> </ul> <p>Por último, dependiendo del grado de proximidad a las ciudades (ya que ejercen influencia), las áreas rurales pueden ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <u>Áreas rurales Accesibles/Próximo</u>: si el tiempo requerido para llegar a un centro urbano no supera los 45 minutos.</li> <li>– <u>Áreas rurales remotas</u>: si el tiempo requerido para llegar a un centro urbano supera los 45 minutos.</li> </ul>
------------------------------	-------------	------------------	--

Fuente. Elaboración propia a partir de OCDE, 1994; ONU, 1998; OCDE, 2006; OCDE, 2010; OCDE, 2011; Eurostat, 1997; Eurostat 1997; Gobierno de España, 2007; Brezzi et al., 2011 y Goerlich et al., 2016.

Como se puede comprobar en la Tabla 8 no existe una demarcación homogénea para la delimitación de todas las zonas rurales. Tal y como se ha recogido, al hablar de la definición de rural, las áreas rurales son heterogéneas y, por tanto, definir unos intervalos para su delimitación que sean universales es una tarea más que difícil. En España no se dispone de una propuesta clara consensuada científicamente (así como político-administrativo) y que se pueda usar de forma generalizada, aunque, tradicionalmente, la clasificación del INE se ha utilizado para la delimitación de las áreas rurales (Esparcia et al., 2016). Esta dificultad también queda plasmada en la Ley 45/2007 del gobierno de España, donde los umbrales cambian según cada CC. AA. Del mismo modo, no existe una escala para la aplicación de los criterios. Cada organismo utiliza la escala local, provincial o comarcal que más le conviene según su competencia. Sin embargo, como destaca Pereira et al.:

*...la comarca como espacio geográfico en el que se agrupan varios municipios con sus unidades de población menores ha cobrado importancia al reunir una masa poblacional crítica suficiente para la prestación de servicios o la existencia de un entramado sostenible de relaciones sociales. (2004:31).*

Esta afirmación es compartida por Reig et al.: *aun cuando el interés radique en una tipología a nivel regional, el punto de partida debe ser local. Las regiones, ya sean NUTS 2 o NUTS 3, son demasiado heterogéneas, y debemos partir de una escala de análisis local que nos permita conocer la diferente composición rural/urbana dentro de las propias regiones (2016:27-28).*

A tenor de todo lo expuesto, no existe una línea precisa que separe ambas realidades (rural-urbano), sino que lo correcto es hablar de una gradación, lo que existen son más bien características que ayudan a definir o delimitar las áreas rurales. A pesar de la no unificación de criterios a la hora de delimitar, de escalas, de umbrales, etc. los investigadores argumentan que se necesita más de un indicador (no solo la demografía), una escala comarcal y delimitaciones detalladas del ámbito rural adaptadas a cada una de las áreas.

## 2.2. La evolución de las zonas rurales españolas

Expuesta la dificultad que existe en definir y delimitar las áreas rurales, se procede a analizar el conjunto de áreas rurales españolas. Para ello, este punto consta de tres subapartados. En primer lugar, una contextualización de las zonas rurales desde la década de los años 30/40 del siglo pasado hasta la década de los años 80, donde se analiza la tendencia de estas áreas, los procesos ocurridos durante estos años, los motivos que lo explican, etc. En segundo lugar, se identifica las distintas zonas rurales (áreas dinámicas, intermedias y/o regresivas). Al mismo tiempo se resume las características propias que definen al medio rural (demográfico/social, economía/sectorial, e infraestructuras/servicios). Además, cuando se piensa en el mundo rural a este se le asocia un calificativo de “crisis” ¿es verdad que está en crisis? ¿ha estado siempre en crisis? ¿es una crisis rural o es una crisis agraria? Se va a intentar dar respuesta a estas cuestiones. Por último, se estudia la situación actual a la que hacen frente las áreas rurales

españolas desde que estallara la crisis económica en 2008, resaltando cuales son los problemas que aun hoy afectan a estas áreas y los nuevos derivados del *boom* económico y el posterior declive

### 2.2.1. Las zonas rurales: el éxodo rural. Del centro a las zonas costeras peninsulares

Si existe un proceso que ha afectado a las áreas rurales españolas de forma clara, y es el origen de la mayoría de los problemas que tienen estas áreas aún hoy, es el éxodo rural. Para la RAE el éxodo es: *emigración de un pueblo o de una muchedumbre de personas* (RAE, 2016). *¿Cuándo se inició el éxodo rural? ¿Cómo estaban las zonas rurales españolas antes del éxodo rural? ¿Cuáles fueron los motivos que propiciaron esa salida de población? ¿Fue el éxodo igual de intenso en todos los periodos y zonas? Y después del éxodo ¿Cómo quedaron las zonas rurales españolas?* Todas estas preguntas se van a responder en este apartado.

**Etapa previa:** el origen de la emigración rural se remonta a las últimas décadas del siglo XIX, pero era una migración hacia el exterior, especialmente, América Latina (Silvestre, 2002). Durante las dos primeras década del siglo XX, las migraciones exteriores se ralentizaron a favor de migraciones internas (España) desde las áreas rurales hasta las zonas urbanas, aunque estos primeros movimientos son muy débiles (Camarero, 1993; Silvestre, 2002). Silvestre (2002) relaciona este escaso flujo de movimiento de población con la visión del “retraso”, ya que según él a la falta de factores de atracción de los destinos (*pull factors*) se le unía las malas condiciones de las zonas de origen (*push factors*). Durante este periodo Estalella (1983) recoge como entre 1920 y 1930 se produce una reducción de la población activa en el sector primario en España: *un proceso de paulatina disminución, a tener menos de la mitad de los trabajadores empleados en el sector primario, principalmente agricultura* (1983:65). Antes de llegar a las décadas de 1930 y 1940 se atisba un ligero proceso de ruptura en las zonas rurales motivado por el descenso de la población ocupada y una tímida emigración.

**Décadas de 1930 y 1940:** durante este periodo, la tendencia de los primeros pasos de la emigración interior, la reducción del trabajo agrícola y, por tanto, del proceso industrializador, se rompe, aunque más bien queda pausado. Para Silvestre (2002) este es un periodo “atípico” porque rompe la tendencia ascendente del éxodo rural en España. Ortega explica que:

*El componente esencial de este retraso o desfase respecto del resto de la Europa occidental que modifica las condiciones en que se configuran las áreas rurales españolas en la actualidad, es la influencia determinante que tendrá la guerra civil y la posguerra, que hacen de la transición rural en España un fenómeno anómalo y específico* (2004:96).

El motivo que explica esta interrupción es la Guerra Civil Española y, en menor medida, la II Guerra Mundial (Estalella, 1983; Cruz, 1988; Camarero, 1991; Camarero, 1993; Silvestre, 2002). Durante el periodo bélico, el trasvase de población desde la agricultura a la industria se ralentiza (no se paraliza) produciéndose intercambios en ambas direcciones, pero no se puede hablar de

rerruralización, a pesar de que se reduce la población ocupada en la industria (Camarero, 1993). No obstante, para Silvestre: *Los movimientos migratorios asociados a la ruralización de la economía española durante los años cuarenta, es decir, la vuelta de muchos emigrantes a sus orígenes, no han sido apenas estudiados* (2002:235).

Para Camarero (1991), durante este periodo, se producen movimientos de población no hacia las áreas urbanas españolas, sino que se origina primero una escala en las áreas metropolitanas europeas para, más tarde, volver a una ciudad española

Además, los rendimientos de la agricultura en este periodo eran muy bajos, según señala Estalella: *la agricultura en este periodo tiene unos rendimientos reales muy bajos, incluso mucho más bajo que en el periodo anterior a 1935* (1983:65). No obstante, la población ocupada en el sector primario en estas décadas aumenta de nuevo, de ahí la importancia que tenía este sector (Estalella, 1983). Sin embargo, para Naredo (1971) el aumento de la importancia de la agricultura o la reagrarización se debe a que en periodos de dificultades (crisis, guerras, etc.) la transferencia de mano de obra desde la agricultura hacia otros sectores se invierte, como consecuencia al carácter residual de la población activa agraria.

Una vez terminada la Guerra Civil se produce el cierre de las fronteras y se pone en marcha la política de autarquía. Este es otro motivo por el cual aumenta la mano de obra en el sector primario, ya que era necesario abastecer el mercado español de productos alimenticios. La radiografía de las zonas rurales y agricultura tras el periodo bélico y la postguerra es de falta de abonos químicos, falta de maquinaria y falta de mano de obra a causa de la gran mortandad ocasionada durante la guerra, especialmente de población activa masculina. Esto provocó que las mujeres, durante el periodo bélico y postguerra, se dedicasen mayoritariamente a la agricultura (Estalella, 1983; Camarero, 1993).

Los espacios rurales en esta época estaban caracterizados por un sistema “integrado” tradicional (Esparcia y Noguera, 1999; Esparcia, 2012a). Predominaba una agricultura familiar y donde esta actividad no solo era el sector fundamental de estos espacios, sino que era el sistema que organizaba y articulaba tanto la sociedad rural como los espacios rurales (Esparcia y Noguera, 1999; Bustos, 2006; Esparcia, 2012a). Por lo tanto, cualquier cambio en esta actividad podía afectar de forma grave a la economía rural (Ceña, 1992).

**Décadas de 1950 y 1960:** es en este periodo donde se encuentra el punto de partida de todos los cambios que, posteriormente, afectan a las zonas rurales (García Bartolomé, 1991; Laguna, 2006). El punto de inflexión es 1959, cuando el gobierno español pone en marcha el Plan de Estabilización que, unido a la “reapertura” (apertura de fronteras), permite que España entre en la economía de mercado y, por tanto, la entrada del capitalismo (Estalella, 1983; Cruz, 1988; Camarero, 1991; Camarero, 1993; Etxezarreta, 1995).

A causa de la apertura se produce la llegada dos grandes transformaciones económicas que son la consecuencia de dos revoluciones. Por un lado, la revolución agraria (Inicios del siglo XX) y, por otro lado, la revolución industrial (Siglo XIX). Ambos procesos llegan a España y al resto de países mediterráneos (Italia y Portugal) más tarde que a los países del norte de Europa (Inglaterra, Alemania o Francia) (Silvestre, 2002; Ortega, 2004; Frutos, 2006). Esto dio lugar a unos grandes y rápidos procesos interrelacionados y convergentes de urbanización,

industrialización y terciarización del país, que provocó transformaciones en las áreas rurales (Cruz, 1988).

En este contexto, el sector agrícola se ve influenciado por los mercados internacionales. La principal consecuencia de ello es una mayor especialización productiva (nuevas demandas de los consumidores) (García Bartolomé, 1991; Esparcia y Noguera, 1999; Ortega, 2004; Pereira et al., 2004; Esparcia, 2012a). A esto cabe sumarle el aumento de la mecanización de la agricultura y/o explotación agraria, así como la introducción de nuevas técnicas y tecnología en la producción y en los sistemas de distribución. Todo ello hace que aumente la producción, pero al mismo tiempo, que libere mano de obra agraria y, en consecuencia, se comiencen a abandonar espacios agrícolas y se reduzcan las rentas (García Bartolomé, 1991; Camarero, 1993; Ramos y Romero, 1995a; Esparcia y Noguera, 1999; Rico y Gómez, 2003; Ortega, 2004; Pereira et al., 2004; Gómez-Limón, 2007; Collantes et al., 2013), sin obviar que el problema de la estructura de la tierra en estas zonas también motivó el despoblamiento (Esparcia, 2001).

A esta situación se le une una rápida industrialización y terciarización de las áreas y la economía urbana, junto a una demanda creciente de mano de obra desde el sector industrial (que ofrecían una mejor calidad de vida a los trabajadores, es decir, mejora de los empleos y de los salarios). Todo ello es el origen de los flujos de población desde las áreas rurales hasta las urbanas (grandes aglomeraciones) es decir, el inicio del éxodo rural (Estalella, 1983; Cruz, 1988; García Bartolomé, 1991; Camarero, 1991; Camarero, 1993; Ferrer y Calvo, 1994; Ortega, 2004; Frutos, 2006; Esparcia y Noguera, 1999; Esparcia et al., 2002; Silvestre, 2002; Esparcia, 2012a; Collantes et al., 2013; Pitarch y Arnandis, 2014).

Hay autores que, sin embargo, destacan otros factores como origen del éxodo rural. Para Pereira et al., es la pobreza: *la emigración rural en sus diferentes expresiones; temporal o permanente, es indicador de una realidad de pobreza estructural en la que las personas no encuentran los medios de vida suficientes para satisfacer sus aspiraciones y necesidades* (2004:38). Para otros, la falta de servicios e infraestructuras en las áreas rurales frente a las urbanas es lo que motiva esta salida de población, un ejemplo de ello es la explicación de Sáez et al.:

*La urbanización y la construcción del Estado del bienestar...tendieron, además, a reforzar dicha pauta migratoria. La percepción de los mejores servicios públicos existentes en el medio urbano o la atracción del modo de vida imperante en las ciudades serían también variables a tener en cuenta a la hora de explicar el éxodo rural (2001:215).*

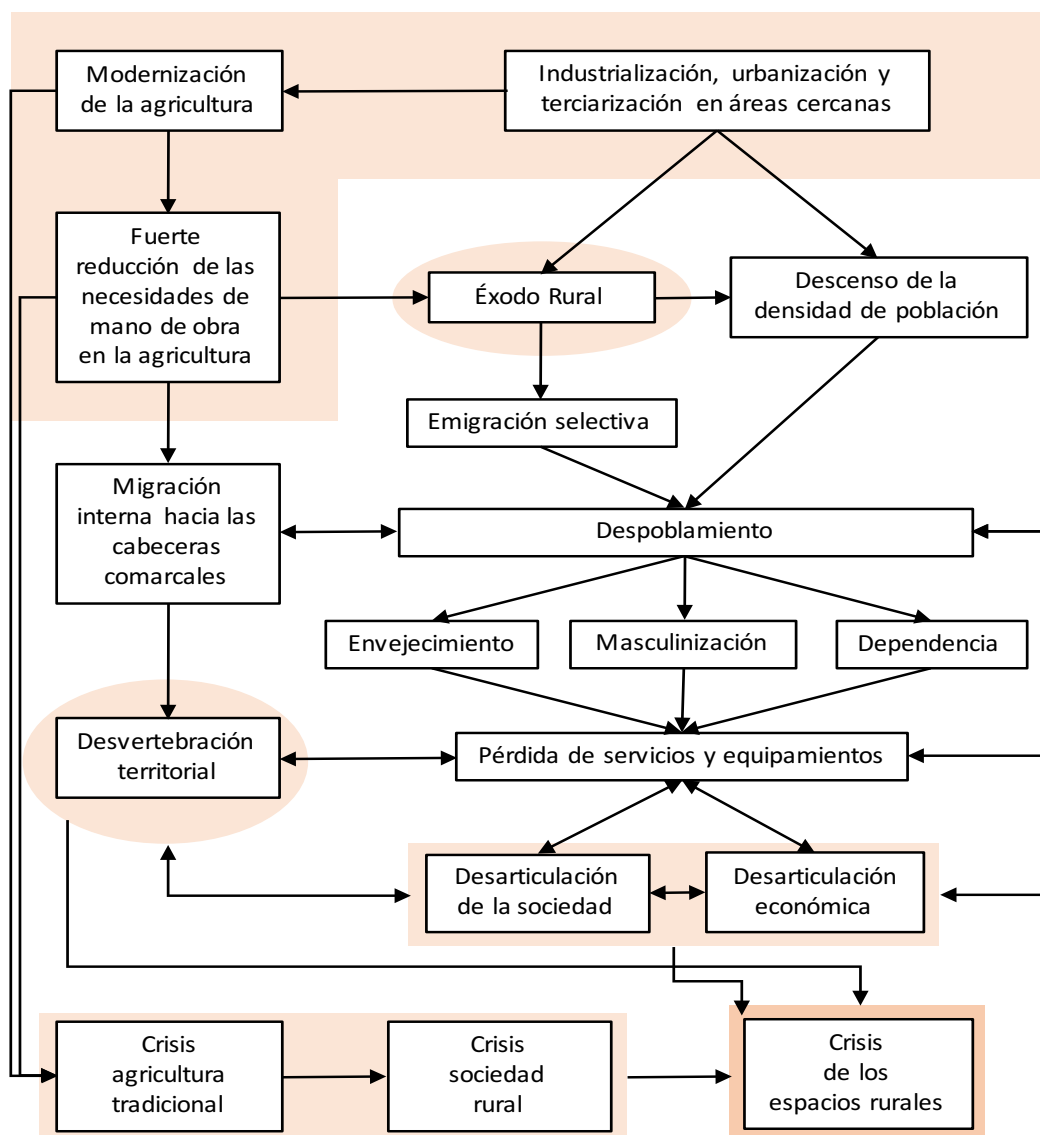
Incluso estos autores llegan a hablar de invisibilidad de la mayoría de las infraestructuras sociales, ya que estas tienen grandes costes en las áreas rurales muy pequeñas y, por tanto, no se prestan. Esta tesis también es defendida por Gómez-Limón: *...los mejores equipamientos y servicios sociales en las zonas urbanas, así como la tracción de la forma de vida imperante en las ciudades son factores que también explican este proceso migratorio* (2007:11). Para Almoguera y Del Valle:

*La situación del medio rural no solo depende de tener actividad y empleo. La posibilidad de poder acceder a una serie de equipamientos básicos como son los de educación o sanidad, también es imprescindible para obtener un nivel de bienestar*

*que garantice la permanencia de la población en el mundo rural...dependerá en última instancia de los niveles de accesibilidad...lo que permite y garantiza la prestación de estos servicios a las poblaciones (2010:143-144).*

Por último, para Collantes et al.: *los factores de empuje (push factors) tales como ... el escaso crecimiento de las industrias en las áreas rurales, y la penalización para los servicios y las infraestructuras (2013:606) y, por otros autores, como: Camarero (2002) o Rico y Gómez (2003).*

**Figura 3. Origen, evolución y consecuencias de la crisis de los espacios rurales españoles**



Fuente. Elaboración propia a partir de Noguera, 1999:78 y Esparcia y Noguera, 2001:353

Como se ha enfatizado anteriormente, la agricultura era la actividad que estructuraba y organizaba no solo la sociedad sino también los espacios rurales. Cuando esta actividad comienza a mostrar signos de agotamiento y, como muchos autores denominan, entra en

“crisis” afecta a todo el espacio rural tanto desde el punto de vista económico como social, es decir, lo que comienza siendo una crisis agraria<sup>12</sup>, desemboca en una crisis de la sociedad rural y, finalmente, en una crisis de los espacios rurales (Estalella, 1983; Cruz, 1990; Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia y Noguera, 1999; Esparcia y Noguera, 2001; Esparcia, 2001; Rico y Gómez, 2003; Ortega, 2004; Pereira et al., 2004; Bustos, 2006; Gómez-Limón et al., 2007; Esparcia, 2012a). Para Ceña *...se puede decir que el medio rural cambia al mismo tiempo que lo hace la propia agricultura ... este experimenta transformaciones tan profundas que se puede decir que dislocan la vida rural* (1992:12) (Figura 3).

El éxodo rural tiene una evolución e intensidad diferente desde su inicio, en la década de los 50, hasta finales de la década de los 80 (Camarero, 1993). Además, esta salida de población no es homogénea ni en grupos de edad ni en sexo. Se ha llegado a hablar incluso de selectividad o selección migratoria (Sorokin y Zommerman, 1929; Camarero, 1991), con las implicaciones que eso conlleva tanto en las zonas urbanas como, especialmente, en las zonas rurales, ya que es un proceso dinámico que supone profundas transformaciones desde el punto social y económico (Camarero, 1993).

Es en el periodo 1955-1965 donde se produce la mayor intensidad del despoblamiento de las áreas rurales (Estalella, 1983; Roquer y Blay, 2008). Estos flujos de población van desde el centro a la periferia del territorio español, a excepción de Madrid (Estalella, 1983). Según Silvestre (2002) lo que caracteriza a estos flujos de población es que son movimientos migratorios fuertes y muy concentrados espacialmente, siendo el destino las grandes áreas metropolitanas españolas. Durante este primer periodo, se produce una emigración de carácter familiar, donde la salida es tanto de padres como de hijos (Camarero, 1993). Si se realiza una diferenciación por sexo, en este primer periodo predomina una emigración masculina hacia las áreas industriales, a causa de la demanda de varones para las actividades mineras, siderurgias, metalurgias, construcción, etc. Esto provocó una momentánea feminización del mundo rural, siendo el abandono de tierras realizado por la población masculina, un espacio ocupado por las mujeres. En la diferenciación por edad y sexo se observa como la sobreemigración femenina se da tanto en jóvenes como en ancianas; en cambio, la sobreemigración masculina se da en los grupos intermedios de 25-29 años y 40-44 años (Camarero, 1993). Para Camarero

*La sobreemigración femenina en edades avanzadas ... por efecto de la sobremortalidad masculina en edades avanzadas, las mujeres sobreviven a sus cónyuges, quedando solas, en zonas de fuerte emigración, y dirigiéndose entonces bien a casa de sus hijos que se fueron a la ciudad, bien a núcleos mayores, en los que se encuentran los centros asistenciales para los ancianos* (1993:366).

A lo largo de la década de los 60 se produce el pico máximo del proceso de éxodo rural (Camarero, 1991). Se produce un cambio en los flujos migratorios, tanto en edad como en sexo, ya que crece mucho la emigración de jóvenes y, por tanto, se está ante un proceso migratorio ya no tan familiar como en la década pasada, sino más independiente desde el punto de vista

---

<sup>12</sup> Para Ramos y Romero: *la crisis agraria se interpreta como el agotamiento de un modelo que no corresponde a las necesidades actuales de la sociedad* (1995b:63). Además, para Bustos: *el sector agrario desempeñaba un papel determinante en la articulación de estos territorios* (2006:151).

familiar. Es durante estos años cuando el sexo femenino emigra de las áreas rurales<sup>13</sup>, especialmente las jóvenes, ya que tienen una fuerte demanda laboral en las áreas urbanas y/o de formación educativa<sup>14</sup> (Camarero, 1991; Camarero, 1993; Rico y Gómez, 2003; Camarero y Sampedro, 2008). Este proceso queda claramente explicado en Camarero y Sampedro:

*Los mercados urbanos suponen una mayor autonomía y desarrollo profesional, mientras que los mercados rurales suponen una mayor dependencia y subsidiariedad, en la medida en que aparecen vinculados frecuentemente al trabajo familiar o informal (2008:80).*

Esta emigración es la que explicará la caracterización actual de las zonas rurales españolas, ya que la salida de población adulta y, especialmente, mujeres jóvenes nacidas entre 1936 y 1945, conocida como la “generación perdida” del medio rural, supone una doble ausencia. Por un lado, están los que no nacieron en ese periodo belicista y de postguerra. Por otro lado, están las que emigran de las áreas rurales, lo que provoca la falta de uno de los colectivos clave: la población activa y fértil (Camarero, 1991; Camarero, 1993).

**Décadas de 1970 y 1980:** el éxodo rural en la década de los 70 comienza a mostrar síntomas de ralentización. No obstante, el colectivo de jóvenes (15-24 años) mantienen la intensidad emigratoria de décadas anteriores (Camarero, 1993; Esparcia y Noguera, 1995). Este freno que sufre la emigración se debe a dos motivos. Por un lado, las ciudades e industrias dejan de demandar mano de obra, ya que en este periodo se produce la crisis del petróleo, lo que hace que el sector siderúrgico entre en crisis, deja de demandar mano de obra y aumenta la tasa de paro urbano (saturación de los centros de destino). Y, por otro lado, se debe también al “agotamiento” de las reservas de mano de obra de las zonas rurales españolas que, tras los flujos migratorios, estaban muy debilitadas (Camarero, 1991; Ferrer y Calvo, 1994; García Fernández, 1996; Sáez et al., 2001; Silvestre, 2002). Finalmente, el inicio de la década de los 80 supone el fin, o más bien, el estancamiento del éxodo desde las zonas rurales a las zonas urbanas y el comienzo de un cambio de tendencia de los flujos (García Bartolomé, 1991; Camarero, 1991; Camarero, 1993; Ferrer y Calvo, 1994; Esparcia y Noguera, 1995; Sáez et al., 2001; Silvestre 2002).

---

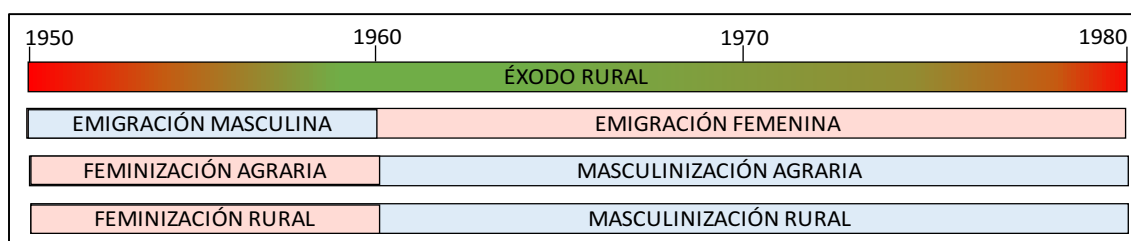
<sup>13</sup> Para Sorokin y Zommerman (1929) existen tres causas que explican la mayor emigración femenina de las áreas rurales: el tipo de actividades que se desarrollan en las áreas urbanas donde demandan una mayor mano de obra femenina, también la herencia de la propiedad agraria que se engloba dentro del mundo patriarcal donde los varones están más favorecidos que las mujeres y la salida al mundo urbano como alternativa al matrimonio. Además, ellos descartan cualquier causa biológica que explique este proceso como se había defendido en décadas anteriores.

<sup>14</sup> Para García Fernández (1996) la alternativa a trabajar en el campo (aunque escasa) era la formación técnica a través de estudios, especialmente, universitarios. No obstante, Camarero y Sampedro van más allá y hablan de “huida ilustrada” de las mujeres. *La <<huida ilustrada>> es una estrategia de cualificación formativa que permite dejar atrás el mundo rural/agrario, haciendo posible el ascenso social mediante el ejercicio de una ocupación o profesión cualificada...la formación se ha visto como la principal vía de acceso al empleo y de ruptura...el abandono de la sumisión patriarcal en el seno de las familias agrarias (2008:77).* Este concepto también es utilizado por Camarero et al. (2009).



Desde la década de los 80, dentro de lo que se conoció como “nueva ruralidad” hay numerosos autores que desarrollan “nuevos” conceptos. Algunos autores como Ferrer y Calvo (1994) argumentan que entre el 1981 y 1986 se producen un cambio de tendencia en los flujos de población con el retorno a las zonas rurales (ruptura de la recesión). Kayser (1990) explica un concepto para definir esta tendencia, el “*renaissance rurales*” (este concepto también es conocido en los países anglosajones por el concepto de “*rural revival*” (Moliner, 2017). García Bartolomé (1991) utiliza unos conceptos muy clarificadores para esta nueva etapa como “rejuvenecimiento de las zonas rurales” o “regreso al campo”. Aunque hay otros autores como Camarero (1993), García Sanz (1999), Sáez et al. (2001) o Roquer y Blay (2008) que hablan de repoblamiento rural, aunque detallan que el balance migratorio es neutro, es decir, cero o ligeramente positivo a favor de las zonas rurales, aunque con excepciones. Las salidas de las zonas rurales seguirán siendo de jóvenes cualificados y mujeres, mientras que las salidas desde las áreas urbanas serán las generaciones de adultos o mayores, es decir, emigración de retorno<sup>15</sup> y/o retiro<sup>16</sup>. Estos flujos no son hacia los núcleos más pequeños, por la falta de servicios sanitarios y de asistencia. Existe cierto equilibrio de flujos (entrada y salida), pero el problema es la polarización (en determinados territorios), y la asimetría (respecto a sexo y edad). También Hervieu (1995) recoge la idea de que en los municipios rurales se comienza a visualizar una “reurbanización”, aunque llega a la conclusión de que no todo es tan simple, pues la dinámica demográfica de los espacios rurales es contradictoria. Sin embargo, este fenómeno no es exclusivo de España. Shucksmith y Chapman (1998) explican este mismo fenómeno para Europa: *...en muchas partes de Europa las gentes se mueven hacia las áreas rurales debido a los nuevos valores que se le asignan al espacio rural (incluido un medio ambiente limpio, estilos de vida saludable y vida comunitaria)* (1998:226).

Figura 4. Evolución y caracterización del éxodo rural en España



Fuente. Elaboración propia a partir de Camarero, 1993.

Puede explicarse el proceso del éxodo, según el tiempo que abarca, los ritmos y tipos de los flujos. En la Figura 4, se puede observar el proceso desde 1950 hasta 1980. La primera de las barras hace referencia a la intensidad de flujos migratorios durante el éxodo, desde el color rojo

<sup>15</sup> Según Camarero: *la emigración de retorno se produce cuando el lugar de inmigración coincide con el lugar de partida de una emigración anterior, se vuelve al núcleo donde se crio ...la emigración de retorno no es precisamente una emigración de jubilados que vuelven al pueblo* (1993:33).

<sup>16</sup> Según Camarero: *la emigración de retiro puede considerarse como la salida del medio urbano una vez acabada la vida hacia un lugar de mayor calidad ambiental...* (1993:33).

(paralización) hasta el verde (máximos flujos). En las tres barras siguiente se muestra la diferencia por género de la emigración, la situación de la agricultura y de las zonas rurales. Por tanto, se observa el pico de emigración en la década de los 60, la ralentización de los 70 y el freno de los 80. En cambio, en las diferencias por sexo se observa una primera parte del éxodo donde la emigración mayoritaria es masculina y, en consecuencia, provoca una feminización de la agricultura y las zonas rurales. Mientras que a partir de la década de los 60 esta tendencia cambia hacia una emigración femenina y, por tanto, un mundo agrario y espacios rurales predominantemente masculinos.

## 2.2.2. Caracterización de las zonas rurales: los procesos pasados como explicación de las dinámicas presentes

### 2.2.2.1. Importancia y delimitación de las áreas rurales españolas

¿Por qué son las áreas rurales en España importantes? En primer lugar, por el espacio y la población que se ve directamente afectados. El 82,8 % de los municipios que conforman el país son rurales, además, ocupan el 72,8 % de la superficie total del territorio nacional y, en ellos, en 2011 vivían el 13,7 % de la población española (Reig et al., 2016). Estos ocupan gran extensión del territorio (casi 2/3 de España) y donde residen más de seis millones de habitantes (MMAMRM, 2010). En segundo lugar, una parte importante del mundo rural son municipios rurales de pequeño tamaño (población residente inferior a 5.000 habitantes), el 59 % de los municipios rurales españoles se consideran de pequeño tamaño (MMAMRM, 2010). Por último, como dice Cabero et al.

*El mundo rural, entendido en su cuádruple dimensión: social, económica, cultura y ecológica, constituye el ámbito sin duda más delicado y estratégico que incide de manera directa o indirecta en nuestras vidas y, en particular, en el futuro del sector agroalimentario y el buen manejo de nuestros recursos naturales (2010:32).*

Numerosos autores han clasificado los espacios rurales españoles, desde los años 70 hasta la actualidad, en dos áreas principalmente, como consecuencia de la crisis agraria y el éxodo rural, aunque entre este dualismo hay una multitud de situaciones intermedias (Comisión Europea, 1988a, 1988b y 1988c; García Bartolomé, 1991; Esparcia y Noguera, 1995; Molinero, 2001; Esparcia y Noguera, 1999; Esparcia, 2001; Ortega, 2004; Bustos, 2006; Esparcia, 2012a):

- **Áreas rurales dinámicas:** aquellas áreas que fueron capaces de adaptarse a los grandes cambios económicos, supieron integrarse en el sistema de mercados y donde la actividad agraria se fue especializando y consiguiendo una alta productividad. Aunque también se desarrollaron otras actividades industriales y del sector servicios, que ofreciendo nuevos nichos de empleo y de mercado en estas zonas, lo cual mejoró la calidad de vida de sus habitantes. Además, estas áreas rurales (periurbanas) estaban muy próximas a las grandes metrópolis, con buenas infraestructuras de acceso y servicios, es decir, estaban

integradas en los procesos de desarrollo y vinculadas, directa o indirectamente, a los impulsos de las áreas rurales próximas.

El desarrollo de estas áreas se debe en gran medida al fomento de la movilidad, haciendo que estas fueran más penetrables, mejor comunicadas, ofreciendo unos espacios más abiertos y, en consecuencia, creciendo demográficamente.

En conclusión, se formaron áreas especializadas, competitivas, con actividades más dinámicas y una estructura social estable localizadas muy próximo a los espacios mediterráneos y/o a los centros industriales.

- **Áreas rurales regresivas**: también conocidas como áreas rurales residuales, no dinámicas o en declive. Son aquellas áreas que no fueron capaces de adaptarse a los grandes cambios económico. Tras la crisis de la agricultura tradicional no supieron, o no pudieron, integrarse en el sistema de mercados, ocasionando poco a poco el abandono de la agricultura, primero más marginal y menos rentables, y más tarde el resto. Estas zonas rurales, mayoritariamente, están en el interior español y, por tanto, alejadas de las grandes urbes y los centros urbanos industriales. Además, son zonas con una difícil accesibilidad y con una dotación menor de infraestructuras de transporte y telecomunicación, así como servicios sociales en muchos casos inexistentes o muy deficientes.

Esto provocó que, en estas áreas, que partían con una situación menos competitiva con respecto a otras predominaran dos escenarios. Por un lado, los procesos de emigración y despoblación (éxodo rural) que provocan una desarticulación de la sociedad rural. Por otro lado, un declive de la actividad económica, por el abandono de la actividad agraria y por no poder atraer otros sectores, ya que no tenían factores que favorecieran su asentamiento. Todo ello dio lugar a una desarticulación social y de las actividades económicas y, en consecuencia, áreas en declive o no dinámicas.

También hay otras delimitaciones de áreas rurales, fuera de este dualismo, fruto de la diversidad que presenta el espacio rural español (Moyano, 2017). Una de estas delimitaciones es la que presentó Kayser (1990) y, más tarde recoge, Frutos (2006), los cuales dividen las áreas rurales en cuatro zonas: el ámbito rural profundo, el rural estancado, el rural intermedio y el rural en mutación. El que una zona rural esté considerada en una u otra categoría depende de sus tasas demográficas, actividad económica, accesibilidad, etc. Otra de las delimitaciones es la realizada por el foro IESA (Instituto de Estudios Sociales Avanzados) sobre la cohesión de los territorios rurales en el año 2009, con el objetivo de caracterizar las zonas rurales españolas en tres tipologías (Foro IESA, 2009):

- **Áreas con buen nivel de desarrollo basado en la agricultura, y que cuenta con sistemas alimentarios locales bien articulados**: son aquellas áreas pobladas (grandes valles, cuencas y litoral mediterráneo), caracterizadas por la agricultura (moderna y competitiva), la ganadería y la pesca que son la base de su sistema productivo, aunque también dispone de una industria de transformación como gran nicho de empleo. Tienen una buena dotación en infraestructuras y equipamientos sociales y, además, está bien articulada en los mercados extralocales e integrada en el sector agroalimentario.

- **Áreas de interior rural con importantes déficits estructurales y problemas demográficos:** son aquellas áreas del interior (zonas de montaña o ruralidad profunda), alejadas de los entornos urbanos, con déficits estructurales, bajos niveles de población (despoblación), escasos niveles de infraestructuras y equipamientos. Respecto al modelo productivo se caracteriza por un sistema agrario no desarrollado, sector industria/comercio poco competitivo, siendo todo ello un nicho de empleo y renta insuficiente para la población. En definitiva, son áreas con problemas de despoblación y altas probabilidades de abandono.
- **Áreas intermedias con una buena interacción rural/urbano:** son aquellas áreas con una situación estratégica próxima a las ciudades (movilidad geográfica óptima gracias a la buena posición logística – *commuting* o movimientos pendulares), por lo que tienen buenas comunicaciones viarias unido a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Además, tienen un sistema alimentario local con agricultura (no siendo este sector agroalimentario el de mayor dinamismo) combinado con otras actividades económicas, buenas infraestructuras y un amplio mercado local y comarcal.

Si se centra la atención en los espacios rurales menos dinámicos estos se caracterizan, desde el punto de vista demográfico, por la despoblación, las bajas tasas de densidad, el envejecimiento, la masculinización, las altas tasas de dependencia, la desigualdad de género, etc. Desde el punto de vista económico se califican por la importancia que sigue representando la agricultura en estas áreas, el desempleo, el descenso de población activa, la vulnerabilidad laboral, la falta de oportunidades, etc. Desde el punto de vista de las infraestructuras y los servicios, se identifican por una falta de infraestructuras de comunicación y telecomunicación, que dificulta la movilidad, al igual que una falta de servicios sanitarios (García Bartolomé, 1991; Camarero, 1991; Camarero, 1993; Hervieu, 1995; Ramos y Romero, 1995a; Shucksmith y Chapman, 1998; García Sanz, 1999; Esparcia, 2001; Esparcia y Noguera, 2001; Sáez et al., 2001; Sancho y reinoso, 2003; MAPA, 2003; Ortega, 2004; Pereira et al., 2004; Bustos, 2006; Frutos, 2006; Gómez-Limón et al., 2007; Roquer y Blay, 2008; Camarero y Sampedro, 2008; Camarero et al., 2009; Camarero, 2009a; López y Villasante, 2009; Almoguera y Del Valle, 2010; Alzás y Fondón, 2011; Esparcia, 2012a; Collante et al., 2013; Gurrutxaga, 2013; Esparcia y Escribano, 2015; Reig et al., 2016). Todo ello ocasionó una desestructuración social y económica en estos espacios que explica el declive y la posterior crisis, pero ¿Cómo se explica todo esto? Para Sáez et al., *esta nueva caracterización no puede interpretarse al margen del pasado* (2001:216).

#### 2.2.2.2. Características sociodemográficas de las áreas rurales desfavorecidas en España

Esta investigación se centra en la componente social de estas zonas rurales, a continuación, se exponen los problemas sociales/demográficos que caracterizan a estas zonas y que explican la desvertebración social, ya que como dice Bustos: *...uno de los recursos más escasos es el capital humano, un elemento esencial en cualquier actuación de desarrollo* (2006:151). La importancia de la componente social es recogida también por Moyano (2017), el cual explica la dificultad

que tienen muchas áreas rurales para alcanzar un umbral mínimo de población para que estas sean viables desde el punto de vista de las inversiones en infraestructuras, servicios o proyectos de desarrollo, las cuales son básicas para alcanzar y garantizar buenas condiciones de vida en estas áreas.

La salida de población de las zonas rurales desde la década de los 60 hasta los 80, especialmente de mujeres ancianas y jóvenes (generación soporte<sup>17</sup> de estas zonas), es el principal motivo de las consecuencias que se derivan y que definen a estas áreas. Para el CES (2018) la generación soportes es el elemento más importante para el desarrollo de estas zonas rurales.

Esto tiene varias consecuencias: **el despoblamiento**<sup>18</sup> provocó y, aún hoy provoca, falta de población joven, que deriva en bajas densidades, fecundidad y natalidad, y en un crecimiento vegetativo negativo, es decir, muere más gente de la que nace en estas áreas. Este despoblamiento y, en consecuencia, la baja densidad de población tiene una radiografía espacial muy marcada, para Sancho y Reinoso: *destaca el significativo desequilibrio espacial centro-periferia...el centro peninsular presenta escasas densidades de población frente a las concentraciones de las costas* (2003:164). El impacto de la despoblación tiene implicaciones económicas, patrimoniales y medioambientales (CES, 2018). Este desequilibrio deriva a su vez de los flujos de población del éxodo rural, que tenían esta misma característica centro-periferia/rural-urbano.

Para algunos autores este es el elemento más determinante de la evolución demográfica de estas zonas (López, 2001; Sáez et al., 2001; Vercher et al., 2015; CES, 2018). Incluso se ha llegado a hablar del concepto de desertificación poblacional de amplias zonas rurales, como consecuencia del abandono de población (Etxezarreta, 1988; Entrena, 1995; García Fernández, 1996). Esto, a su vez, explica las altas tasas de **envejecimiento**<sup>19</sup> que tienen estas áreas, que también se debe al aumento de la esperanza de vida, es decir, descenso de la mortalidad y aumento de los años de vida de la población de mayor edad por los mejores servicios y calidad de vida (Gómez-Limón et al., 2007; Camarero et al., 2009). También, reforzado por el retorno a los pueblos de aquella población que en su momento emigró y, una vez jubilada, vuelve a sus lugares de origen (MAPA, 2003; Camarero et al., 2009). Este proceso, junto con el balance negativo del saldo vegetativo, es tan elevado que estas poblaciones carecen de la posibilidad de regeneración demográfica endógena (debilidad de su estructura social). Estas situaciones son más extremas cuanto más pequeño es el municipio (Camarero, 1991; Camarero, 1993; Sáez et

---

<sup>17</sup> También conocida como “Generación Sándwich” en las regiones anglosajonas, es aquella generación que se encuentran en la posición central en la estructura demográfica, destaca su papel de cuidadores tanto de la población de menor edad (hijos) como de la población de mayor edad (padres). En muchas zonas rurales esta generación es muy reducida o casi única y que deben compatibilizarlo con su implicación en las actividades económicas y sociales de las zonas rurales (Camarero et al., 2009).

<sup>18</sup> En el informe de Reig et al., (2016) se recoge como actualmente los municipios clasificados como rurales: *han pasado de representar el 50% de la población española en 1900, a representar solamente el 14% de esta en 2011. Esta considerable pérdida demográfica se concentra principalmente en la segunda mitad del siglo XX* (2016:13).

<sup>19</sup> Índice de envejecimiento, definido como el porcentaje que representa la población mayor de 64 años sobre la población menor de 16 años (INE).

al., 2001; Sancho y Reinoso, 2003). Incluso algunos autores llegan a hablar de sobre-envejecimiento (Camarero et al., 2009) o envejecimiento crítico (Sancho y Reinoso, 2003). El envejecimiento de las zonas rurales es una característica no exclusiva de las áreas españolas, sino que la comparten la mayoría de los países occidentales, especialmente, los europeos (Sáez et al., 2001). No obstante, España ha sido uno de los países europeos donde más afectó la despoblación rural en la 2ª mitad del Siglo XX (Collantes et al., 2013) y, en consecuencia, tiene una de las zonas rurales más envejecidas de Europa.

Además, este elevado envejecimiento desencadena una alta o fuerte **dependencia**<sup>20</sup> de las personas mayores en las zonas rurales. En las zonas rurales cuando el cuidado no recae en la generación soporte, lo hace mayoritariamente, y de forma rutinaria, en las mujeres, llegando a hablar de feminización de la dependencia (Camarero, 2009a y 2009b; Camarero et al., 2009; Alzás y Fondón, 2011; Valero, et al., 2016; Escribano et al., 2016).

Hay otros factores que aumentan esta dependencia como la dispersión del hábitat y de los centros de asistencia y servicios, lo cual provoca un aumento de la movilidad privada, agravado por la carencia de transporte público en estas áreas (Camarero et al., 2009). Como resalta Camarero:

*El acceso a la movilidad, que en el caso de las áreas rurales depende casi exclusivamente del automóvil privado, produce enormes diferencias sociales en la población y la fragmenta en dos grupos: móviles e inmóviles (2009a:20).*

Esta movilidad se ve acrecentada por la concentración de servicios sanitarios en los municipios de mayor tamaño como, por ejemplo, las cabeceras comarcales. Bustos explica que:

*muchos servicios básicos, en especial, los educativos, sanitarios y comerciales, han sufrido un grave deterioro como consecuencia del despoblamiento y de su concentración en los núcleos de mayor tamaño y centralidad (2006: 152).*

El desequilibrio de género de las migraciones ha provocado otra consecuencia, la masculinización de las zonas rurales. Las zonas rurales españolas presenten unas tasas muy altas de **masculinización**<sup>21</sup>, es decir, que la relación de hombres con respecto a las mujeres en las zonas rurales está desequilibrada en favor de los hombres. Como dice Camarero y Sampredro: *este fenómeno ...se viene describiendo desde comienzos de la década de los ochenta ... constituye uno de los mayores hándicaps para el desarrollo de las áreas rurales (2008:75)*; Gurrutxaga también destaca el origen de este desequilibrio en las tasas:

*El éxodo rural de los jóvenes hacia las zonas urbanas, que se viene produciendo desde hace muchas décadas, se caracteriza por una mayor migración entre las*

---

<sup>20</sup> La dependencia, se define, estadísticamente, como la relación entre la población menor de 16 años o mayor de 64 años y la población entre los 16 y 64 años de edad (Reig et al., 2016: 104).

Sin embargo, la dependencia se identifica como: *el estado en el que se encuentran las personas que, por razones ligadas a la falta o pérdida de autonomía física, psíquica o intelectual, tienen necesidad de una asistencia y/o ayudas importantes a fin de realizar las actividades corrientes de la vida diaria (Alzás y Fondón, 2011:91)*. A esta definición cabría añadir lo que explica Camarero: *...y/o no pueden desplazarse de forma autónoma fuera de su domicilio (2009a:18)*.

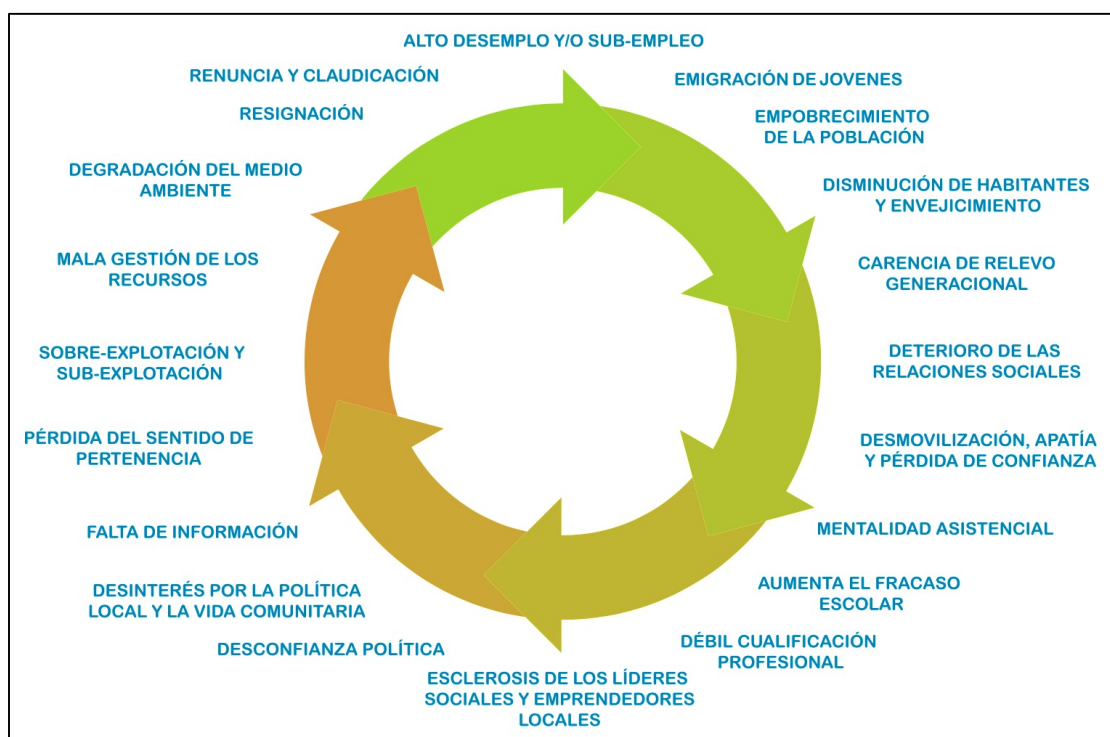
<sup>21</sup> La masculinización, se define como el número que representan los varones por cada 100 mujeres (INE).

*mujeres, lo que genera desequilibrios en la proporción de seos en las zonas rurales 2013:337).*

Según Camarero y Sampedro (2008) y Camarero (2009a) las tasas de masculinidad de las zonas rurales españolas son mayores en comparación a ciertos lugares tan despoblados e inhóspitos como las regiones árticas de los países escandinavos. Tal y como reconocen Sancho y Reinoso (2003) y, más tarde, Camarero y Sampedro (2008) el problema de la masculinización de la sociedad tanto en edades avanzadas, pero, sobre todo, en edad fértil con capacidad genésica, es un problema muy serio y/o un hándicap para la formación de parejas, el aumento de la natalidad y, por tanto, en el reforzamiento del tejido social.

El medio rural se ve envuelto en lo que algunos autores denominan “círculo vicioso” o “espiral” que continua hasta nuestros días (Marchioni, 1967; Camarero, 1993; Sáez et al., 2001; Rico y Gómez, 2003; Camarero, 2003; Bielza, 2010). Este proceso consiste en que la inicial debilidad económica y desarrollo, se comienza a acentuar con la salida de población (especialmente, jóvenes mujeres y emprendedores), lo que provoca que se agraven, aún más, los problemas de aislamiento, despoblación, envejecimiento, dependencia y desarrollo de las actividades económicas y servicios, lo cual provoca que estas zonas no cambien su tendencia de declive, sino que evolucionen hacia una situación cada vez peor (Figura 5).

**Figura 5. Proceso de desvitalización o “círculo vicioso” de las zonas rurales**



Fuente. Vachon y Coallier, 1993, en García Arias et al., (2015: 42)

Esta es la situación que presentaban las áreas rurales tras el final del éxodo rural (finales de la década de los 80) hasta el inicio de la década de los 2000. Estos problemas compartidos por otros países, generaron una preocupación creciente en las autoridades europeas y españolas, lo que dio lugar a una serie de políticas e iniciativas a escala europea y nacional que tenían como objetivo fundamental paliar el declive que vivía el mundo rural hasta ese momento. Ello se tratará con mayor detalle en el punto 2.3.

### 2.2.2.3. La crisis como estado “natural” de las áreas rurales españolas

Durante las décadas de los 50 hasta los 80 se produce una serie de procesos, entre los que se encuentra la crisis de la agricultura tradicional, la crisis de las sociedades rurales, la crisis de los espacios rurales y, en consecuencia, el éxodo rural. Todo ello tiene consecuencias directas en los espacios rurales desde el punto de vista social/demográfico, económico, infraestructuras, etc. Tales son los cambios acaecidos durante estas décadas que como dice Camarero:

*El mundo rural aparece al filo de la década de los 90 como un mundo fragmentario y heterogéneo. Rota la relación biunívoca entre ruralidad y agricultura se abre camino una tendencia obligada de progresiva diversificación de las actividades y, a la vez, de la ruralidad (1991:23).*

Ante este contexto en el que se encuentran las áreas rurales (y que se profundizará en sus consecuencias un poco más adelante) comienza a surgir un concepto vinculado a las áreas rurales y que continua hasta nuestros días, aún si cabe con más fuerza, la “crisis”.

Numerosos autores han escrito sobre la crisis en las zonas rurales, pero antes de profundizar se debe explicar que es lo que se entiende por crisis rural. Para García Fernández:

*La palabra <<crisis>>...aplicada a la sociedad rural quiere decir, que está abocada a un trance dubitativo, que lo mismo puede entrar en decadencia, que salvarse de ella; pero nunca continuando en la situación precedente. Supone siempre un cambio estructural (1996:9).*

El concepto de crisis rural se asocia a dos grandes momentos: uno una vez acabado el éxodo rural y otro, tras la crisis económica en 2008. Pero ¿entre medias hubo un espacio donde “no había crisis” ?, es decir, durante la primera década del siglo XXI (*boom* económico), ¿Es esto del todo cierto? Para algunos autores el medio rural siempre ha estado en crisis, ya Estalella explica: *podemos dejar de conceptualizar la situación del campo como crítica ya que su situación normal es la crisis (1983:64)*. Esta idea es también defendida por Ortega:

*La llamada crisis del mundo rural, de la que se viene haciendo eco la sociedad europea desde hace varias décadas, pero con especial incidencia en los dos últimos del siglo XX ... la crisis actual del campo representa...un punto clave y sin retorno (2004:101).*

También Pereira et al.: *Suena casi tópico hablar de la crisis del medio rural, cuando éste se ha venido enfrentando a un largo proceso de cambio que dura, al menos, las tres últimas décadas*



(2004:13). Por su parte Camarero se pregunta: *¿Cuándo lo rural no ha estado en crisis? ... esta es la crisis perenne de las áreas rurales* (2009:17). Para López y Villasante: *El mundo rural está en crisis, prácticamente desde que se habla de la oposición rural-urbano* (2009:7). Por último, García Arias, et al., argumenta que: *Las zonas rurales cuentan con la relativa (y triste) ventaja de estar en crisis desde hace décadas* (2015:13).

Aunque también hay autores en contra de esta postura como, por ejemplo, García Fernández:

*Se puede llegar a la idea de que estamos en crisis permanente; lo que vienen a ser cierto de que nunca faltan problemas. No es este el sentido que tiene la actual crisis rural, aunque la sociedad rural esté ahíta de ellos* (1996:9).

Además, para García Fernández (1996) el inicio de la crisis del mundo rural vino de la mano de la reforma de la Política Agraria Común (PAC) en 1992 y ha provocado que no se vea un desenlace fácil ni rápido a esta crisis de los espacios rurales.

Para algunos autores como Ramos y Romero (1995a) y Bustos (2006) las causas que llevaron a la situación de declive o crisis de las zonas rurales no fue otra que la escasa capacidad de reacción endógena de estas áreas, es decir, la no adaptación a los cambios y no remontar estructuralmente los problemas. Hoy en día esto podría asociarse a la resiliencia o la capacidad resiliente de los territorios. La resiliencia comunitaria se define como la capacidad que poseen algunos individuos, grupos o territorios, ya sean áreas urbanas o rurales, para resistir, adaptarse y recuperarse a situaciones o eventos perturbadores (desastres naturales, crisis económicas, sociales, etc.) que inciden sobre los elementos del territorio, la población y sus actividades (Wilding, 2011; Hamdouch et al., 2012; Sánchez-Zamora, et al., 2014; Cheshire et al., 2015; Martínez et al., (2015)). Al mismo tiempo, Ramos y Romero explican un aspecto clave de estas áreas: *La crisis rural pone de manifiesto la frágil estructura social, económica y funcional de las áreas menos dinámicas* (1995a:51).

Para entender esta crisis rural o de los espacios rurales hay que buscar su origen en la suma individual de pequeñas crisis que tienen origen en el medio rural (durante la década 50-70 del siglo pasado) crisis de la agricultura tradicional (económica), crisis social y crisis cultural. Todas ellas unidas explican la crisis del medio rural o la crisis de los espacios rurales (Estalella, 1983; Cruz, 1990; Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia y Noguera, 1999; Molinero, 2001; Esparcia y Noguera, 2001; Esparcia, 2001; Sáez et al., 2001; Ortega, 2004; Pereira et al., 2004; Bustos, 2006; Esparcia, 2012a; Esparcia y Serrano, 2016).

### 2.2.3. ¿Y ahora qué? La situación actual de las zonas rurales

La situación actual de las zonas rurales españolas (desde los años 90 hasta la actualidad) no difiere mucho de la explicada en el apartado anterior. Muchas de las características detalladas siguen estando presentes en estas zonas casi tres décadas después del final del éxodo rural, tal y como destaca Camarero (2009a). El informe del “futuro del mundo rural” (Comisión Europea, 1988c) sigue pareciendo actual. No obstante, ha habido cambios demográficos, económicos y de infraestructuras importantes en estos territorios desde la década de los 90 a la actualidad.

En la década de los 90 comienza a registrarse la llegada de nuevos residentes a las zonas rurales, atraídos por lo que algunos autores denominan “idealización de la vida rural” (Sancho, 1994; Camarero et al., 2009; Escribano, et. al., 2015, Vercher et al., 2015; García Arias et al., 2015). Población urbana que desencantados con la vida en la ciudad o jubilados que buscan el contacto con la naturaleza, cualidades paisajísticas, calidad de vida, tranquilidad, etc. que les ofrece el mundo rural. No es hasta segunda mitad de la década de los noventa y, con mayor intensidad, en la década de los 2000 cuando se produce uno de los cambios más importante en la estructura social de España y, también, de las zonas rurales gracias tanto al cambio del sentido de flujos como por los protagonistas que los producen, inmigrantes extranjeros (Sáez et al., 2001; Camarero et al., 2009; Camarero et al., 2012; Collantes et al., 2013). Se encuentran flujos desde las ciudades a las áreas rurales, en primer lugar, los retornados que ya se ha comentado anteriormente; en segundo lugar, los neorurales que se instalan en estas áreas buscando un modo de vida donde haya un mayor contacto con la naturaleza (Moyano, 2017); y, por último, población extranjera. Estos flujos de inmigrantes tienen su origen en el *boom* económico vivido en España durante la última década, especialmente en la necesidad de mano de obra; pero también en la idea de mejora de su calidad de vida que tienen estas personas. Estas corrientes, más tarde, se ampliaron por los procesos de reagrupación familiar (Camarero et al., 2009; Camarero et al., 2012).

El asentamiento de esta población, aunque es un fenómeno eminentemente urbano, más tarde comienzan a localizarse no solo en las ciudades medias, sino que también en los municipios rurales (Camarero et al., 2009; MMAMRM, 2010; Camarero et al., 2012). La población que se asienta en las zonas rurales, es mayoritariamente de origen rumano, marroquí y británico (Camarero et al., 2009; Camarero et al., 2012). La llegada de esta población no completó los vacíos demográficos que tienen estas áreas, sino que la población extranjera asentada en estas áreas reforzó la generación soporte, ya que era población en edad de trabajar. No obstante, estos flujos tuvieron un problema asociado, el aumento de la masculinización de las áreas rurales, ya que eran unos flujos desequilibrados y donde el protagonista era el sexo masculino (Camarero et al., 2009; MMAMRM, 2010; Camarero et al., 2012; Collantes et al., 2013). La llegada de esta población tampoco consiguió frenar el gran envejecimiento de las áreas rurales (Sáez et al., 2001).

Además, a pesar de esta llegada de población extranjera a las áreas rurales (del 5,8 % al 9,3 % entre 1998 y 2008) y que algunos autores llegan a calificarlo de crecimiento de población (Roquer y Blay, 2008; Camarero et al., 2012; Collantes et al., 2013), se puede observar en el informe del MMAMRM (2010) como los municipios rurales siguieron perdiendo población en esta década. En 1999 la población que residía en un municipio rural era del 19,4 %, mientras que en el 2008 era del 17,7 %. Esta caída de población es más acusada en los municipios de menor población (< 2.000 habitantes) donde la pérdida de población es superior al 30 %.

Desde el punto de vista económico, durante esta última década se han producido grandes transformaciones. Los núcleos rurales han dejado de ser eminentemente agrícolas y, por tanto, su estructura económica es mucho más diversificada (ahora predomina el sector terciario). Antes de la llegada de la crisis, la mayor parte de los empleados en el medio rural pertenecía al sector servicios (40 %), seguido del sector agrario (25 %), la industria (19 %) y la construcción (16

%) (MMAMRM, 2010). Aunque, como se puede observar, la agricultura sigue siendo un sector importante en las zonas rurales. Si atendemos al desempleo, la tasa es más elevada en las zonas rurales que en las áreas urbanas. Según sectores de actividad son los servicios el mayor nicho de desempleo, seguido de la construcción, industria y, por último, la agricultura (MMAMRM, 2010). Como destaca Moyano (2000a y 2017), las mejoras en las infraestructuras viarias y en las telecomunicaciones (TIC) han reducido el aislamiento de las zonas rurales y han propiciado la instalación de nuevas actividades en las zonas rurales que, a su vez, han repercutido en el aumento de empleo en estos sectores (industria y servicios). Destacar sobre todo el avance en materia tecnológica y de telecomunicaciones, ya que son esenciales para reducir el aislamiento físico, financiero y de inversiones de estas áreas, ya que pueden permitir una mayor integración, es decir, conseguir territorios viables, aunque siempre desde una perspectiva comarcal, nunca local.

Con la llegada de la crisis económica en 2008 muchos de los procesos explicados en los párrafos anteriores se frenaron, o desaparecieron, ya que la crisis provocó cambios profundos en las áreas rurales (García Arias et al., 2015). Tal y como destaca Cabero et al.:

*Cuando España entra en su tercer año de crisis, los problemas de nuestro mundo rural entran a su vez en una fase de desorden y desconcierto que afecta a la propia sostenibilidad de su tejido económico y social (2010:31).*

Aunque se ha escrito bastante sobre los efectos de la crisis económica de 2008 en las zonas rurales, es complicado recoger una investigación donde se trate el tema de cuando llegó la crisis a estas áreas. Para Perló: *...está claro que las ciudades son el origen y el epicentro de una crisis que se manifestará de forma más virulenta y persistente (2011:9)*. Esta idea también es recogida por Méndez (2013 y 2014). Este autor también trata la perspectiva multiseccular de la crisis, ya que esto es necesario para entender el desigual impacto y consecuencias de la crisis económica según territorios (Méndez, 2014). El presidente de la Red Española de Desarrollo Rural (REDR) Aurelio García Bermúdez explicó en 2012 durante unas jornadas de Desarrollo rural en Mérida esta misma idea: *la crisis económica afecta menos a las poblaciones rurales que en los grandes núcleos urbanos porque el sistema financiero y la burbuja inmobiliaria ha tenido menor incidencia (EFE, 2012: 1)*. Los desequilibrios y lo que algunos autores denominan “retraso” económico y social de las zonas rurales (Jiménez, 2014) puede explicar y reforzar la idea de que la crisis económica llegó con cierto retraso a las zonas rurales con respecto a las grandes urbes españolas.

Además, si a esto le sumamos el análisis de datos estadísticos de otras zonas rurales como, por ejemplo: *La llegada de la crisis al Rincón de Ademuz se notó un poco más tarde que en el resto de áreas urbanas ... desde 2011 hasta la actualidad se observa nuevamente la pérdida de población relacionada con la crisis económica (Serrano, 2014:56)*. Esto también se puede corroborar en el testimonio de los propios habitantes locales, como recoge Serrano: *la construcción empleaba a gran parte de la población, beneficiada por el boom de la construcción hasta el 2010, que coincide con la llegada de la crisis a la comarca...* (Serrano, 2014:63) o como explica un testimonio en REDR (2016): *...en el medio rural ha llegado un poco más tarde, pero nos va a costar mucho más salir de la crisis*. Con todo ello queda claro que la crisis económica

llega previamente a las zonas urbanas (2007/2008) y con uno o dos años de retraso a las zonas rurales (2010/2011).

Entre las consecuencias que se derivan de la crisis económica se encuentra el freno de los flujos de inmigrantes, como explican Collantes et al.: *El año 2000 fue el año decisivo en el que despegó el crecimiento de las poblaciones inmigrantes en España, mientras que 2008 marca el inicio de la crisis actual, que ha reducido drásticamente la inmigración* (2013:609). Lo que provoca, de nuevo, la salida de población de las zonas rurales, en este caso de población hacia sus países de origen, volviendo a saldos negativos (previos a la llegada del boom económico). Siguen existiendo la baja densidad, masculinización, dependencia, etc. (MMAMRM, 2010; Collante et al., 2013; García Arias et al., 2015; Molinero, 2017). Al mismo tiempo, el gran peso que la construcción suponía en las zonas rurales, tras el estallido de la crisis han aumentado el desempleo en este sector (MMAMRM, 2010). En relación con el empleo en las zonas rurales Escribano et al., *la crisis ha deteriorado los mercados de trabajo sin que estuvieran creando tampoco nuevos nichos de empleo* (2015:82). Sánchez Zamora et al., dice:

*Aunque el impacto de la crisis sobre las economías rurales es diferente entre unas áreas y otras, no hay ninguna duda en el deterioro que está ejerciendo en los patrones de crecimiento y empleo rural de la mayor parte de los territorios* (2014:28)

Además, se están produciendo recortes de servicios básicos para la población rural, como sanitarios y educativos, que desencadenan consecuencias más graves como desigualdad, pobreza y exclusión. En consecuencia, se está acelerando círculos viciosos de pobreza y exclusión en el medio rural (Figura 6) (Cabero, 2010; Pitarch, 2014; Escribano et al., 2015; Hernández et al., 2016; Valero et al., 2016; CES, 2018). Como explica Escribano et al.

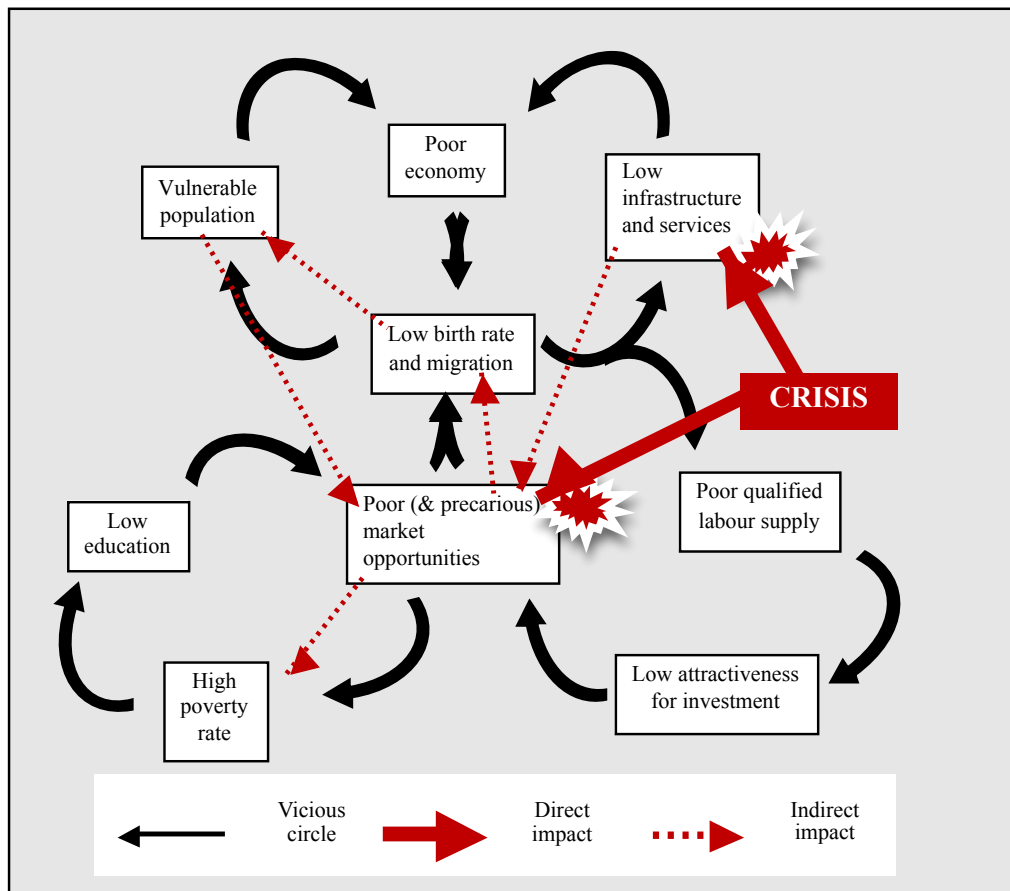
*La confluencia de factores de riesgo en este colectivo en las áreas rurales viene determinada por la tradicional inadecuación de recursos disponibles, agravada ... por los recortes en aspectos sociosanitarios por las administraciones como respuesta a la crisis* (2015:58).

En muchos casos no se han producido recortes en los servicios, sino que se ha reducido la calidad de los mismos como, por ejemplo, en los servicios de transporte público (Escribano et al., 2015). Esta idea también es recogida en una entrevista realizada al presidente de REDR Aurelio García Bermúdez:

*La crisis ha sido un duro golpe para el mundo rural, ya que los recortes <<siempre empiezan por las poblaciones pequeñas>> ... primero se quita el transporte en zona rurales, el primer colegio que se cierra es el que tiene 30 niños o el centro de salud que atiende a 100 personas en vez de 2000* (REDR, 2012:1)

Como se recoge en el informe de REDR: *la crisis ha castigado a todos, pero principalmente al medio rural. Aquí no se suben los ratios: se suprimen servicios – sean educativos, sociales o de salud -* (2016:11).

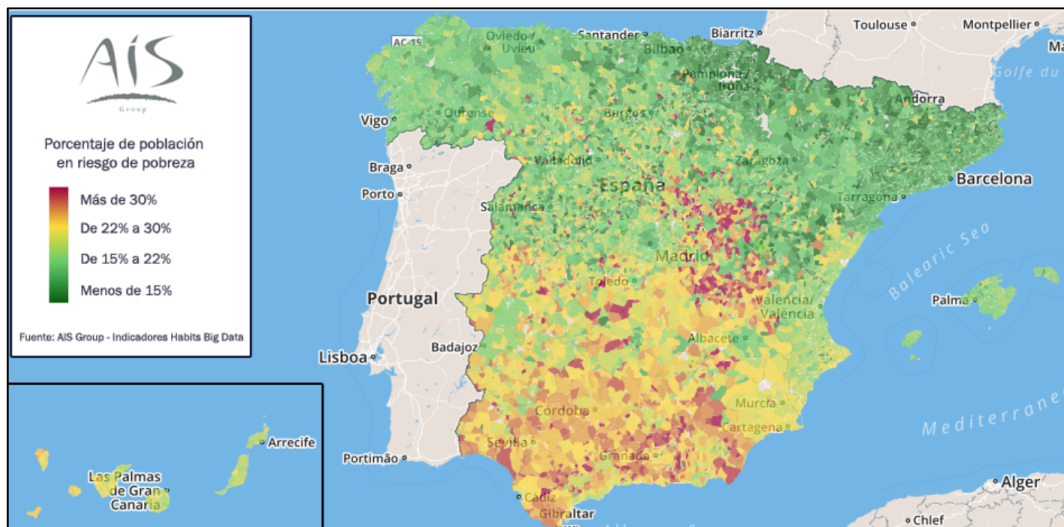
**Figura 6. Círculo vicioso de pobreza y exclusión social en el medio rural tras la crisis**



Fuente. Valero et al., 2016: 89

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente señala que la tasa de pobreza en el año de 2012 en el territorio español se situaba en el 28,2 %, pero que esta cifra era superior si se analizaban solo las zonas rurales, ya que había áreas donde la cifra de pobreza podía alcanzar hasta el 33 %. Además, las áreas rurales no solo se han visto más afectadas por la crisis y la pobreza, sino también en el aumento de las tasas de paro (Esparcia et al., 2016). La baja renta agraria unido a los graves efectos de la crisis ha provocado un aumento de la pobreza (Esparcia et al., 2016). Esto es especialmente visible en la mitad sur de la península Ibérica, lo cual queda reflejado en la Figura 7, donde se observa el porcentaje de población en riesgo de pobreza en España en 2015 y como esta se concentra especialmente en Andalucía.

**Figura 7. Porcentaje de población en riesgo de pobreza en España (2015)**



Fuente. AIS Group (<http://www.ais-int.com/la-pobreza-pueblo-pueblo-datos-2015-habits-municipios/>)

En resumen, el mundo rural ha pasado, y aún hoy sigue pasando, por un proceso de declive a causa de un gran número de procesos, ya sea la crisis del sistema tradicional, el éxodo rural, la crisis económica, etc. Esto tiene implicaciones muy marcadas en estas áreas como la desvertebración social y económica y, todo ello se traduce en un bucle negativo de difícil salida para estas áreas. Como intento de frenar estas dinámicas regresivas las instituciones europeas y españolas han intentado poner en marcha un gran número de iniciativas y procesos innovadores.

### 2.3. El desarrollo rural: concepto, políticas y estrategias

En este apartado se trata de analizar las diferentes aproximaciones teóricas que explican el origen del concepto de desarrollo rural, así como sus antecedentes, sus causas, sus contribuciones, etc. Al mismo tiempo se va a diferenciar la concepción y el enfoque de este concepto con relación a otros previos. Los principios que definen el desarrollo rural, que no surge desde el ámbito institucional sino del ámbito académico, eran, hasta entonces, grandes desconocidos, ya que se emplearon planteamientos más innovadores y alejados del corte sectorial. Se explica cómo se llevó a cabo la integración y aplicación del desarrollo rural a escala europea y a escala española, así como las políticas precedentes y la gran cantidad de cambios producidos desde su introducción hasta la actualidad. Dentro de esta aplicación destaca el programa LEADER (*Liaisons entre Activités de Développement de L'Économie Rurale*) en Europa y PRODER (*Programa de Desarrollo y Diversificación Económica en Zonas Rurales*) en España. Ambos son programas que plasman la filosofía del desarrollo rural. En este apartado se analiza el cómo y por qué surgen, sus características y la evolución de sus periodos. Por último, se

realizará un análisis detallado de la aplicación de estos programas en las zonas rurales españolas y británicas, especialmente, en la C. A. de Andalucía y en Inglaterra, que son las áreas donde se centra la investigación.

## **2.3.1. El origen del desarrollo rural**

### **2.3.1.1. Antecedentes: del corte sectorial al desarrollo rural integrado**

En las primeras décadas del siglo XX el medio rural europeo y español no era objeto de ninguna política específica (Ceña, 1992; De Pablo y Carretero, 2001). Las zonas rurales se encuentran inmersas dentro de un modelo de agricultura tradicional, un modelo de producción preindustrial, familiar, poco tecnificado y de escasos rendimientos productivos (Molinero y Alario, 1994).

Europa, en la década de los años 50 y 60, se caracteriza por el final de la 2ª Guerra Mundial y las consecuencias de la postguerra (hambrunas, falta de alimentos para la población, elevados precios de los alimentos, etc.). En estos años en los países desarrollados surge y, posteriormente, predomina una “nueva” corriente de pensamiento del desarrollo denominado modelo ortodoxo o, como nombra Hunt (1989), de expansión del núcleo capitalista. Este modelo se apoya en la teoría clásica y neoclásica sobre el intercambio y la ventaja comparativa, donde los autores recomiendan como estrategia, para conseguir el desarrollo, una especialización productiva en materias primas y productos básicos para la exportación. El intercambio es el motor de desarrollo, ya que provoca un incremento de la productividad y acumulación de capital (Ceña, 1994 y 1995; De Pablo y Carretero, 2001).

Durante estas décadas el concepto de desarrollo era sinónimo de crecimiento y de modernización del modelo productivista (González y Camarero, 1999; Gonzálvez, 2001; Cruz, 2006). Esto dio lugar a que el crecimiento económico fuera uno de los fenómenos más importantes de este periodo, especialmente a partir de la década de los 50, siendo la producción de bienes el último fin del desarrollo (Bifani, 1999; Cruz, 2006).

Dentro de esta corriente o modelo ortodoxo destacan dos grandes enfoques: uno centrado en los países desarrollados y otro para los países en desarrollo. Como en esta investigación se estudian las áreas rurales europeas y españolas, el análisis se centra exclusivamente en el modelo de países desarrollados. Este enfoque, denominado de las etapas de crecimiento de Rostow (1960), asigna al sector agrario un papel central y dinámico en el proceso de transición. Este hecho se debe a que durante las primeras etapas del desarrollo económico debe producirse un rápido crecimiento agrícola para que lidere todo el proceso de crecimiento, y de ahí que se le denomine “locomotora”. La importancia agraria se debe a que este sector tiene que abastecer a la población de alimentos, absorber los bienes manufacturados de la industria y suministrar mano de obra para otros sectores (Ceña, 1994; De Pablo y Carretero, 2001; Rubio, 2010). Además, algunos autores como Perkins y Witt (1961), destacaban la importancia de la introducción de innovaciones tecnológicas en la agricultura comercial, con el fin de incrementar

la producción de alimentos y productos para la exportación (Ceña, 1994; De Pablo y Carretero, 2001).

No obstante, la mayoría de autores creen que el mayor problema de la política de desarrollo es la transformación de la sociedad de agraria a industrial (Ceña, 1994; De Pablo y Carretero, 2001).

Para Molinero y Alario, en esta primera etapa el desarrollo de las zonas rurales se identifica con un *Desarrollo Nacional* y la riqueza nacional con la riqueza agrícola (teoría regeneracionista): *una fuerte preocupación por solucionar los problemas del mundo rural, los cuales se sustancian implícitamente en el desarrollo rural, identificado sistemáticamente con desarrollo y crecimiento de la riqueza nacional y con intensificación y desarrollo agrario* (1994: 64). Este concepto convive con otro que se desarrolla a escala europea e internacional y que se conoce con el nombre de *Desarrollo Comunitario* (Ellis y Biggs, 2001) (Figura 8 y 9).

Figura 8. Temas dominantes y secuenciales en el desarrollo rural (1950-2000)

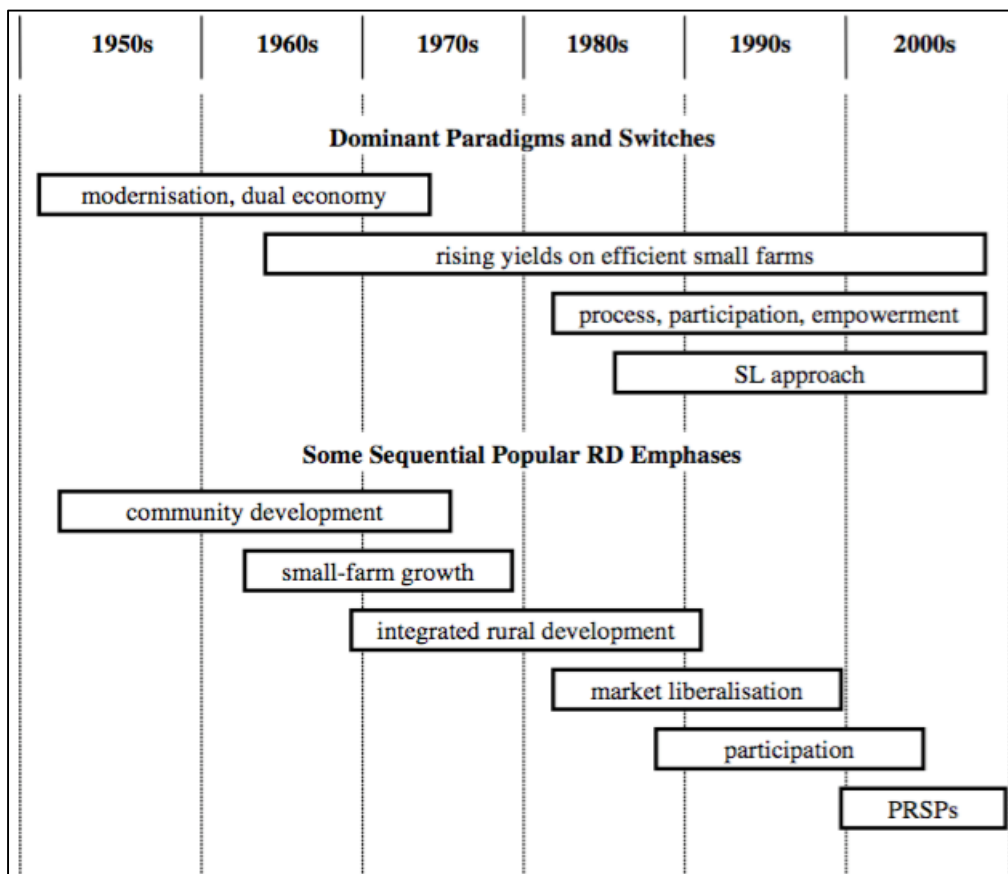


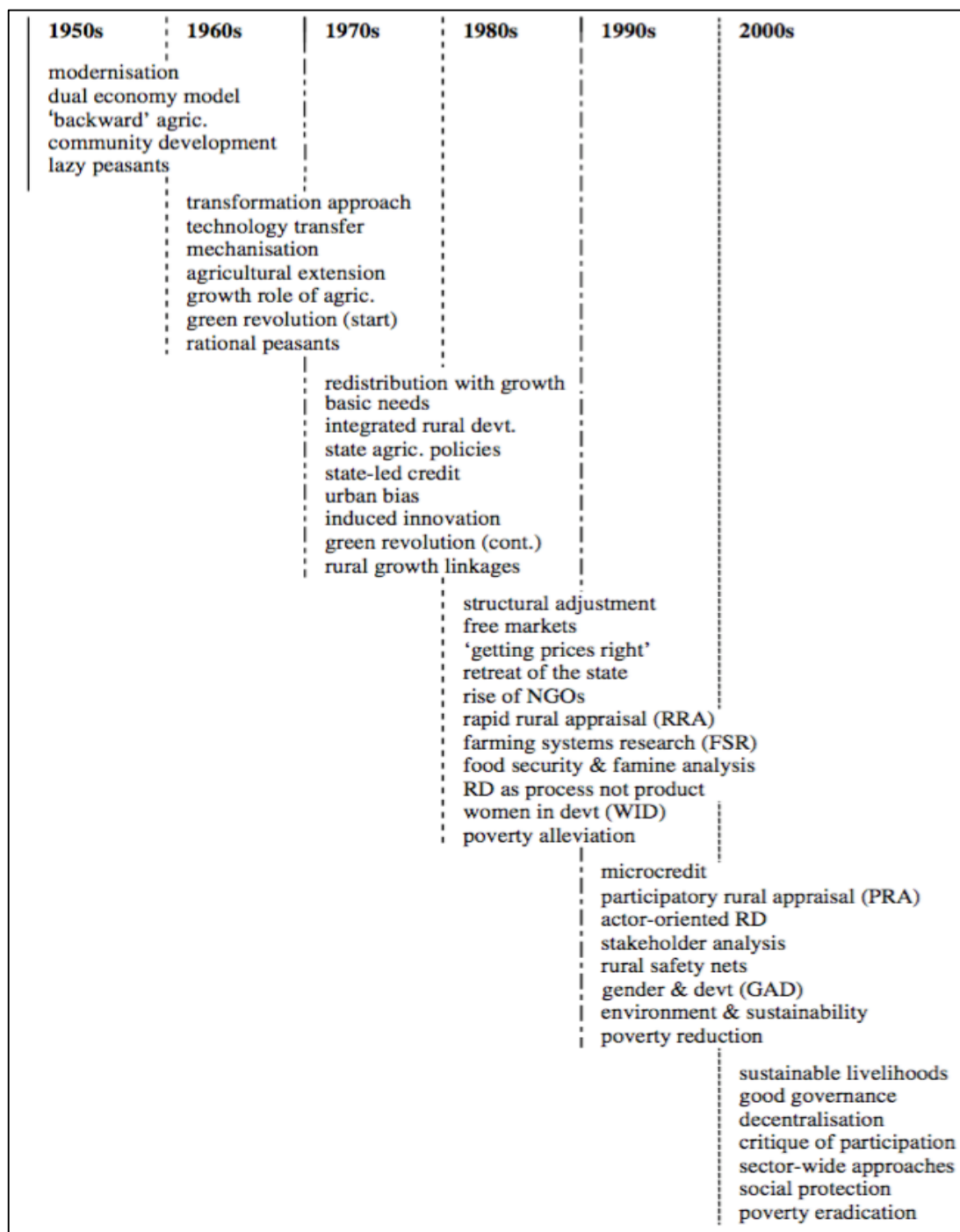
Figura. Ellis y Biggs, 2001: 442

Algunos autores ven en este desarrollo una de las primeras aproximaciones a lo que posteriormente será el desarrollo rural (Sancho, 1994). Este concepto, que surge desde el ámbito del trabajo social, se debe considerar una parte más del desarrollo, ya que incluye aspectos sociales y económicos, pero a escala nacional (Maestre, 1967; Ceña, 1994). Además,



hay dos elementos esenciales en este desarrollo: la participación de los habitantes y la proporción de técnicos con el fin de hacer más eficaz los esfuerzos personales (Maestre, 1967).

**Figura 9. Cronograma sobre las ideas de desarrollo rural (1950-2000)**



Fuente. Ellis y Biggs, 2001: 439

El paradigma de las teorías regeneracionista (Desarrollo Comunitario) comienza a cambiar a mediados de los años 60, cuando el desarrollo comunitario fracasa al no poder resolver los problemas básicos del hambre (Ceña, 1994). Además, los agricultores comienzan a ser concebidos como unos agentes económicos importantes y la pequeña agricultura como un motor de crecimiento y desarrollo económico (Ceña, 1994; Ellis y Biggs, 2001; Sepúlveda et al., 2003). Se produce una evolución de planteamientos pasando de un Desarrollo Regional a un Desarrollo Agrario (Figura 8 y 9). La agricultura pasa a ser incentivada por políticas modernizadoras, ya que en esta etapa el desarrollo de las zonas rurales está vinculado con el *Desarrollo Agrario* y, por tanto, rural es sinónimo de agricultura/agrario (Etxezarreta, 1988; Camarero, 1993; Ceña, 1994; Molinero y Alario, 1994; Ramos y Romero, 1995b; Esparcia, 2001; Esparcia y Noguera, 2001; Pereira et al., 2004; Frutos 2006). El máximo exponente es el incremento de la productividad, lo cual provoca que el apoyo a los agricultores y las estructuras de la tierra pasen a una posición subsidiaria (Sancho, 1994).

En esta etapa las zonas rurales se caracterizan por la introducción del capitalismo en la agricultura, donde se lleva a cabo grandes transformaciones (de agricultura tradicional a agricultura moderna/productivista), sobre todo, en la introducción de cultivos modernos con orientación exportadora, nueva tecnología, químicos, etc. El papel que desempeñan las zonas rurales dentro de la economía de los países europeos es de mero productor de alimentos, materias primas y fuente de mano de obra para la industria urbana (Ceña, 1992; Molinero y Alario, 1995; Ramos y Romero, 1995a; Ceña, 1994; Galdeano-Gómez et al., 2011). Como destaca Shucksmith and Chapman: *In terms of market and economic forces, the declining importance of agriculture and other primary activities and the growth of the service sector is well known* (1998:226).

No se debe olvidar que, durante esta época, y hasta los años 70, los modelos de crecimiento económico destacaban a la industria como el punto central del desarrollo económico (expansión de la industrialización) (Galdeano-Gómez et al., 2011). En consecuencia, la agricultura y/o el sector agrícola adquiere una posición marginal (pérdida de competitividad, salida de mano de obra, menor importancia de la estructura interna de la agricultura etc.) o, como algunos autores destacan, un “almacén de recursos” (Pagnini y Prestaburgo, 1988; Ceña, 1994). Esto se debe a las dificultades que tiene el sector agrario para adaptarse a la nueva situación (Ceña, 1994).

A pesar de estas políticas, existen dos precedentes muy vinculados a lo que hoy se conoce como desarrollo rural, pero con ciertos matices (Woods, 2009b; Calatrava, 2016). El país donde se aplica unas acciones similares fue en Estados Unidos (EEUU) en 1860. Para Calatrava: *The embryo of specific actions for development in rural areas is to be found in the US in the early twentieth century...* (2016:3). Para él la aparición del *Country Life Movement (CLM)*, el cual es un movimiento social que defendía la mejora de los estándares de vida de las zonas rurales, ha sido el precedente a la aparición en 1908 de la *Country Life Commission (CLC)* donde se incluyen un gran número de científicos forestales, sociales y de las administraciones. Sin embargo, Woods (2009b) señala un precedente más temprano: *the establishment of the Land Grant Colleges in the United States in the 1860s was part of an early rural development strategy...* (2009b:146); aunque esta estrategia tiene un corte sectorial, ya que está basada en la agricultura. Ambos autores coinciden en que los primeros programas preocupados por el desarrollo de las zonas

rurales comienzan en algunos estados de EEUU, el primero y más conocido fue el que llevó a cabo al suroeste del país por la *Tennessee Valley Authority (TVA)* o, también denominada, *Tennessee Valley Authority Development* entre 1933 y 1934 (Woods, 2009b; Calatrava, 2016). Este proyecto mezcla la industria con la agricultura con el fin de mejorar la calidad de vida de las poblaciones rurales, pero desde una perspectiva sectorial (Woods, 2009b; Calatrava, 2016). El otro país precursor de este enfoque fue Reino Unido, tal y como recoge Woods: *meanwhile, in Europe, the UK Government set up a Rural Development Commission as early as 1910, with an initial remit of supporting the development of small rural industries* (2009:146).

Se observa como durante este periodo la aplicación de “políticas” en las zonas rurales tienen un enfoque horizontal, sectorial (agrarias) y economicista. Una concepción clásica donde las áreas rurales son sinónimo de agricultura y de nada más. De ahí que la máxima preocupación en esta época es el aumento de la productividad, la tecnificación, la expansión del regadío, la concentración parcelaria, la liberación de mano de obra, etc. (Molinero y Alario, 1994). Además, tal y como recoge Sepúlveda et al.:

*Los paradigmas de dualidad-modernización y de racionalidad ... se pueden caracterizar como enfoques “de arriba hacia abajo”, pues generalmente asumen que los factores que desencadenan el cambio son exógenos (e.g. tecnologías) y derivan en políticas nacionales* (2003:43).

Este enfoque también es conocido por otros autores como *top-down* o *enfoque exógeno*, ya que en este periodo la toma de decisiones no está en el campo sino en los centros de poder económico y político (centros urbanos), y con una intervención estatal (Gobierno central) (Ceña, 1992; Lowe et al., 1995; Cruz, 2006; Ray, 2009; Woods, 2009a y 2009b; Shucksmith, 2012). Shucksmith define este enfoque como:

*The classic formulation of rural development, prevalent in post-war Europe, was a ‘top-down’ model (‘driven from outside’ or sometimes called exogenous). Top-down rural development saw its main challenge as overcoming rural differences and distinctiveness through the promotion of universal technical skills and the modernisation of physical infrastructure* (2012:7).

La aplicación de este modelo de crecimiento durante la década de los años 50 y 60 deriva en una serie de consecuencias tanto en el ámbito urbano como en el ámbito rural, que se plasman en la década de los 70 y 80 y es el germen del concepto de desarrollo rural:

- El éxito de las políticas productivistas provoca que, ya a finales de la década de los 60 y principios de los 70, haya un gran problema en Europa: los excedentes agrarios (Etxezarreta, 1988; Lamo, 1991; Ceña, 1992; Rodríguez, 1993; Sumpsi, 1994; García Fernández, 1996; González, 2001; Rodríguez, 2001; Molinero y Alario, 2001; Alario, 2001; Slee, 2006). Este excesivo incremento de la producción es causado por varios factores: un sistema de precios garantizados en determinados productos y en cantidades ilimitadas, y la protección de la producción interna a través de una política proteccionista e intervencionista (Ceña, 1992; Rodríguez, 2001; Esparcia, 2001). Algunos autores ven en la Política Agraria Común (PAC) el origen de este problema y de muchos otros (Sumpsi, 1994; García Fernández, 1996; Slee, 2006).

- Este modelo había ocasionado problemas sociales y económicos, primero en el ámbito rural que como consecuencia de la crisis de la agricultura tradicional se derivaron problemas como se ha analizado en el punto 2.2.2. y 2.2.3. en el caso de España, pero que se pueden extrapolar al resto de áreas rurales europeas. Estos quedan resumidos en Shucksmith and Chapman:

*Fundamental demographic, social and cultural changes also characterize rural areas of Europe. An ageing of the population is occurring at the same time as economic restructuring, leading to increased dependency ratios, casualization and part-time working, and less job security. Migration flows are critical in determining population levels and, while some areas continue to lose population, in many parts of Europe people are moving into rural areas because of the new values placed on rural space (1998:226).*

Tal y como recoge Etxezarreta (1988), Ceña (1992), Esparcia y Buciega (1998), De Pablo y Carretero (2001), González (2001), López (2001), Sepúlveda et al. (2003), Galdeano-Gómez et al. (2011), entre otros, en estas zonas hay un descenso de la población activa agraria, salida de población rural hacia las ciudades, abandono de las áreas rurales (desarticulación social y declive<sup>22</sup>) y, en consecuencia, pérdida de servicios sociales públicos y/o necesidad de complementos a las rentas agrarias. Estas consecuencias como se ha recogido en el capítulo anterior, son de mayor envergadura cuanto menor y más marginal es el área rural (zonas desfavorecidas de montaña). No obstante, el problema que mayor preocupación ocupa es la pobreza y, también, los problemas medio ambientales y ecológicos en las áreas rurales (Gómez et al., 1987; García Azcarate y Ahner, 1988; Ceña, 1994; Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia y Buciega, 1998; De Pablo y Carretero, 2001; González, 2001; Sepúlveda et al., 2003; Calatrava, 2016). Todo ello hace que en la década de los 70 y 80 los espacios rurales presenten graves problemas de articulación y mantenimiento (Moliner y Alario, 1994), e incluso como destaca González: *los espacios rurales, como espacios de vida, quedaron malheridos (2001:36).*

En la década de los 70 con la crisis del petróleo entra en crisis el modelo de desarrollo industrial y, también, el modelo de vida urbano (Moliner y Alario, 1994). Esto deriva una serie de consecuencias en las áreas urbanas: inflación, aumento del paro, escasez de recursos financieros, crisis de mercados, aumento de los costes de producción, etc. (Gómez et al., 1987; Etxezarreta, 1988; García Fernández, 1996). Además, estas áreas están cogestionadas como consecuencia de la industria y se derivan problemas ecológicos y medio ambientales, etc. lo que obliga a considerar prácticas menos dañinas hacia el medio ambiente (Etxezarreta, 1988; García Fernández, 1996). Esto queda resumido por Calatrava: *The global Crisis at the early seventies, which marks the beginning of the end of fordist system of production and the emergence of post-fordist one, included a general increase in unemployment in both (rural and urban areas) ... (2016:8).*

---

<sup>22</sup> Para algunos autores como Maestre (1967) o Marchioni (1967) una de las consecuencias directas de la crisis rural es la pérdida de las sanciones y de los liderazgos en las zonas rurales.

- Los problemas de las áreas rurales y urbanas hacen que la diferencia entre zonas ricas y zonas pobres aumente<sup>23</sup> (Esparcia y Noguera, 1995; Sepúlveda et al., 2003). Además, esto provoca una toma de conciencia sobre la fuerte dicotomía espacial o polarización espacial (Buttel, 1979; Etxezarreta, 1988; Ceña, 1994), es decir, unas ciudades con actividades secundarias y terciarias donde hay innovación y desarrollo y, en cambio, unas áreas rurales que se caracterizan por su retraso (González, 2001).

Este contexto hace que, a mediados de la década de los 70 y principios de los 80, se desarrolle y consolide una conciencia de los desequilibrios, los problemas y la necesidad de poner en marcha medidas para corregir y revertir los problemas de las zonas rurales en declive. Para Esparcia: *esta toma de conciencia lo es tanto a nivel social, como institucional y científico* (2012:58). Se inicia un debate crítico en el ámbito académico, y también desde algunas organizaciones internacionales, que diseñan y formulan las bases del desarrollo rural (Buttel, 1979; Etxezarreta, 1988; Ceña, 1994; Esparcia y Buciega, 1998; Esparcia, 2001; González, 2001; González, 2001; Pérez, 2004; Shucksmith, 2010; Esparcia, 2012b). En el ámbito español, tal y como recoge Molinero y Alario: *un reducido equipo de cultivadores de las ciencias humanas, por un lado, y un nutrido grupo de profesionales de la Administración, por otro, los cuales, sin hacerse oír, están al tanto de los problemas y del día a día del espacio y de la sociedad rural* (1994:54). Esto provocó como expone Calatrava: *During the 70's took place the beginning of a turnaround of the theories and paradigms of development, which would affect, of course, to the practise of politic actions in rural areas* (2016:7).

Desde el ámbito académico, ocupado por economistas, sociólogos e historiadores (Etxezarreta, 1988; Sancho, 1994; Ceña, 1994), ocasiona un gran avance teórico-conceptual en nuevas estrategias de desarrollo (rural) (Esparcia, 2001). Estos debates rechazan el planteamiento de las teorías clásicas y neoclásicas, las cuales planten el modelo de desarrollo económico y desarrollo agrícola en las décadas anteriores y, concluyen, que es un modelo insostenible tanto para la economía como para las áreas rurales (González, 2001). Además, plantean que se debe prestar más atención a los problemas de empleo, distribución de renta y las necesidades básicas de la población (Ceña, 1994). También, con este debate comienza a distinguirse, aunque tímidamente, el mundo rural del mundo agrario y el desarrollo rural del desarrollo agrario (López, 2001). Desde el punto de vista de las instituciones internacionales, la FAO<sup>24</sup> (*Food and Agriculture Organization of the United Nations*) y el Banco Mundial son los dos organismos que ponen el acento en los problemas de empleo y se replantean las políticas de desarrollo tanto a nivel nacional como internacional, ponen el acento en un nuevo modelo de desarrollo y una nueva disciplina académica, el desarrollo rural (Ceña, 1994; De Pablo y Carretero, 2001).

---

<sup>23</sup> Para Esparcia y Noguera, en este periodo había: *una dialéctica que enfrentaba regiones y áreas ricas con regiones y áreas pobres, en la que las acciones en las áreas pobres tenían un sentido asistencial* (1995:309). Además, para Sumpsi: *la PAC fue considerado por los analistas como uno de los elementos causantes de dicha disparidad* (1994:154).

<sup>24</sup> Por un lado, la FAO elaboró el Plan Indicativo Mundial y, por otro lado, el Banco Mundial, comenzaron a poner en marcha programas de Desarrollo Rural Integrado en los países en desarrollo, aunque el éxito de estas políticas en estos países fue escaso tal y como recoge Ceña: *el Banco Mundial reconsideró los proyectos de Desarrollo Rural Integrado ... se puede decir que esta estrategia tuvo su esplendor y declive* (1994:30).

Para Buttel (1979) también contribuye en este cambio la aparición de movimientos “no académicos”. Por un lado, de los agricultores y otros organismos que defienden la necesidad de un cambio de paradigma (reforma agraria), ya que algunos cambios en la estructura agraria están teniendo consecuencias negativas en el campo, en las zonas rurales y en su población. Por otro lado, el nacimiento de los movimientos ecologistas que hacen que aumenten la conciencia de las repercusiones ambientales. La preocupación por los daños ambientales se concentra en el espacio rural, aunque no exclusivamente, como consecuencia de la Revolución Verde, es decir, las consecuencias derivadas del aumento a toda costa de la productividad agraria (García Azcarate, 1991; De Pablo y Carretero, 2001; Sepúlveda et al., 2003; García Rodríguez et al., 2005).

Para Calatrava (2016) hay otra serie de eventos, que parecen independientes, pero son el inicio del cambio de las políticas de desarrollo en las áreas rurales, como: el fracaso de las políticas sectoriales aplicadas en las zonas rurales. La unión entre desarrollo y el incremento del bienestar, la relación de desarrollo con equidad social y equilibrio regional, el desarrollo de la idea de crecer sin destruir (que será el precedente del desarrollo ecológico y, posteriormente, la idea de desarrollo sostenible). Todo ello dio lugar como explica Calatrava:

*During the 70's took place the beginning of a turnabout of the theories and paradigms of development, which would affect, of course, to the practice of political actions in rural areas...started to make a change in development policies that continue to this day (2016:7)*

Además, de los debates académicos se produce la disociación entre los términos de crecimiento económico y desarrollo y, en consecuencia, las políticas de enfoque sectorial dejaron de tener sentido (Leupolt, 1988; García Azcarate y Ahner, 1988; Beltran: 1994; Ceña, 1994; De Pablo y Carretero, 2001; Guibertau, 2002; Calatrava, 2016). ¿Pero por qué de las críticas al enfoque “top-down”?, para Woods (2009a y 2009b) existen dos motivos principales: por un lado, porque este enfoque tiende a depender de las inversiones externas y, raramente, buscaba el crecimiento de la economía rural endógena y los nuevos empleos se creaban fuera de estas áreas, por lo que las áreas rurales se volvieron más vulnerables a la hora de tomar decisiones. Por otro lado, la naturaleza de este enfoque “de arriba abajo” ha creado en algunos casos un déficit de democracia y, en consecuencia, limita la participación de la población local. Incluso Woods, llega a destacar el riesgo de corrupción. Sin embargo, este autor también destaca algunos aspectos éxitos de esta estrategia “top-down” de intervención estatal en el desarrollo rural como, por ejemplo, la creación de nuevos puestos de trabajo, la ralentización o freno de la emigración de población de las áreas rurales, etc. (Woods, 2009a; Woods, 2009b).

Todas estas aproximaciones teóricas por parte de académicos sociales, como por parte del ámbito no académico crearon una fuerte base teórica de un nuevo concepto el Desarrollo Rural Integrado, hasta ese momento desconocido. Así como unos planteamientos y enfoques innovadores, evolucionando desde unas políticas con perspectiva sectorial (agrícola) basadas en medidas horizontales y uniformes que habían sido poco eficaces<sup>25</sup> y de difícil aplicación en el

<sup>25</sup> Como explica Ceña: *en definitiva, se trataba de programas elaborados con el enfoque <<top down>>, es decir, impuestos desde arriba, en los que las comunidades rurales no tenían prácticamente ningún*

territorio hacia una política más integradora. Además, estas políticas no prestaban atención sobre los efectos que se derivaban en los territorios<sup>26</sup> (Ceña, 1992; Esparcia y Noguera, 1995; Lowe et al., 1995; Esparcia y Buciega, 1998; Alario, 2001; Esparcia, 2001; Galdeano-Gómez et al., 2011; Shucksmith, 2012). En cambio, los nuevos planteamientos eran mucho más integradores, como explica Woods:

*The shift to a bottom-up approach in rural development has involved both a change in the way in which rural development is managed, and a change on the type of activities that are promoted through development initiatives. In contrast to the state-led management of top-down strategies, bottom-up rural development is led by the local communities themselves (2005:149).*

### 2.3.1.2. El concepto de desarrollo rural

La toma de conciencia de los problemas de las zonas rurales y la base teórica desarrollada, principalmente por científicos sociales (Etxezarreta, 1988; Esparcia, 2012a), provoca que durante la década de finales de los 70 y 80 comiencen a aparecer nuevos objetivos y estrategias, las cuales cristalizaron en diferentes modelos y paradigmas de desarrollo, entre las que se encuentra el desarrollo rural (Etxezarreta, 1988; Molinero y Alario, 1994; Ray, 1997; 1999; 2001; 2009; Camarero, 2009b; Woods, 2009a; Woods, 2009b; Galdeano-Gómez et al., 2011; Esparcia, 2012a; Calatrava, 2016). Lo que queda claro es que el cambio en el concepto y la aplicación de las políticas de desarrollo rural no coincide en la misma década, ya que el desarrollo teórico es previo a la introducción del concepto en las políticas (Calatrava, 2016). Esta diferencia la explica Ellis and Biggs:

*...predominant or popular rural development ideas are not trapped in time capsules conveniently organised in decades. Ideas that first appear in one decade often gain strength in the following decade, and only begin to affect rural development practice in a widespread way ten or fifteen years after they were first put forward... (2001:438).*

---

*protagonismo y que por tanto no resultaron. El medio rural siguió con sus disparidades de desarrollo, con su sociedad desarticulada... (1992:22).*

Esta idea también es recogida a escala europea por Lowe et al.: *by the late 1970s exogenous models of rural development had fallen into disrepute...* (1995:90) y Schucksmith: *evidence has shown the classic 'top-down' model of rural development to be ineffective at driving rural development and fails to recognise the considerable potential for growth in rural areas* (2012:7).

<sup>26</sup> Como dice Esparcia y Noguera: *...no puede decirse que el territorio no estaba presente...El territorio era por tanto soporte de actividades económicas, principalmente agropecuarias o primarias. Pero era también soporte de la población rural, y esto se tuvo en consideración, al menos en la práctica* (2001:13).

Antes de continuar con la profundización en este concepto, se va a proceder a definirlo. Aunque existen una gran cantidad de denominaciones y definiciones<sup>27</sup> sobre desarrollo rural, no existe una definición precisa y generalmente aceptada (en los países desarrollados) del concepto de Desarrollo Rural (Etxezarreta, 1988; Calatrava, 2016). Para Etxezarreta:

*Incluso su denominación es múltiple: Desarrollo Rural Integrado, Desarrollo Endógeno, Ecodesarrollo, Desarrollo Armónico, Autorrealización... refiriéndose todas ellas al mismo tipo de enfoque, pero con matices diversos ... De todos modos ... en sus elementos esenciales ... las diversas denominaciones pueden utilizarse indistintamente, aunque la más frecuente sea la de Desarrollo Rural Integrado. La mayoría de autores al referirse al Desarrollo Rural Integrado no establecen definiciones concisas. Con más frecuencia se contentan con hacer referencia a los elementos que lo constituyen o a los objetivos que se desean alcanzar con el mismo (1988:79-80).*

Además, para Sweet (1980) (Citado por Etxezarreta, 1988: 87) “*Mi dificultad con el término Desarrollo Rural Integrado es que se ha convertido en una expresión para prácticamente todos los esfuerzos dirigidos a un área rural*”. No obstante, se han seleccionado dos definiciones que unidas pueden ofrecer una visión amplia de lo que se entiende por desarrollo rural o desarrollo rural integrado. Una de las definiciones es realizada desde la aproximación académica y la otra desde las instituciones internacionales de la FAO y la UNESCO (*United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization*):

*El Desarrollo Rural Integrado consiste esencialmente en potenciar esquemas de desarrollo en el ámbito rural que tienen como objeto la mejora del nivel de vida de la población del área implicada y no el crecimiento económico indiscriminado de un país. Para ello, se estimula el establecimiento de esquemas de actividad económica de base territorial, descentralizados y con fuerte componente de decisión local, que movilice a la población en la prosecución de su bienestar mediante la máxima utilización de sus recursos propios, humano y materiales (Etxezarreta, 1988:80-81).*

*Rural development: encompasses agriculture, education, infrastructure, health, capacity-building for other than on-farm employment, rural institutions and the needs of vulnerable group. Rural development aims at improving rural people's livelihoods in an equitable and sustainable manner, both socially and environmentally, through better access to assets (natural, physical, human, technological and social capital), and services, and control over productive capital (in its financial or economic and political forms), that enable them to improve their livelihoods on a sustainable and equitable basis (Atchoarena and Gasperini, 2003: 21).*

Aunque dar una definición siempre es complicado, hay prácticamente unanimidad en los investigadores y, es fácilmente identificable, si se destacan las características, elementos o

---

<sup>27</sup> Para Ceña: Los términos <<rural>> y <<desarrollo rural>> no sólo se prestan a interpretaciones diversas, sino que, como conceptos, también han evolucionado a lo largo de las últimas décadas, además de tener significados diferentes en los países desarrollados y en los países en desarrollo (1992:11).



enfoques que conforman el concepto del desarrollo rural (Etxezarreta, 1988; García Azcarate y Ather, 1988; Leupolt, 1988; Molinero y Alario, 1994; Esparcia y Noguera, 1995; Lowe et al., 1995; Esparcia y Buciega, 1998; Shucksmith, 2000; Ray, 2000a y 2000b; Esparcia, 2001; Shortall y Shucksmith, 2001; Márquez, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Ray, 2009; Woods, 2009a y 2009b; Shucksmith, 2010; Galdeano-Gómez, 2011; Esparcia, 2012a; Shucksmith, 2012; Pallarés, 2014; Calatrava, 2016):

- **Enfoque integrado, intersectorial y transversal:** Integrado, hace referencia a que contempla una doble dimensión del desarrollo, es decir, el aspecto económico (que ya se venían valorando en las políticas previas) y, la introducción de un nuevo aspecto del desarrollo, la componente social. Este segundo aspecto pone de relieve la necesidad de revitalización, bienestar y dinamización de la sociedad rural, es decir, una rearticulación de las sociedades locales.

Intersectorial, atrás queda la política de desarrollo rural como política agraria, donde el único sector de las zonas rurales beneficiado y potenciado es el sector primario y, sobre todo, la agricultura. Desde esta nueva perspectiva, se intenta potenciar una diversificación productiva donde se incluyan tanto el sector secundario como el sector terciario, ambos como sectores complementarios al primario.

La transversalidad hace referencia a que este nuevo enfoque incide en las distintas dimensiones del mundo rural no solo la económica, sino también la social, la cultura, la medioambiental, etc. tratando lo rural como un todo.

- **Carácter territorial:** el territorio no solo es el soporte de las actividades económicas y población, sino que, además, comienza a concebirse como un recurso (un activo para los procesos de desarrollo). Un recurso a diferentes escalas, un recurso patrimonial, un recurso paisajístico, un recurso productivo, etc. pero hay un valor del territorio (fundamental) como recurso de identidad y/o identitario. Este último aspecto es fundamental y contribuye claramente al mayor arraigo y valoración de la población de su territorio y explica, que, junto a otros factores, haya una mayor o menor predisposición al abandono de las zonas rurales. En definitiva, se produce una valorización del territorio más allá del mero soporte físico.
- **Enfoque local (*bottom-up*):** se produce una evolución desde el enfoque *top-down* gracias a una descentralización de la política. Atrás quedan las políticas de escala nacional, urbanas y desde las instituciones nacionales<sup>28</sup>. La importancia del enfoque *Bottom-up* reside en que proporciona la base para un desarrollo de las áreas rurales desde un enfoque integrado y holístico. Reconoce la diversidad de las áreas rurales y sus diferentes necesidades. Aumenta la participación de la población en el desarrollo de su propia área; maximiza el uso de los recursos; potencia el trabajo comunitario, etc. Además, este enfoque pone en marcha estrategias basadas en procesos de inclusión/participación, bajo un marco institucional, fomentando una estructura de asociación y con un compromiso

---

<sup>28</sup> Se produce un cambio en el rol del estado. Pasa de ser el proveedor de desarrollo rural a facilitar la regeneración de las zonas rurales (Woods, 2009b).

de construcción de capacidades (Mannion, 1999; Esparcia y Escribano, 2012 y 2015; Esparcia et al., 2016). Se destaca la importancia de la base local para el desarrollo, y que las tomas de decisiones se realicen a esa escala, ya que quien mejor que la propia comunidad local de estos territorios para identificar, evaluar, diseñar, implementar y conducir estrategias de desarrollo por sí misma para hacer frente a los problemas sociales y económicos de sus áreas rurales.

- **Desarrollo endógeno:** si el enfoque debe ser local, también es importante la identificación de los recursos propios (endógenos) de las áreas rurales, con el fin de utilizarlos desde el punto de vista económico y social, ya que, por ejemplo, es posible basar la diversificación productiva en la valorización de los recursos locales (movilización y valoración de los recursos naturales, culturales, patrimoniales, humanos<sup>29</sup>... <<propios>> con el fin de potenciarlos como fuente de desarrollo).
- **Participación local:** como se ha explicado en el enfoque integrado (vertiente social) y en el *bottom-up* la implicación, motivación y participación de la población local es un aspecto, sumamente, importante y necesario del desarrollo rural. No solo porque la población local debe ser capaz de asumir la capacidad de regeneración (sin dependencia estatal) sino que también se evita la polarización de la sociedad rural. Algunos autores llegan a hablar del concepto de empoderamiento de la población local. Una frase que resume la importancia de la participación de la sociedad es realizada por Jansma et al., 1981:

*A la gente ni se la puede desarrollar, sólo puede desarrollarse por sí misma haciéndola participar en la toma de decisiones y en las actividades que afecten a su bienestar. A la gente no se la desarrolla cuando es conducida como una manada, como animales a los que se arrea por itinerarios nuevos.*  
(Citado por Quintana et al., 1999: 21)

Por esta razón, desde el desarrollo rural se le otorgaba mayor protagonismo a la población local y a sus actores, no solo y exclusivamente a la población agraria. Esto supera la falta de democracia y participación que se derivaba del enfoque *top-down*.

- **Enfoque sostenible:** se intenta pasar de una lógica productivista (caracterizaba las zonas rurales como meras productoras de alimentos) a una lógica proteccionista. La sostenibilidad del desarrollo rural no solo se relaciona exclusivamente con el ámbito medioambiental, sino también con el ámbito social, cultural/patrimonial, económico e, incluso, político.

Todas estas características sintetizan que el desarrollo rural tiene dos grandes aproximaciones, componentes o características principales (Ray, 2009). Una económica (multifuncionalidad), y otra más innovadora y hasta este momento secundaria, la social o sociocultural (proceso de articulación o re-articulación e implicación de las sociedades locales) (Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia y Buciega, 1998; Esparcia, 2001; Márquez, 2002; Ray, 2009; Shucksmith, 2010; Esparcia, 2012a; Shucksmith, 2012; Pallarés, 2014; Esparcia y Escribano, 2015; Calatrava, 2016; Esparcia

---

<sup>29</sup> La importancia del capital humano que es, en definitiva, el creador de los nuevos proyectos (González, 2001).

et al. 2016). Se habla de rearticulación porque la crisis de la agricultura y, en consecuencia, de la sociedad, había provocado una desarticulación de estas sociedades rurales (Esparcia et al., 2016).

Así, el desarrollo rural deja de ser un término equivalente a crecimiento económico, (Etxezarreta, 1988; Fuguitt et al., 1988; González, 2001; Guibertau, 2002; Shortall y Shucksmith, 2001), ya que como dice Guibertau:

*Crecer es ganar en dimensiones, mientras que desarrollar es ganar en eficiencia...la idea de desarrollo equivale en exclusiva a incremento de la actividad económica, a crecimiento económico y tratar de entender el concepto de una manera integral (2002:88).*

Además, al “reciente” desarrollo rural (González, 2001) se le asocia el concepto conocido como renacimiento del mundo rural, *renaissance rurale* o *rural revival* (Kayser, 1990; García Bartolomé, 1991; Molinero y Alario, 1994; González, 2001; Rubio, 2010). Con esta nueva concepción del desarrollo de las áreas rurales se pretende que estas dejen de estar en declive, lograr una repoblación y, por tanto, conseguir una reestructuración social y económica. Como explica Molinero y Alario *RURAL → DESPOBLACIÓN → VALORACIÓN ECONÓMICA POR MODERNIZACIÓN TÉCNICA → RECUPERACIÓN DEL CAMPO* (1994:74). Aunque este “renacimiento” no se ha producido de forma homogénea en todos los espacios, lo que no se puede negar es la nueva configuración de estos espacios, distintos a los tradicionales (Molinero y Alario, 1994).

Este nuevo enfoque tiene una serie de objetivos múltiple (Etxezarreta, 1988; Fuguitt, et al., 1988; Leupolt, 1988; Pagnini y Prestamburgo, 1988; Ceña, 1993; De Pablo y Carretero, 2001; Rodríguez, 2001; Márquez, 2002):

- Mejorar la calidad de vida de la población en los espacios rurales (oferta de servicios)
- Crear un empleo más estable, productivo, remunerado y socialmente satisfactorio para la población rural a través de la especialización y diversificación de las actividades económicas (no solo el sector agrícola).
- Mantener la densidad óptima de población y/o mantenimiento de la población en el medio rural.
- Una mayor participación de la población rural en la toma de decisiones en relación con el desarrollo y a su bienestar.
- Regenerar y dinamizar el tejido socio-económico, así como mejorar el acceso a los medios de producción.
- Ordenar, conservar y proteger el medio ambiente.
- Conseguir una mayor unión entre los espacios urbanos y los espacios rurales.

Como destaca Fuguitt et al.: *Es importante reconocer los objetivos del desarrollo rural y darse cuenta que estos pueden variar a lo largo del tiempo según la naturaleza de las áreas rurales y las necesidades de la sociedad* (1988:89). Se encuentran algunos objetivos que actualmente

quedan lejanos como, por ejemplo, la maximización de la producción agrícola (reducir el apoyo a la agricultura, el desarrollo de una política de utilización de la tierra racional, distribución equitativa de los beneficios de la producción, etc.) (Etxezarreta, 1988; Fuguitt et al., 1988; Ceña, 1993; De Pablo y Carretero, 2001). Esto nos lleva a la conclusión de que el desarrollo rural no es un modelo estándar, sino que depende tanto de la escala temporal como espacial (del territorio de aplicación). Para Molinero y Alario:

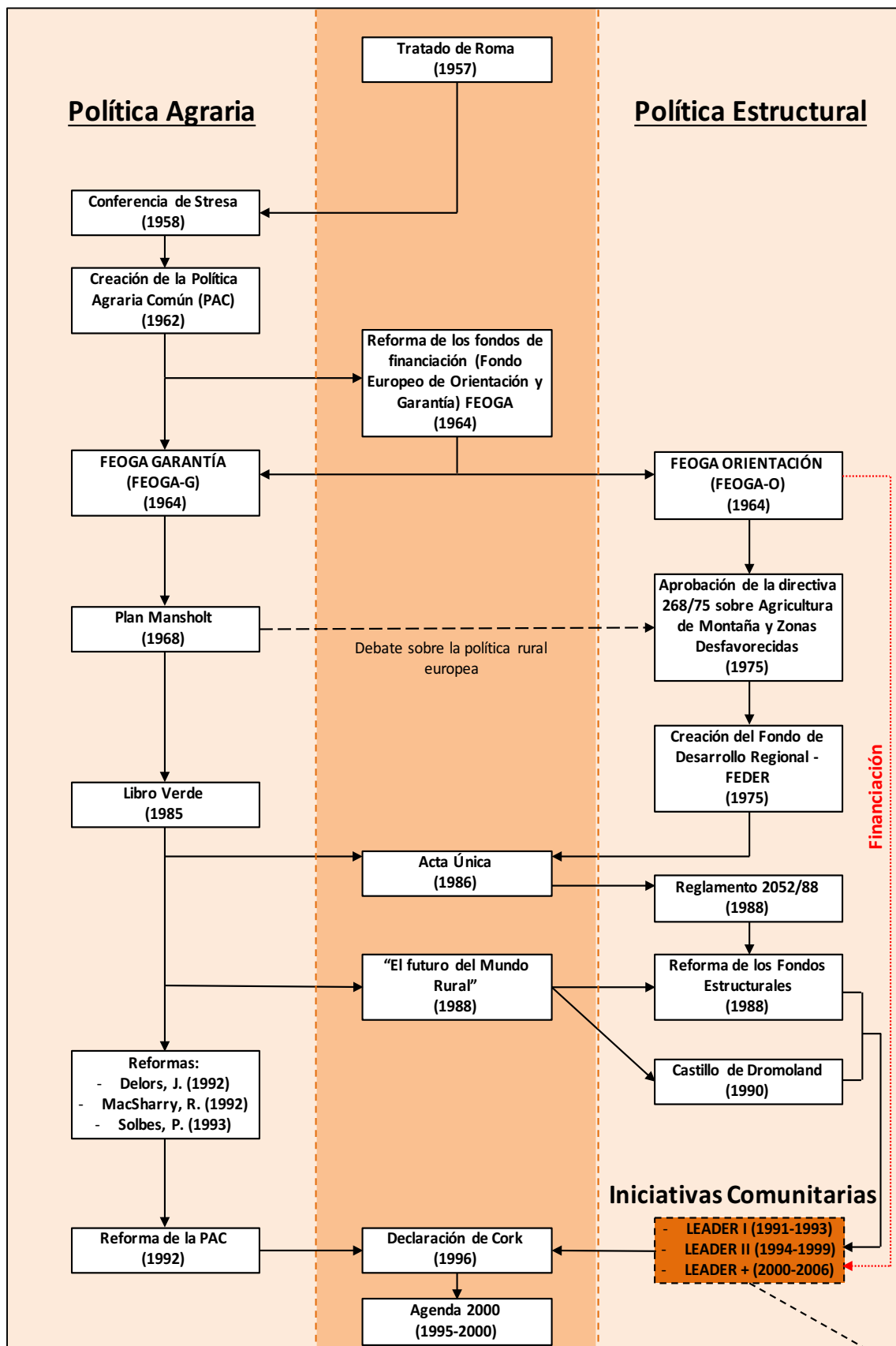
*...no existe un modelo de desarrollo rural válido para cualquier espacio y tiempo, porque las circunstancias socioterritoriales de cada país, región o comarca difieren tanto que hacen ineficaz el mantenimiento de un único paradigma (1994: 83).*

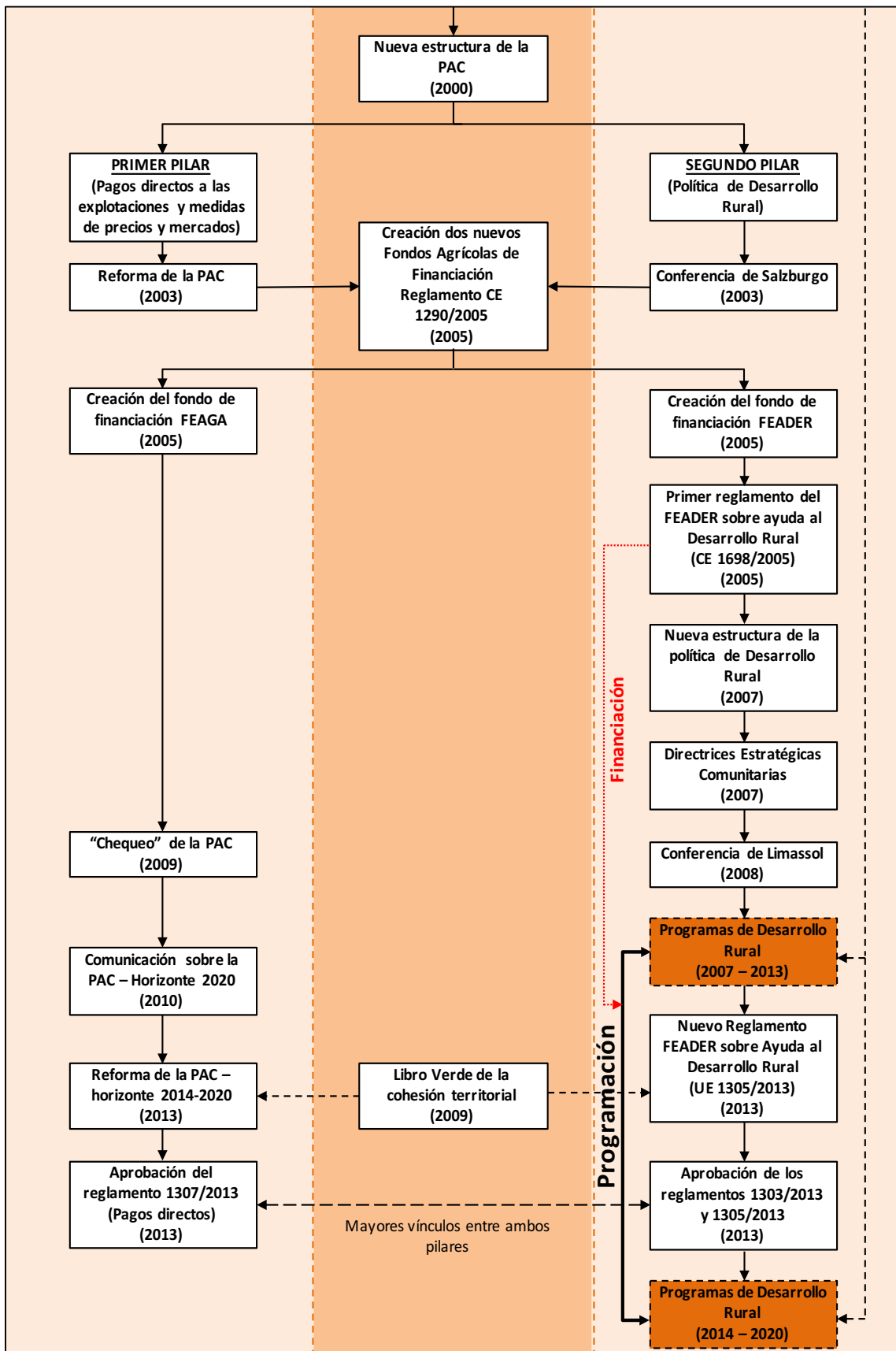
### 2.3.1.3. La integración del desarrollo rural a escala europea: del desarrollo rural al desarrollo territorial

El origen del concepto de desarrollo rural no surge ni desde el sector agrario ni desde la UE (Pérez, 2004). Este hecho supone que la toma de conciencia de los problemas de las zonas rurales, que también incluye a la UE, provoca un cierto retraso de la aplicación del concepto de desarrollo a las políticas europeas (Rubio, 2010; Esparcia y Escribano, 2011; Esparcia y Escribano, 2012) Para entender el cambio en las políticas de las zonas rurales europeas se ha realizado un esquema (Figura 10) donde se recoge la evolución desde la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957, con el Tratado de Roma, hasta la aprobación de los últimos reglamentos en el año 2013 de cara al periodo 2020. Este esquema sirve como base para poder entender y explicar la evolución de las políticas desde la perspectiva sectorial (agraria) hasta las políticas integradoras de desarrollo rural (Figura 10).

El origen de la UE (Originariamente Comunidad Europea del Carbón y el Acero – CECA (Quintana et al., 1999)) fue la firma del tratado de Roma en 1957 con la que se pone en marcha la creación de un mercado común (Etxezarreta, 1995; Quintana, et al., 1999). Este tratado es el marco de referencia que posteriormente se ha desarrollado a través de un conjunto de normativas. En este primer documento no se encuentra reflejada la idea de desarrollo rural ni de ruralidad (Quintana et al., 1999; Delgado y Ramos, 2002; Olvera et al., 2009), sino que se aboga por el desarrollo de la productividad y la producción agraria (apartado I del artículo 39 del Tratado de Roma), con el fin de satisfacer las necesidades productivas de los ciudadanos europeos, acabar con la escasez de alimentos, conseguir una agricultura más eficiente con la que lograr una autosuficiencia, etc., todo ello en un contexto tras el final de la Segunda Guerra Mundial con un déficit de alimentos agropecuarios y el objetivo de restaurar una idea de convivencia y solidaridad entre países (Etxezarreta, 1995; Quintana, et al., 1999; Delgado y Ramos, 2002; Pérez, 2004; Plaza, 2004; Trueba, 2004; Fábregas, 2006; Esparcia, 2009). Todo ello coincide con la lógica que imperaba en esa década, una lógica sectorial y económica de las áreas rurales (rural = agrario); siendo el sector agrario un sector estratégico y, por tanto, es lógico la creación de un sistema de ayudas e incentivos a la producción (Esparcia, 2009).

Figura 10. Evolución de las políticas de desarrollo rural en la UE (1957- 2015)





Fuente. Elaboración propia

En la Conferencia de Stresa de 1958 se llegan a una serie de conclusiones que suponen una apuesta clara de lo que, posteriormente, son los objetivos de la Política Agraria Común (PAC), la cual fue aprobada en 1962. Esta tiene una orientación estrictamente sectorial, dirigida a los agricultores, tiene cinco objetivos fundamentales: incremento de la productividad de las explotaciones, garantía de renta de los agricultores, estabilidad de los mercados, mantenimiento de presiones razonable para la población y conseguir un abastecimiento alimentario seguro. Además, tiene dos medidas fundamentales: el mantenimiento de precios e intervención en los mercados y la transformación de las estructuras agrarias (Trueba, 2004; Fábregas, 2006; Tolón y Lastra, 2007; Segrelles, 2000).

Además, a la PAC se le encarga la necesidad de mejorar el ámbito rural, con el objetivo de optimizar y aproximar el nivel de vida de los agricultores al de la población urbana (Plaza, 2004). La agricultura pasa a convertirse en un tema importante en el conjunto de políticas comunitarias, ya que gran parte del presupuesto comunitario va a destinado a la PAC y, también, porque es uno de los pilares sobre los que se construyó la UE (Segrelles, 2000).

Desde el momento de la creación de la PAC está financiada y articulada a través del Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA). Sin embargo, en 1964 se produce una reforma de los fondos de financiación por la cual este fondo se divide en dos secciones: la sección FEOGA GARANTÍA (FEOGA-G) y la sección FEOGA ORIENTACIÓN (FEOGA-O) (Massot, 2016a). La primera de ellas es la que mayor cantidad de fondos se destina desde la UE y se dirigen a financiar la política de intervención de los mercados y precios. El segundo fondo financia la política estructural y de desarrollo de las zonas rurales, pero siempre bajo la cofinanciación y con un compromiso financiero escaso (Sumpsi, 1994; Segrelles, 2000; Massot, 2016a). Con esta reforma, surgen dos grandes políticas, bien diferenciadas, una política agraria y otra política estructural. Aunque, como recoge, por un lado, Plaza: *la política de mercados ... siempre fue la que tuvo mayor peso en la política agraria y en los presupuestos de la Unión Europea* (2004:28) y, por otro lado, Trueba: *...la política de estructuras fue con retraso respecto a la política de mercados. Incluso las primeras disposiciones se recogen en forma de Directivas, que luego deben ser traspuestas a la legislación nacional para alcanzar plena efectividad* (2004:38).

La política de precios y proteccionista puesta en marcha con la PAC cumple con sus objetivos y resuelve el problema de abastecimiento, pero comienza a tener un conjunto de problemas los excedentes. Para intentar paliar este problema se pone en marcha en 1968 el Plan Mansholt, centrado en la mejora y modernización de las estructuras agrarias, reducción de mano de obra del sector, mantener las explotaciones realmente competitivas, pero sobre todo propuso un relanzamiento de un política estructural y una discriminación positiva regional, es decir, que los recursos se concentren en las áreas menos favorecida (García Fernández, 1996; Quintana, et al., 1999; Sepúlveda et al., 2003; Colino y Martínez, 2005). Además, la conclusión de este informe es que si se continua con esa política de precios y un mercado tan proteccionista, el coste de mantenimiento de esos excedentes es insostenible por el presupuesto comunitario (Sumpsi, 1994). Esto provoca que durante los primeros años de la década de los 70 comienza un debate en el seno de la UE y se empieza a plantear la necesidad de poner en marcha una política socio-

estructural comunitaria<sup>30</sup> (Sumpsi, 1994; Sepúlveda et al., 2003), ya que desde la creación de la PAC hasta este momento había habido una ausencia de debate en torno a las zonas rurales (Delgado y Ramos, 2002; Olvera et al., 2009)

Este debate, derivado del Plan Mansholt, hace que en 1975 se aprueba y ponga en marcha el antecedente más claro de lo que posteriormente serían las políticas de desarrollo rural y de enfoque territorial que forman parte de política rural europea (Gómez et al, 1987; Esparcia y Noguera, 1995; Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Olvera et al., 2009; Esparcia, 2012b; Esparcia y Escribano, 2012). Este hecho precursor es el inicio de las políticas socio-estructurales para las áreas desfavorecidas en la UE a través de la aprobación de la *Directiva 268/75 sobre Agricultura de Montaña y Zonas desfavorecidas*<sup>31</sup> (Gómez et al, 1987; Díez, 1989; Lamo, 1991; Esparcia y Noguera, 1995; Sepúlveda et al., 2003; Colino y Martínez, 2005; Esparcia, 2012b). Esta directriz significa un cambio importante en la lógica que, hasta entonces, ha inspirado la PAC en materia socioestructural (Gómez et al., 1987; Lamo, 1991), ya que trasciende el enfoque sectorial y productivista (medidas horizontales y uniformes) y es la primera vez que se incorpora la componente espacial, así como la mayor preocupación por los aspectos sociales y medioambientales, para corregir las desigualdades naturales y estructurales (Figura 10 y 11) (Gómez et al., 1987; Díez, 1989; Lamio, 1991; Sumpsi, 1994; Delgado y Ramos, 2002; Trueba, 2004; Esparcia, 2009). Esta directiva plantea como finalidad principal la continuidad de la actividad agrícola, y con ello el mantenimiento de un nivel mínimo de población en las zonas rurales, o la necesidad de proteger/conservar los espacios naturales ya que, se empieza a plantear la situación diferencial de las zonas de montaña (Gómez et al., 1987; Sumpsi, 1994; Esparcia y Noguera, 1995; Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Esparcia, 2009; Olvera, et al, 2009). Se produce un cambio en la política de una lógica productivista a otra que reconoce las desigualdades condiciones y las disparidades interregionales e intenta solucionarlas a través de una política basada en medidas específicas para territorios específicos (Gómez et al., 1987; Díez, 1989).

---

<sup>30</sup> Como consecuencia del debate derivado del Plan Mansholt en 1972 se aprueban tres directivas socio-estructurales: una para la modernización de las explotaciones agrícolas (EEC 159/72), otra para contribuir a la desaparición de las explotaciones más marginales (EEC 160/72) y, por último, una destinada a la mejora de la formación profesional de los agricultores (EEC 161/72) (Sumpsi, 1994; Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Trueba, 2004; Olvera et al., 2009)

<sup>31</sup> Posteriormente esta Directriz será reemplazada por el Reglamento CEE 797/85 sobre “Mejora de la eficacia de las estructuras agrarias” a excepción de los tres primeros artículos, que seguirán estando en vigor. Este reglamento recoge los planteamiento y finalidades de esta directriz, entre los que destacaban la unión entre el mantenimiento de las explotaciones y la permanencia de otras actividades e infraestructuras, es decir, un corte más integral de la política de montaña.



**Figura 11. Conceptos innovadores tratados en la Directiva 268/75**

<b>New concept</b>	<b>Precedent for rural policy</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Territorial Discrimination</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Recognition of a specific territory-related issue</li> <li>● Concentration of resources in the most disadvantaged areas</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Institutional Partnership</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Cooperation between different administration levels in order to address issues</li> <li>● First steps towards decentralisation</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Compensatory aid (subsidies and others)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Recognition of the loss of income in marginal farming</li> <li>● Need to maintain populations in these areas</li> <li>● Commitment of society to maintain areas with socio-economic difficulties</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Diversity of the functions of agriculture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Break with the purely productivist vision</li> <li>● Social, recreational and environmental functions of agriculture</li> </ul>

Fuente. Delgado y Ramos, 2004: 4.

No obstante, esta directiva no puede considerarse como un documento que plateara ya un enfoque territorial (Esparcia, 2012a) y, además, su financiación es bastante limitada ya que se nutría del FEOGA-O (Delgado y Ramos, 2002).

En 1975 se crea el Fondo de Desarrollo Regional (FEDER) con el objetivo de contribuir a reducir las desigualdades entre los niveles de desarrollo de las regiones europeas y reducir las disparidades con las regiones menos desarrolladas (especialmente a las regiones subdesarrolladas que presentaban unas desventajas naturales y/o demográficas) (Quintana et al., 1999; Lecarte, 2016), este fondo es el principal instrumento de la política regional (Tolón y Lastra, 2007). En 1986 se aprueba el Acta Única Europea, este es el inicio de una nueva política regional comunitaria, ya que tiene el objetivo de conseguir una mayor cohesión económica y social entre las regiones para así reducir las disparidades entre las zonas más atrasadas (entre las que se incluían las zonas rurales) y las más desarrolladas.; también, a partir de este documento, se introducen los temas ambientales a las políticas comunitarias. (Sepúlveda et al., 2003; Delgado y Ramos, 2002; Olvera et al., 2009).

La publicación del documento “El Futuro del Mundo Rural” (*The Future of Rural Society*) por parte de la UE en 1988 marca un punto de inflexión en las políticas comunitarias para las zonas rurales. Este documento recoge e introduce<sup>32</sup> los avances que desde la perspectiva científica y académica se producen con relación al concepto de desarrollo rural (Delgado y Ramos, 2002; García Rodríguez et al., 2005) y es el soporte teórico para el nuevo enfoque de desarrollo de las áreas rurales desde las políticas europeas (Pérez, 2004). Este documento reconoce, por un lado, los problemas que están afectando de la agricultura y del mundo rural (decadencia, marginalidad, despoblación, etc.), y, por otro lado, la multifuncionalidad y heterogeneidad de las zonas rurales, no siendo la producción agrícola la única actividad que pudieran desarrollar estas áreas. Además, establece la importancia que las áreas rurales tienen para la población, defiende la protección y conservación medioambiental como temas importantes a trabajar en las áreas rurales, reconoce las características especiales de las áreas rurales debían ser utilizadas para ofrecer nuevas oportunidades de desarrollo desde la diversificación y la sostenibilidad

<sup>32</sup> Para Delgado y Ramos: *in 1988 the Commission presented the document The Future of Rural Countryside, which raised for the first time the question of rural development in the EEC* (2002:6).

(Sumpsi, 1994; Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; García Rodríguez et al., 2005; Olvera et al., 2009) Figura 10 y 12.

**Figura 12. Conceptos innovadores tratados en “El Futuro del Mundo Rural”**

<b>New concept</b>	<b>Precedent for rural policy</b>
□ Definition of rural space	• Recognition of the inherent characteristics and specific problems of rural areas
□ Rural problem: general problem	• Need to integrate rural areas in the dynamic process of development and generation of employment pursued in the other sectors
□ Rural/urban complementarity	• End the conceptual distinction between rural environment and urban environment • Recognition of a different function but capable of articulating balances and synergies between both spaces
□ Multi-functionality	• Diversity of functions of farming (whether or not recognised by the market)
□ New functions	• End sectorial and productivist conception of farming and of rural areas • Non-marketable goods produced by farming

Fuente. Delgado y Ramos, 2002: 7.

Todas estas nuevas aproximaciones y concepciones de lo rural, que se derivan del documento del Futuro del Mundo Rural, junto con todos los avances teórico-conceptual desde finales de los años 70 y 80, toman forma ese mismo año con la Reforma de los Fondos Estructurales (1988). Esta reforma supone el origen del cambio en las políticas y estrategias de desarrollo europeas, las cuales pasan de un enfoque sectorial a un enfoque territorial/integrado (Esparcia y Buciega, 1998; Quintana et al., 1999; Pardo, 2000; Ray, 2000a; Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda, 2003; Pérez, 2004; García Rodríguez et al., 2005; Tolón y Lastra, 2007; Camarero, 2009b; Esparcia y Escribano, 2012). A partir de aquí, el principal objetivo de la política estructural de la UE, el desarrollo rural (Sumpsi, 1994; Delgado y Ramos, 2002), con el fin de garantizar una progresiva política de cohesión económica y social de la Comunidad Europea (García Rodríguez et al., 2005; Esparcia, 2012b). Dentro de esta reforma destaca, especialmente, tres objetivos prioritarios de actuación, en los que el concepto de desarrollo rural estaba presente (Sumpsi, 1994; Quintana et al., 1999; Ray, 2000a; García Rodríguez et al., 2005; Tolón y Lastra, 2007):

- Objetivo 1: desarrollo regional en regiones atrasadas.
- Objetivo 5a: Adaptación de las estructuras agrarias.
- Objetivo 5b: desarrollo rural en comarcas rurales deprimidas que no pertenecen a regiones atrasadas del objetivo nº 1.

Este supone según Sumpsi:

*El inicio de una nueva etapa... en el sentido de superación de la política tradicional de modernización y mejora estructural agraria (política horizontal), por una política de desarrollo rural en regiones rurales atrasadas y en comarcas rurales deprimidas no atrasadas (políticas territoriales), culminando así, el proceso de territorialización de la política agraria, cuyo comienzo hemos situado en 1975 cuando se aprobó la Directiva sobre agricultura de montaña y zonas desfavorecida (1994:159).*

Para entender esta nueva etapa, también se deben conocer las razones que existieron para que la UE y, posteriormente, los gobiernos de los países miembros integraran este concepto (desarrollo rural) dentro de las políticas de desarrollo de las zonas rurales. En primer lugar, la mayor conciencia del deterioro del medio rural que se derivaba de la crisis de la agricultura, despoblación y la consiguiente desestructuración socioeconómica de estas zonas y, de ahí, que la UE se planteará medidas para paliar estos problemas, así como para mejorar las condiciones de vida, infraestructuras, servicios públicos, etc. y estas medidas debían evolucionar de una política sectorial a una integral, el Desarrollo Rural (Sumpsi, 1994; Woods, 2009b).

Además, gracias a la reforma de estos Fondos Estructurales surge un programa piloto de intervención (experimental) las Iniciativas Comunitarias (IC) (Ray, 2000a; Esparcia, 2012b). Aunque se profundiza en estas iniciativas y los programas que se derivaron de estas (LEADER) en el apartado 2.3.3.

A pesar de estos cambios en la concepción de las políticas estructuras, la PAC continúa teniendo graves problemas, lo cual deriva en una primera gran reforma de la PAC a principios de la década de los 90, conocida como la reforma MacSharry (1992). Esta reforma del año 1992 tiene un antecedente directo que es el documento “Libro Verde” (CAP Perspectives *Green Paper*) donde la comisión en el año 1985 hizo una propuesta de reforma integral con algunas orientaciones socio-estructurales (Colino y Martínez, 2005; Frutos, 2006). Además, se recogía la falta de visión a largo plazo de las políticas, las grandes disparidades regionales, el alto coste de la PAC y el deterioro ambiental y el riesgo para la salud de la población (Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Pérez, 2004; Frutos, 2006; Olvera et al., 2009). Esta reforma se lleva a cabo, tras las evidencias que presenta el Informe presentado por el comisario MacSharry. En él se recoge la necesidad de un cambio en la política agraria (ya que esta tiene un coste inasumible para el presupuesto comunitario como consecuencia del mantenimiento de los excedentes y la política de precios y mercado) y el impacto de esta política productivista tiene para el medio ambiente (Plaza, 2004). Esta reforma supone el fin de las ayudas a la producción, que lleva operativas desde la creación de la PAC, y se crean unas nuevas ayudas denominadas de acompañamiento, también conocidas como ayudas directas a la renta o ayudas compensatorias a la renta. Con estas nuevas ayudas se materializa lo que hasta ese momento solo eran ideas sobre el desarrollo rural, es decir, se introduce de forma tímida la perspectiva territorial, social y medio ambiental que estaba ya intrínsecas en la política rural y estructural<sup>33</sup> (Delgado y Ramos, 2002). Estas ayudas compensatorias tienen tres medidas principales: cese anticipado de la actividad agraria, reforestación de tierras agrícolas y fomento de medidas agroambientales (Delgado y Ramos, 2002; Pérez, 2004; Plaza, 2004; Trueba, 2004; García Grande, 2005; García Rodríguez et al., 2005; Tolón y Lastra, 2007; Massot, 2016b).

Tras esta reforma, comienza un periodo de reflexión por parte de un movimiento que reclama la necesidad de integrar la política de desarrollo rural dentro de la UE, es decir, conseguir una política rural integrada (Delgado y Ramos, 2002). Estas propuestas se plasman en la Primera

---

<sup>33</sup> La importancia aún es mayor, ya que por primera vez el FEOGA-G financió una medida de la política estructural, siendo el precursor de futuros planteamientos tangenciales entre la política de mercados y precios y la política estructural y rural (Delgado y Ramos, 2002).

Conferencia Europea de Desarrollo Rural celebrada en Cork (1996) y, su posterior plasmación, en la declaración de Cork (1996). El objetivo que tiene esta conferencia es sentar las bases de una política rural integrada en la UE que coordinase tanto los aspectos agrarios de la PAC como los aspectos sociales y medioambientales (Delgado y Ramos, 2002; Barbero, 2004). Además, en la declaración se recogen un conjunto de conclusiones como, por ejemplo, los grandes desafíos que debe hacer frente las áreas rurales europeas en el futuro, el compromiso de la UE de prestar especial atención a los territorios rurales con necesidades especiales, la disminución que tanto la agricultura como los bosques suponían para Europa, la necesidad de que el desarrollo fuera equilibrado, armonioso y duradero, etc. (Ray, 2000a y 2000b; Delgado y Ramos, 2002; Barbero, 2004; Pérez, 2004; García Rodríguez et al., 2005; Tolón y Lastra, 2007). Esta conferencia y su declaración, constituyen un manifiesto en defensa del medio rural, aunque las presiones del sector agrario que temen la priorización de los problemas rurales frente a los temas agrícolas y el trasvase de fondos hacen que estas consideraciones no hayan sido adoptadas (Delgado y Ramos, 2002; García Rodríguez et al., 2005).

Ante la llegada del nuevo siglo y, por tanto, de un nuevo periodo de programación es necesario un nuevo debate que abordara tanto los problemas endógenos y exógenos que existe para así poner en marcha nuevas directrices para solucionarlos (Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Olvera et al., 2009). Como consecuencia de este debate surge una nueva reforma de la PAC (conocida como agenda 2000) que se deriva en un documento que presenta la UE denominado, la Agenda 2000. En esta reforma se retoman y plasman muchas de las conclusiones recogidas durante la declaración de Cork (1996) (Sepúlveda et al., 2003; Trueba, 2004; Massot, 1996b). La Agenda 2000 promueve un enfoque multifuncional de la agricultura, criterios de equidad en las ayudas de la PAC, la importancia que supone la agricultura en el mantenimiento del tejido rural, la complementariedad entre el mundo rural y el mundo urbano, así como un tratamiento integral de los problemas de las zonas rurales, etc. (Figura 10 y 13) (Delgado y Ramos, 2002; Plaza, 2004; Trueba, 2004; Olvera et al., 2009; Esparcia, 2012b; Massot, 2016b). No obstante, el mayor cambio que supone la Agenda 2000 es en materia estructural, ya que esta reforma considera la política de desarrollo rural como segundo pilar de la PAC (Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Pérez, 2004; Plaza, 2004; Trueba, 2004; García Grande, 2005; Tolón y Lastra, 2005; Olvera et al., 2009; Esparcia, 2012a y 2012b; Massot, 2016b), aunque esto pone de manifiesto que la PAC no ha sido capaz de resolver todos los problemas que afectan a las zonas rurales (Delgado y Ramos, 2002). La nueva estructura de la PAC quedó articulada a través de dos grandes pilares. Por un lado, un primer pilar relativo a los pagos directos a las explotaciones y medidas de precios y mercados. Y, por otro lado, un segundo pilar, destinado a la política de desarrollo rural (Sepúlveda, 2003; Trueba, 2004; Esparcia, 2012a; Massot, 2016b). Este cambio constituyó un marco legal y operativo para las políticas estructurales (Esparcia, 2012b).

**Figura 13. Conceptos integrados en la Agenda 2000**

<b>New concept</b>	<b>Precedent for rural policy</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Rural development as the second pillar of the CAP</li> <li>❑ Multi-functionality</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Institutional recognition of the importance of rural development</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Possibility of modulation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recognition of the complementarity, links and synergies between agriculture and rural development</li> <li>• Introduction of criteria of equity and sustainability linked to the allocation of CAP aid</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Role of agriculture in the maintenance of the rural fabric</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Approximation of the CAP to spatial realities and land planning</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Integrated approach to rural problems</li> <li>❑ Rural-urban complementarity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interdependence of the problems of rural areas</li> <li>• Strengthening the combination of strategies aimed at the different sectors</li> <li>• Elimination of the rural/urban dichotomy</li> <li>• Establishment of synergies</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Reduction in the number of CI</li> <li>❑ Financing the single funding of the CI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concentration of resources in areas with most serious problems</li> <li>• Extension of the scope of action of the funds</li> <li>• Simplification of the management and bureaucracy associated with it</li> </ul>

Fuente. Delgado y Ramos, 2002: 11.

Para muchos autores la consideración del desarrollo rural como un segundo pilar dentro de la PAC es identificada como otro de los factores que introduce el enfoque integral y territorial a las políticas europeas de desarrollo (Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Plaza, 2004; Trueba, 2004; Tolón y Lastra, 2005; Olvera et al., 2009). Aunque para Esparcia todo no es tan positivo:

*La Agenda 2000 supone la revalorización de la perspectiva territorial e integrada para el desarrollo rural, y lo plantea como Segundo Pilar... (si bien este Segundo Pilar no es sino la integración de una concepción agraria y otra territorial a partir de la política de estructuras agrarias). Este hecho fue interpretado negativamente por algunos sectores ligados a la concepción territorial del desarrollo rural, en la medida en la que se situaba en función del Primer Pilar... (2009:5).*

A pesar de todos estos cambios, el reglamento que traspone los elementos establecidos en la Agenda 2000 (Reglamentos 1260/99<sup>34</sup> y 1257/99<sup>35</sup>) se caracteriza por tener un enfoque *top-down* y con una limitación de presupuesto muy marcada (Pérez, 2004; Fábregas, 2006; García Rodríguez et al., 2007; Tolón y Lastra, 2007; Esparcia, 2012b). Según García Rodríguez et al.:

*...esta brillante <<declaración de intenciones>> no corresponde con la escasa dotación presupuestaria asignada al desarrollo rural por la Comisión Europea para el periodo 2000-2006, que no superó el 10 por cien del total destinado a la financiación de la Política Agraria Común (2005:366).*

Ya en 2003 se lleva a cabo una nueva reforma de la PAC, más profunda y ambiciosa hasta la fecha, (Massot, 2016b) conocida como Reforma Fischler (García Grande, 2005; Moyano, 2005).

<sup>34</sup> Este reglamento hizo referencia a los Fondos Estructurales (Fábregas, 2006).

<sup>35</sup> Este reglamento relativo al Desarrollo rural se desprendían los principios de subsidiariedad, un principio democrático, otro de ciudadanía y, por último, uno de cohesión (Plaza, 2004). Además, de un conjunto de 22 medidas, a partir de las cuales los estados miembros debían elaborar sus programas de Desarrollo Rural (Esparcia, 2009).

En esta cada vez más el segundo Pilar de la PAC adquiere un carácter complementario del primero. Además, en esta reforma se continua con la transferencia de fondos desde el primer pilar hacia el segundo (Esparcia, 2012b). Esta complementariedad queda plasmada de forma clara en las funciones y objetivos que adquieren cada pilar: el primero tiene como objetivo principal mantener las ayudas directas a la renta de los agricultores; mientras que el segundo, presta atención a la agricultura siempre y cuando esta tenga una función ambiental y social y, al mismo tiempo, articula un conjunto de medidas e instrumentos para el desarrollo de las zonas rurales (Trueba, 2004; Esparcia, 2012b). Dentro de esta conferencia según Moyano:

*Los debates ... están girando precisamente entorno a esas dos concepciones del desarrollo rural (una, 'agraria'; y otra 'territorial'). En esos debates surgen interesantes posiciones sobre el modo más apropiado de articular ambas concepciones, no faltándoles razones a los que argumentan en uno u otro sentido, ni tampoco a los que se sitúan en una posición intermedia (que podríamos denominar 'agro-territorial' (2005:222-223) (Tabla 9).*

En ese mismo año, tras la aprobación de la reforma de la PAC, se celebra la segunda conferencia sobre desarrollo rural celebrada en Salzburgo (2003). Esta conferencia sirve para fijar posiciones y establecer recomendaciones sobre unos conjuntos de aspectos que se vienen debatiendo en los últimos años (nueva estructura del desarrollo rural), aunque algunos otros aspectos ya están bastantes asumidos desde la Reforma de los Fondos Estructurales de 1988 (Esparcia, 2012a y 2012b). Además, en esta conferencia se fijan ocho grandes orientaciones para el desarrollo rural en Europa, que posteriormente servirían de base para la política de desarrollo rural para el periodo (2007-2013), estas orientaciones son: la importancia de la agricultura y la silvicultura para el mantenimiento de los paisajes rurales, la diversificación productiva en las zonas rurales, las zonas rurales (así como la agricultura y ganadería) deben satisfacer las demandas de la sociedad, mejorar la dotación de servicios públicos a las comunidades rurales para aumentar así la calidad de vida de su población, se planteó la necesidad de no limitar las medidas de desarrollo rural a determinados territorios (aunque la aplicación por parte de los estados miembros trajo la implantación de límites territoriales), la importancia de integrar la cohesión dentro de la política de desarrollo económico y rural, la necesidad de participación en la política de desarrollo, es decir, la participación de las comunidades locales (actores públicos y privados) de acuerdo con el principio de subsidiariedad y, por último, se recogió la idea de reducir y/o simplificar la burocracia y la administración (Fábregas, 2006; Esparcia, 2012b).

Como consecuencia de la reforma de la PAC y de la Conferencia de Salzburgo, en 2005 se produce la creación de un nuevo fondo único de financiación y control a través del reglamento CE 1290/2005, el FEADER (Fondo Europeo para la Agricultura y el Desarrollo Rural), independiente de los Fondos Estructurales (Fábregas, 2006). Este reglamento está integrado dentro de lo que sería la concepción agro-social de desarrollo rural (Tabla 9), según Moyano:

*...han optado por la vía intermedia del desarrollo rural...no sabemos si convenientes de ser ésta la mejor forma de afrontar los problemas del mundo rural de integrar en ellos los temas agrarios o simplemente por razones de ingeniería financiera (2005:226).*

**Tabla 9. Concepciones del desarrollo rural**

<b>Concepciones del desarrollo rural</b>	<b>Rasgos Característicos</b>
<b>AGRARIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La agricultura es el motor del desarrollo de las zonas rurales</li> <li>• La PAC debe ser el eje prioritario del desarrollo de las zonas rurales y mantenerse como política autónoma.</li> <li>• La PAC deber ser la principal destinataria de los fondos europeos para el desarrollo rural (transfiriéndose recursos del primer pilar al segundo pilar).</li> <li>• Los objetivos de la política agraria deben estar orientados hacia la competitividad, la eficiencia y la sostenibilidad ambiental.</li> </ul>
<b>TERRITORIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La agricultura no es el motor del desarrollo rural; hay otras actividades más relevantes.</li> <li>• El desarrollo rural debe basarse en un enfoque territorial (no sectorial), ascendente (no descendente) y participativo (no elitista) mediante grupos de desarrollo.</li> <li>• El segundo pilar de la PAC debe ser integrado en una política de desarrollo rural orientada al territorio.</li> <li>• Debe crearse un fondo específico para el desarrollo rural gestionado de modo independiente a nivel de los territorios mediante planes estratégicos.</li> <li>• El concepto de multifuncionalidad se aplica al espacio rural y no a la agricultura.</li> <li>• Los objetivos de la política de desarrollo rural deben estar guiados por la generación de empleo, la fijación de población, la sostenibilidad y la calidad de vida.</li> </ul>
<b>AGRO-TERRITORIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La agricultura es un elemento fundamental pero no exclusivo del desarrollo de las zonas rurales.</li> <li>• La política agraria se dirige a un colectivo diferenciado de agricultores: unos, con explotaciones modernas (que hay que potenciar para hacerlas más eficientes=, y otros, con explotaciones no competitivas (que hay que proteger por razones sociales y territoriales).</li> <li>• La PAC es necesaria como política autónoma para mejorar la competitividad y eficiencia de las explotaciones (el segundo pilar debe mantenerse como política de estructuras agrarias).</li> <li>• Bajo el concepto de multifuncionalidad agraria, deben adoptarse actuaciones dirigidas a garantizar la reproducción de las pequeñas explotaciones no competitivas.</li> </ul>

Fuente. Moyano, 2005: 224-225.

Este nuevo reglamento (CE 1290/2005), y su fondo único FEADER se divide en dos “subfondos”:

- El Fondo Europeo Agrícola de Garantía (FEAGA) el cual financia los gastos de la organización común de los mercados, las ayudas directas a las explotaciones, la contribución de la Unión a medidas de formación y de promoción de los productos en el mercado interior y en terceros países, así como otros gastos que se pudieran derivar. (Massot, 2016a). Gracias a este cambio, este fondo permite que estas ayudas en ocasiones sean financiadas por los estados miembros (Massot, 2016a).
- El Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) cofinancia la mejora de la competitividad de los sectores agrícolas y forestales, las medidas agroambientales, el aumento de la calidad de vida de las zonas rurales y el fomento de la diversificación de la economía rural, así como la creación de capacidades a escala local (LEADER) (Massot, 2016a).

El reglamento CE 1290/2005 está acompañado por el reglamento CE 1698/2005. Este último es el reglamento con relación a las ayudas al desarrollo rural que recoge las consideraciones tanto de la Conferencia de Salzburgo como del Consejo de Lisboa (2000) o Gotemburgo (2001). Este reglamento conocido como “Primer reglamento del FEADER sobre ayuda al Desarrollo Rural” parte de una consideración más integrada y estratégica, así como una consolidación de una verdadera política de desarrollo rural, ya que dejaba en manos de los gobiernos nacionales un gran margen de maniobra para su aplicación en cada territorio (Moyano, 2005; Esparcia, 2012a y 2012b). Este fondo destaca por cuatro aspectos principales: es un instrumento que permitió, por primera vez, una gestión integrada del Segundo Pilar de la PAC; constituye una oportunidad para la integración de la dimensión sectorial/agraria y la dimensión territorial (acabando así con la diferenciación en las zonas rurales entre agricultores y resto de población); permite mayor protagonismo y toma de decisión tanto a los gobiernos nacionales como regionales; y, por último, permite trasladar los temas agro-rurales a los diferentes actores del mundo rural (Esparcia, 2012b).

La importancia de este nuevo fondo radica en que constituye el primer documento normativo que fija el marco para la política de desarrollo rural que tiene en la actualidad (Moyano, 2005; Esparcia, 2012b). Junto a este fondo se crea una nueva estructura para la política de desarrollo rural formada por tres grandes niveles: directrices estratégicas comunitarias, por los planes estratégicos nacionales (individual para cada uno de los países comunitarios) y los programas de desarrollo rural nacional y/o regional. Todos estos instrumentos y programas se basan en las orientaciones básicas que previamente establece el Reglamento FEADER, de ahí que este nuevo enfoque destaque por su orientación más estratégica e integrada (Esparcia, 2012a y 2012b).

Estas Directrices Estratégicas Comunitarias se sitúan en lo que Moyano (2005) llama “concepción agro-territorial” (siguiendo la concepción del reglamento FEADER). Las directrices persiguen cuatro grandes objetivos (Comisión Europea, 2006a; Esparcia, 2012a y 2012b):

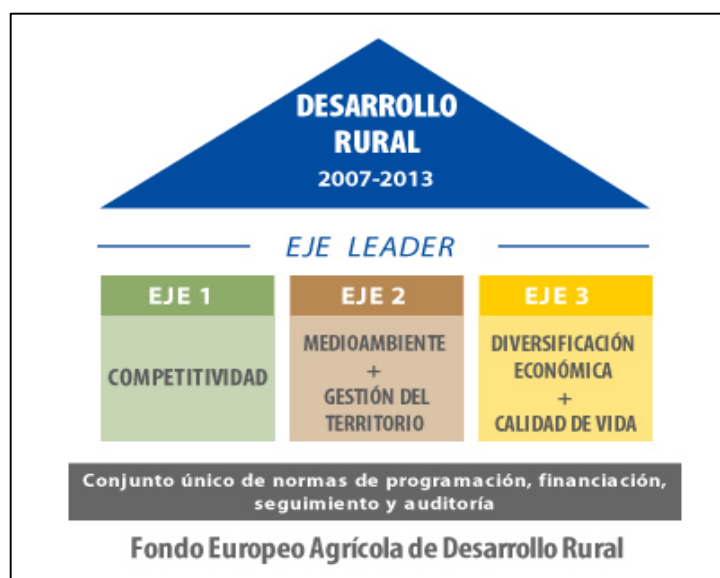
1. Identificar y acordar los ámbitos en los que la ayuda comunitaria al desarrollo rural aporta el valor añadido más elevado a escala de la UE.



2. Trasladar e incorporar a la política de desarrollo rural las grandes prioridades de la UE de competitividad y empleo (derivado de la Estrategia de Lisboa) y de protección ambiental y desarrollo sostenible (derivado del Consejo de Gotemburgo).
3. Asegurar la coherencia de desarrollo rural con las otras políticas de la UE, especialmente la cohesión y medio ambiente.
4. Acompañar la aplicación de la nueva PAC (orientada al mercado) y la reestructuración que esta supondrá en todos los países de la UE.

Dentro del Reglamento FEADER, la política de desarrollo rural se articula a través de cuatro grandes ejes a modo de prioridades estratégicas. Esto supone una de las principales novedades en términos de organización y enfoque de la política de desarrollo rural en el periodo 2007-2013 (Moyano, 2005; Comisión Europea, 2005 y 2006; Fábregas, 2006; Esparcia, 2012a y 2012b)<sup>36</sup> (Figura 14).

**Figura 14. Estructura de los programas de desarrollo rural periodo 2007-2013**



Fuente. Comisión Europea, 2007.

- **Eje 1:** competitividad del sector agrícola y forestal y calidad de la producción agroalimentaria. A este eje se le fijó un porcentaje mínimo del 10 % de los recursos del FEADER.
- **Eje 2:** medio ambiente y entorno natural (integración de los principios de la Red Natura 2000, que hasta entonces no habían sido integrados en la política de desarrollo rural). A

<sup>36</sup> Los porcentajes de financiación por parte de la UE suman 50 %. El 50 % restante de la financiación es completado por parte de los estados miembros y los gobiernos regionales y/o locales (Moyano, 2005; Comisión Europea, 2005; Esparcia, 2012a y 2012b). Esto supone que la política de desarrollo rural esté, como se ha recogido previamente, más articulada con el resto de políticas y Fondos Estructurales (Esparcia, 2012b).

este eje se le asignó un porcentaje mínimo de financiación del 25 % de los recursos del FEADER).

- **Eje 3:** calidad de vida y diversificación económica (creación de nuevos empleos y actividades sostenibles). A este eje se le fijó un porcentaje mínimo del 10 % de los recursos del FEADER.
- **Eje 4: LEADER.** Aplicación de estrategias de desarrollo rural a través de las asociaciones locales de cooperación público privada, lo que suponía la extensión el enfoque LEADER a estos tres ejes). A este eje se le fijó un porcentaje mínimo del 5 % de los recursos del FEADER.

En resumen, los dos primeros ejes tienen un carácter más sectorial, dirigido a agricultores, ganaderos y silvicultores; el eje tercero tiene un carácter más territorial, ya que se dirige al resto de sectores económicos de las zonas rurales; y el cuarto eje tiene un carácter metodológico, ya que pretende la integración y articulación de los tres restantes ejes (MARM, 2011; Esparcia, 2012a).

Durante estos años hay que destacar la publicación, por parte de la UE en 2008, del “Libro Verde de la Cohesión Territorial” (Figura 10). Este documento plantea varias reflexiones y abre el debate desde algunos ámbitos académicos y representas públicos como, por ejemplo, en el foro IESA o el foro ODTA sobre hacia donde debería evolucionar la política de desarrollo territorial en la UE en el periodo 2014/2020. El Libro Verde de la Cohesión Territorial supone un cambio de concepción en un conjunto de temas como la PAC, la importancia de la agricultura, la reforma de la política de cohesión, el cambio de consideración desde el desarrollo rural al desarrollo territorial o cohesión territorial, etc. El Libro verde de la cohesión territorial la define cómo: *...consiste en garantizar un armonioso desarrollo ... y lograr que sus habitantes puedan aprovechar al máximo sus características inherentes. Por ello, es un medio para transformar la diversidad en un activo que contribuya al desarrollo sostenible de la UE en su conjunto (2008:3).*

El foro ODTA define la cohesión territorial cómo:

*...un principio para las actuaciones públicas encaminadas al logro de objetivos como crear lazos de unión entre los miembros de una comunidad territorial (cohesión social) y favorecer su acceso equitativo a servicios y equipamientos (equidad/justicia espacial), configurar un auténtico proyecto territorial común (identidad) partiendo del respeto a la diversidad y a las particularidades, articular y comunicar las distintas partes del territorio y romper las actuales tendencia hacia la polarización y desigualdad entre territorios (de la Unión Europeo o de España) aprovechando las fortalezas y rasgos inherentes de cada uno de ellos (2009:2).*

En este documento, así como en la mayoría de debates abiertos a raíz de su publicación, se destaca el papel fundamental que tiene el medio rural en la configuración territorial de Europa (Comisión Europea, 2008; Foro IESA, 2009). Los cambios de concepción que se recogen en materia de desarrollo rural tanto en el libro verde como en los debates son (Comisión Europea, 2008; Foro IESA, 2009 y 2011; Foro ODTA, 2009):

- Complementariedad entre territorios rurales y urbanos. En la actualidad cada vez hay más similitudes que diferencias entre ambos espacios (superar la visión dicotómica de ambos espacios). De ahí que en el futuro se pongan en marcha un desarrollo caracterizado en la complementariedad y coordinación entre ambas áreas, con los objetivos comunes de cohesión social y económica, así como de sostenibilidad ambiental.
- Conseguir una política pública que englobe y actúe en todos sectores, actores y territorios con una perspectiva global, integral y con una gobernanza flexible en todos los niveles. Por tanto, se debe aprovechar las sinergias entre todos los territorios a partir de estrategias de cooperación y aprovechamiento de recursos endógenos y exógenos y, de esta forma, conseguir un desarrollo sostenible de los territorios.
- Pasar del desarrollo rural al desarrollo territorial. Lo que se propone es superar la concepción de desarrollo rural integrado como uno de los dos pilares de la PAC. Esto supone una gran novedad y un cambio de enfoque, así como una forma diferente de trabajar los problemas que afectan al medio rural europeo. Con este cambio de concepción se pretende, entre otros muchos aspectos, el cambio de escala espacial de aplicación de los programas (pasar de escalas reducidas a zonas de desarrollo más amplias y con mayor interconexión, la aplicación de políticas que se alejen del corte sectorial y busquen una lógica integral, promover la cooperación entre actores y, en definitiva, la mejorar de la calidad de vida y bienestar de la población de estas áreas. Por todo ello, se pasa de una concepción que solo incluye el mundo rural (desarrollo rural) a otra en la que se supera esa visión dual del territorio y se entiende como una complementación, es decir, como uno solo (desarrollo territorial).
- Los espacios y territorios (rurales o urbanos) de la UE son diferentes. Por tanto, no se puede plantear un desarrollo de los mismo de una manera uniforme, sino que se debe incluir en las políticas públicas de desarrollo la diversidad, heterogeneidad y multifuncionalidad de los territorios (elemento incluido en el Libro Verde de la Cohesión Territorial). Este es otro de los cambios que se derivan de la concepción de desarrollo rural al desarrollo territorial, la cual se debe basar en una gobernanza menos rígida y adaptada a los territorios y actuaciones, donde los GAL tienen un papel desatacado gracias a la experiencia adquirida en LEADER.
- Otro de los cambios que se debaten en el foro IESA es el cambio de financiación de las políticas de desarrollo rural. Se propone cambiar la forma de financiación actual (el desarrollo rural dentro del segundo pilar de la PAC financiado, única y exclusivamente, por el FEADER), por una ampliación y diversificación de los fondos de financiación (distintos Fondos Estructurales: FEADER, FEDER, FSE, etc.), tomando como referencia lo que se hizo mientras el programa LEADER era una IC.
- Los nuevos elementos en los que se debería basar esta política de desarrollo territorial serían: la cohesión territorial, una mayor y más articulación urbana/rural, concertación social, cooperación institucional, sostenibilidad ambiental y gobernanza (flexible y multinivel).

Paralelamente en el primer pilar de la PAC se produce otra reforma conocida como “Chequeo de la PAC” en 2009. Esta reforma permite revisar un conjunto de medidas que son aplicadas tras la reforma de 2003. Los objetivos de este “chequeo” son reforzar la disociación total de ayudas (eliminación ayudas a la producción) integrándolos en el pago único por explotación; reorientar los fondos del primer pilar hacia el apoyo del desarrollo rural; y, por último, flexibilizar las normas de intervención pública y control de la oferta (Massot, 2016b).

En el momento actual y centrados en el próximo periodo conocido como 2020, se encuentran un conjunto de cambios tanto en el primer como el segundo pilar de la PAC. Con respecto a la PAC, la Comisión Europea elaboró en 2010 un “Comunicado sobre la PAC – Horizonte 2020” (Comisión Europea, 2010; Esparcia y Escribano, 2011; Esparcia, 2012a). En este se recogen tres grandes objetivos estratégicos a los que tendrá que enfrentarse la PAC en los próximos años: centrar esfuerzos entorno a una producción alimentaria viable; la gestión sostenible de los recursos naturales y acciones de mitigación del cambio climático; y el desarrollo territorial equilibrado de las zonas rurales (Comisión Europea, 2010; Esparcia y Escribano, 2011; Esparcia, 2012a). Esta comunicación hizo que en 2013 se produjese la última reforma de la PAC, hasta la fecha, con la que se pretendía adaptarla hacia el nuevo horizonte 2014-2020. Los cambios más significativos son: la conversión de ayudas disociadas en ayuda multifuncional, es decir, se pasa de las ayudas a las explotaciones y rentas a un sistema de pagos por niveles con siete componentes (pago por hectárea; pago verde; pago a jóvenes pago pequeñas explotaciones; pagos a renta en zonas con condicionantes naturales limitantes; pagos a la producción por motivos económicos y sociales; y pagos pequeños agricultores (Massot, 2016b). Esto se materializa en la aprobación del reglamento 1307/2013 en el que se establecieron normas aplicables a los pagos directos a los agricultores en virtud de los regímenes de ayudas incluidos en el marco de la PAC.

Esta reforma mantiene y consolida los dos pilares de la PAC, aunque se elimina las ayudas directas al segundo pilar por una reducción obligatoria de pagos básicos (Massot, 2016b). Con esta reforma lo que se pretende es un enfoque más integrado, orientado y territorial para el desarrollo rural, ya que se prevé una mejor coordinación de las medidas del segundo pilar con los distintos Fondos Estructurales y simplifica el número de herramientas (ejes) dentro del Segundo Pilar de la PAC<sup>37</sup> (Massot, 2016b). Según Esparcia:

*... la desaparición de la aproximación por ejes, que fue una apuesta de integraciones y actores muy diversos en el medio rural, pero que puede decirse que en gran parte ha constituido un fracaso ... esa posibilidad y reto que la Comisión Europea puso sobre la mesa de los actores rurales no solo no fue aprovechada, sino que ha generado más de un enfrentamiento y tensiones latentes entre diferentes colectivos... (2012a:78).*

---

<sup>37</sup> Para la Comisión Europea: *dado que la mayor parte de las medidas pueden servir para más de un objetivo o prioridad, ya no se considera conveniente agruparlas por ejes...la eliminación del actual sistema de ejes también contribuirá a simplificar la programación por parte de los Estados miembros... (2011:9).*

Esto dio lugar a que en 2013 se aprobara un nuevo Reglamento FEADER sobre ayuda al desarrollo rural (UE 1305/2013) que sustituye a la antigua directiva CE 1698/2005 y, también, se aprueba el reglamento 1303/2013 sobre disposiciones comunes relativas a los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (Esparcia y Escribano, 2015). Los cambios más importantes que se derivan de la aprobación de estos dos nuevos reglamentos son: el Marco Estratégico Común, el Acuerdo de Asociación, la Inversión Territorial Integrada y el Desarrollo Local Participativo. (Esparcia y Escribano, 2015). Los cuales forman el marco de actuación del próximo periodo de programación de desarrollo rural (2014-2020). Se tiene que destacar especialmente el papel del Marco Estratégico Común que está destinado a facilitar el proceso de programación y la coordinación sectorial y territorial de la intervención de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (Fondos EIE), es decir, se pretende de esta forma coordinar la intervención entre el FEADER y el conjunto de Fondos Estructurales (Fondos EIE) (Esparcia y Escribano, 2015; Ragonnaud, 2016).

Esta nueva política de desarrollo rural para el próximo periodo tiene seis prioridades (Ragonnaud, 2016):

- Fomentar la transferencia de conocimientos y la innovación entre los sectores agrarios y forestales, así como reforzar los lazos entre la agricultura silvicultura y el sector de la investigación.
- Mejorar la viabilidad y competitividad de todos los tipos de agricultura.
- Fomentar a organización de la cadena alimentaria, el bienestar animal y la gestión de riesgos en el sector agrario.
- Restaurar, preservar y mejorar los ecosistemas relacionados con la agricultura y silvicultura.
- Promover la eficiencia de los recursos y fomentar el paso de una economía baja en carbono.
- Fomentar la inclusión social, la reducción de la pobreza y el desarrollo económico.

Al igual que en el anterior periodo de programación la aplicación de esta política de desarrollo rural depende de la elaboración por parte de los gobiernos nacionales o regionales de los estados miembros de Programas de Desarrollo Rural. Estos programas se deben basar en unas de medidas elegidas de un conjunto mayor que previamente la UE ha preseleccionado en el Reglamento 1305/2013 y que cofinancia FEADER (Ragonnaud, 2016). Todo ello, alejado de la estructura (fallida) por ejes del anterior periodo.

Con la aprobación tanto del reglamento 1307/2013 del Primer Pilar como de los reglamentos 1303/2013 y 1305/2013 del Segundo Pilar se pretende mejorar la vinculación entre ambos, es decir, conseguir un enfoque integrado y territorial tanto de la política agraria como del desarrollo rural. Actualmente se está ante un proceso de reforma de la PAC que debe conducir al nuevo periodo de programación 2021-2027. Desde la UE se han publicado los primeros documentos “El futuro de la alimentación y la agricultura” (2017) y “Presupuesto a largo plazo de la UE después del 2020”: la UE expone diferentes opciones y sus consecuencias” (2018). Estos documentos abogan, tal y como explica Moyano (2018), hacia el final de una PAC sectorial y

empieza una transición de una política basada en una lógica territorial, es decir, una territorialización de la PAC.

#### 2.3.1.4. La integración del desarrollo rural a escala española: la Ley de Agricultura de Montaña

En el caso español, también se encuentra la dicotomía de enfoques en materia del desarrollo de las áreas rurales. Destacan dos grandes periodos, uno con la concepción sectorial, horizontal y productivista de las áreas rurales y, otro donde se encuentra el antecedente sobre desarrollo de áreas de montañas y el cambio de paradigma de desarrollo hacia uno más integrado.

Durante todo el siglo XIX y la primera mitad del Siglo XX las áreas rurales españolas se caracterizaban por un modelo de agricultura tradicional. Esta agricultura era poco productiva, escasamente mecanizada, de pequeño tamaño de las explotaciones y, en consecuencia, muy atrasada (Molinero y Alario, 1994). Durante esta primera etapa a penas se llevan a cabo actuaciones de mejora, solo alguna actuación sectorial como, por ejemplo, una política de transformación en regadío (Principios del siglo XX), aunque como recoge Molinero y Alario “...*la preocupación de los estudiosos de la época queda patente en la cantidad de proyectos, planes y teorías desarrolladas desde los variados ámbitos científicos, que evidencian una fuerte preocupación por solucionar los problemas del mundo rural...*” (1994: 64. A comienzo de siglo desde la perspectiva científica, que no política, comienzan a vislumbrarse los problemas de las zonas rurales españolas. Durante esta etapa donde rural era sinónimo de agrario y donde la actividad agraria no solo constituye el soporte económico fundamental de las áreas rurales, sino que era la base de la sociedad (organización, forma de vida, etc.); la concepción del regadío no es únicamente una política agraria productivista más, sino que llega a verse como una política de ordenación territorial (puesta en marcha del Plan Nacional de Aprovechamientos Hidráulicos en 1902) (Molinero y Alario, 1994).

Con la llegada de la década de los 50 supone el fin de las consecuencias de la guerra y el paso previo al final de la autarquía y apertura exterior. Se produce un inicio de transformación en las áreas rurales pasando de una agricultura tradicional a una agricultura productivistas/capitalista (modernizada). La concepción de lo rural cambia y pasa a ser mero productor de alimentos y consumidor de productos industriales. Este cambio también se plasmó en un nuevo tipo de políticas estructurales para las zonas rurales (política modernizadora) (Molinero y Alario, 1994). Estas “nuevas” políticas se encaminaban hacia la racionalización de los medios de producción y aumentar la productividad, de ahí que se deriven medidas como la concentración parcelaria de 1952 y 1955, la expansión del regadío o la Ley de fincas Manifiestamente Mejorables (1953) (Molinero y Alario, 1994; Sánchez de Puerta, 1996; Rodríguez, 2001). Con relación a estas políticas, leyes y a la existencia de una política agraria nacional (riqueza nacional) durante esta época (1955) se creó el Servicio de Extensión Agraria con el que se pretendía ofrecer de modo descentralizado a los campesinos asistencia técnica especializada e información, con el objetivo de modernizar y conseguir dinamizar las estructuras productivas y, en consecuencia, mejorar el entorno y la vida de la población rural (Sánchez de Puerta, 1996; Rodríguez, 2001).

Sin embargo, la consolidación de este modelo agrario que liberó mano de obra para la industria provocó problemas de articulación y mantenimiento de gran parte de los espacios rurales españoles (Molinero y Alario, 1994; Alario, 2001). Una de las últimas medidas de corte sectorial, pero cada vez más cerca del cambio de concepción, fue la creación del programa de Ordenación Rural que se plasmó en el primer Plan de Desarrollo a partir del Decreto 1/1964 y, completado posteriormente, con la Ley 54/1968. Este plan se centraba, especialmente, sobre la concentración parcelaria. Con él se pretendía mejorar el nivel de vida de la población agrícola, pero sin actuaciones medioambientales ni de conservación patrimonial, ya que sigue primando la lógica sectorial y económica de las zonas rurales (Molinero y Alario, 1994; Alario, 2001). Además, propugnaba un desarrollo homogéneo y generalizado para todas las comarcas de arriba hacia abajo, donde la mejora del medio rural pasaba por la modernización de la actividad agraria, en consonancia con el modelo productivista (Molinero y Alario, 1994; Alario, 2001).

Como se ha recogido en los apartados anteriores, durante los años 70 y 80 se va construyendo toda la base teórico-conceptual del desarrollo rural en Europa y, algo más tarde, en España. Es en este contexto cuando desde la UE se encuentra el antecedente más claro sobre esta filosofía innovadora que era la directiva 268/75 sobre Agricultura de Montaña y determinadas Zonas Desfavorecidas. Este antecedente también se encuentra en España, aunque con un cierto retraso en su aplicación respecto a la UE, es la Ley 25/1984<sup>38</sup> de Agricultura de Montaña (LAM) (Gómez et al., 1987; Díez, 1989; Lamo, 1991; Esparcia y Noguera, 1995; Alario, 2001; Esparcia, 2001; Esparcia, 2012a). A pesar de que cuando se aprueba esta ley España no forma parte de la UE, lo cierto es que como recoge Gómez et al.: *...el proceso de homologación de la política agraria española con la PAC conducía ineludiblemente a desarrollar en nuestro país una política específica para estas zonas...* (1987:10) y también, Díez: *...derivada del mandato constitucional y del proceso de homologación de nuestra política agraria a la CEE* (1989:283). Además, había una opinión generalizada sobre la aplicación de esta política socioestructural en España, como consecuencia del acusado carácter montañoso que prestaba el país.

El objetivo de esta ley, al igual que la europea, era plantear una serie de mecanismos para frenar los procesos de declive de las zonas rurales desfavorecidas a partir del establecimiento de un régimen jurídico especial para las zonas de montaña, y así posibilitar su desarrollo económico y la conservación del medio ambiente (Díez, 1989; Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia, 2012a). Esta ley se constituyó entre los principios, enfoques y sectores más tradicionales (centrados en la dimensión sectorial) y enfoques y sectores más progresista. De ahí que, a pesar de su denominación sectorial (Ley de Agricultura de Montaña), incorpore en sus contenidos elementos clave de lo que posteriormente será el desarrollo rural territorial y, aunque solo en su formulación, elementos como: atención a los recursos endógenos, diversificación de actividades y participación de los actores (Esparcia, 2012a). Esta idea también es compartida por otros autores, los cuales recogen que no se debe olvidar que se trata de una ley sectorial agraria pese a que intenta abordar la problemática de las Zonas de Agricultura de Montaña (ZAM) desde

---

<sup>38</sup> En el caso español esta ley se deriva por mandato constitucional, ya que en el artículo 130.2 la constitución exige a las administraciones públicas que otorguen un tratamiento especial a las zonas de montaña (Gómez et al., 1987; Díez, 1989; Lamo, 1991; Rodríguez, 1993; Esparcia y Noguera, 1995).

una perspectiva global, aunque la realidad fue que lo hizo desde una perspectiva y formulación parcial y sectorial (Gómez et al., 1987; Díez, 1989; Rodríguez, 1993; Alario, 2001). Lo innegable es que tanto la Directiva Europea como la Ley Española crearon un marco legal y teórico que será fundamental para el desarrollo económico y social (desarrollo rural) de las zonas rurales en el futuro (Alario, 2001).

A partir del Real Decreto 2717/1983 en 1984 se creó la Comisión de Agricultura de Montaña, el cual debía ser el órgano coordinador encargado del diseño institucional y operativo de las políticas de las Zonas de Agricultura de Montaña, así como iniciar la delimitación de las zonas de montaña. En este organismo participaban tanto la administración estatal como la administración autonómica (Gómez et al., 1987; Esparcia y Noguera, 1995).

De forma previa, a la delimitación de los espacios de aplicación de la legislación LAM, era necesario la creación de una institución que gestionara el proceso. Por un lado, el Comité de Coordinación de Zona y Gerencia y, por otro lado, la elaboración del instrumento de intervención que son los conocidos como PROPROMs (Programas de Ordenación y Promoción de Recursos Agrarios de Montaña) (Esparcia y Noguera, 1995). La LAM delimitó dos grandes tipos de áreas<sup>39</sup> (territorios homogéneos integrados por comarcas, términos municipales o partes de los mismos) (Galdós y Ruiz, 2008):

- **Zonas de Agricultura de Montaña (ZAM)**, aquellas áreas rurales que el 80% de su superficie se encontraba por encima de los 1.000 metros y el término municipal debía tener una pendiente media igual o superior al 20 % o un desnivel de cotas de más de 400 metros y, por último, debían tener vocación predominantemente agraria (el porcentaje de población activa agraria sobre la población activa total de los sectores económicos de la zona debe ser superior al doble del correspondiente a la media nacional) (España. Ley 25/1982).
  - **Áreas de Alta Montaña (AAM)**: dentro de cada ZAM, aquellos territorios situados a cotas superiores al límite natural en altitud de la vegetación arbórea correspondiente al ecosistema de dicha zona (España. Ley 25/1982).
- **Zonas Equiparables, Zonas en Peligro de Despoblamiento (ZPD) o Zonas rurales Desfavorecidas** (España, Real Decreto 2164/1984; Gómez et al., 1987; Rodríguez, 1993; Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia et al., 2016). Tras la delimitación de las ZAM, posteriormente se aprobó el Real Decreto (2164/1984) (que trasponía la directiva de la CE 86/466/CEE sobre las zonas rurales desfavorecidas y sus criterios) en el cual se regulaba *“la acción común para el desarrollo integral de las zonas de agricultura de montaña y de otras zonas equiparables en desarrollo de la Ley 25/1982”*. En su artículo 2, se recogían unos nuevos criterios para aquellas zonas que a pesar de cumplir vocación

<sup>39</sup> La delimitación perimetral de las áreas de aplicación de la LAM se realizó en tres periodos: una primera delimitación perimetral de las superficies susceptibles de ser declaradas ZAM (Orden del 6 de Marzo de 1985, BOE del 8 de Junio de 1985; una segunda delimitación de zonas de agricultura de montaña (Orden de 9 Junio de 1986, BOE 13 de Junio de 1986); una tercera y última delimitación perimetral de las superficies susceptibles de ser declaradas ZAM (Orden de 21 de julio de 1987, BOE del 31 de julio de 1987) (España, BOE núm. 137: 1985; España, BOE núm. 141: 1986; España, BOE núm. 182: 1987; Gómez et al., 1989; Esparcia y Noguera, 1995).



predominantemente agraria no cumplían los criterios de altitud y pendiente, y tendrían la denominación de zonas equiparables si cumplían: vocación predominantemente agraria, el 80 % de su superficie por encima de los 600 metros, una pendiente media superior al 10 % y una serie de limitantes climáticos y edafológicos para la producción agraria (España, Real Decreto 2164/1984); así como unos criterios de baja densidad de población (37,5 hab./Km<sup>2</sup>), una regresión anual de al menos 0,5 % y un mínimo de 18 % de su población activa estuviera en el sector primario (Esparcia et al., 2016).

**Tabla 10. Comunidades Autónomas (en las que había zonas desfavorecidas) con mayor superficie delimitada de la LAM**

CC.AA.	Municipios				% Sup. ZAM regional	% Sup. ZAM España
	TOTAL	ZAM	% ZAM /total	Superficie delimitada		
<b>Castilla y León</b>	2.252	711	31,5	3.862.010	41	20,0
<b>Castilla-La Mancha</b>	915	331	36,0	2.727.240	34	14,3
<b>Andalucía</b>	764	327	43,0	3.301.640	38	17,0

Fuente. Elaboración propia a partir de Gómez et al., 1989: 20.

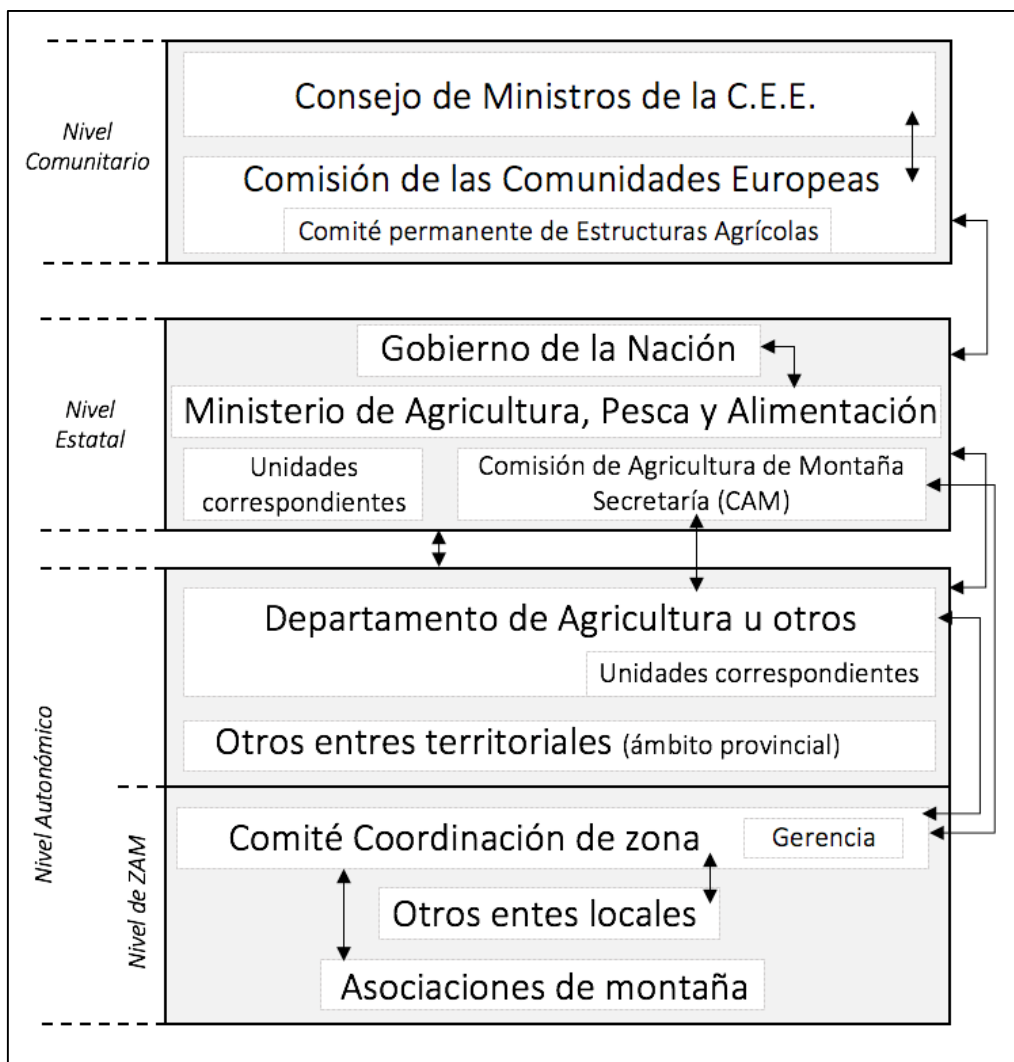
Según estadísticas del Ministerio de Agricultura (Gómez et al., 1989; Lamo, 1991) se delimitaron un total de 2.870 municipios, lo que fue suponía casi el 36 % de los municipios españoles. La superficie ocupada por estos municipios fue de 192.692 Km<sup>2</sup> (38 % de la superficie nacional). Esta delimitación en detalle (Tabla 10) se observa como las tres comunidades con mayor número de ZAM fueron, por este orden, Castilla y León, Castilla-La Mancha y Andalucía, aunque si se analiza la superficie total ocupada por estas áreas se observa como Andalucía ocuparía la segunda posición a escala nacional con el 17% de la superficie ZAM nacional. Esta delimitación de zonas rurales realizada para la LAM será la base para las futuras delimitaciones relacionadas con otras políticas de desarrollo rural (LEADER y PRODER) (Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia, 2012a).

Esta Ley disponía de un conjunto de instituciones, instrumentos y ayudas, que respondían de forma clara a la aproximación integral e integradora del desarrollo, así como a diferentes escalas (desde la europea hasta la local) (Esparcia, 2012a).

Desde el punto de vista de las instituciones vinculadas a la LAM (Figura 15) se puede observar de forma clara cuatro niveles de actuación: un nivel comunitario, un nivel estatal (donde destaca la Comisión de Agricultura de Montaña (CAM)), una escala autonómica y, por último, una escala supramunicipal (escala ZAM), donde destaca el Comité de Coordinación de Zona (CCZ) y las Gerencias de Montaña. Estas tres instituciones son las tres figuras más significativas e

importantes (Gómez et al., 1987). Dentro de este esquema se pueden observar las relaciones mutuas entre las distintas instituciones y niveles.

Figura 15. Esquema institucional y relacional derivado de la LAM 25/1984



Fuente. Elaboración propia a partir de Gómez et al., 1987: 26.

La Comisión de Agricultura de Montaña (CAM) era la institución básica y clave de todo el diseño institucional y operativo de la política estructural referidas a las ZAM, ya que esta era la que impulsa la puesta en marcha de los programas y aseguraba la orientación y coordinación de la política de agricultura de montaña (Esparcia y Noguera, 1995). En la CAM estaban representados tanto el estado (Ministerio de Agricultura y otros departamentos) como las CC. AA. y donde los acuerdos debían realizarse por consenso. Para el desarrollo de las funciones de la CAM esta disponía de una secretaría permanente y dependiente del ministerio (Gómez et al., 1987). Esta comisión fue una de las primeras que se crearon, ya que estableció la metodología de delimitación de las zonas ZAM, definió los criterios para la elaboración de los PROPROMs, etc.

El Comité de Coordinación de Zona (CCZ), este organismo estaba constituido por la administración estatal, autonómica y las corporaciones locales, estas últimas, en algunos casos, se materializaron en las conocidas Asociaciones de Montaña (el objetivo era fomentar la participación de la población local en los procesos de diseño y elaboración de los PROPROMs, así como en la toma de decisiones que afectara a la escala local) (España. Ley 25/1984). La importancia de esta institución residía en que era la unidad básica operativa de cada ZAM, ya que elaboraba el PROPROM de la zona, así como todos los programas horizontales y se encargaba de la coordinación (Gómez et al., 1987), es decir, se encargaba de elaborar, seguir, evaluar y coordinar la ejecución y gestión del PROPROMs (España, Ley 25/1982). Además, la solicitud de ayudas y beneficios se formulaban ante el CCZ (España, Ley 25/1982), y a su vez la CCZ se relacionaba directamente con la CAM a través de la. El CCZ estaba asistido por una Gerencia de Montaña, el cual era un organismo que se encargaba del diseño, coordinación y aplicación de los PROPROMs. Esta institución estaba localizada en el ámbito de la ZAM y estaba formada por actores del territorio (aunque fueron los actores institucionales los que asumieron todo el protagonismo) (Esparcia, 2012a). Las Gerencia de Montaña tenían una doble función, por un lado, la delimitación perimetral de la ZAM y, por otro, el diseño y aplicación de los PROPROMs, atendiendo a los recursos endógenos y las potencialidades locales (Esparcia, 2012a).

Con respecto a los instrumentos de intervención, planificación y aplicación de la LAM destacan los Programas de Ordenación y Promoción de Recursos Agrarios de Montaña (PROPROMs). Los PROPROMs eran los instrumentos básicos de intervención y aplicación de la ley en las ZAM, es decir, estaban destinados a promover el desarrollo integral y un marco de acción común para la participación de las distintas administraciones, instituciones y población local (Gómez et al., 1987; Díez, 1989; Esparcia y Noguera, 1995; Alario, 2001; Esparcia, 2001). En este programa se recogían todos los objetivos específicos, acciones y medidas previstas (ordenación, recuperación, protección, formación, etc.), inversiones, ayudas, beneficiarios, orientaciones productivas de cada zona, etc. (Gómez et al., 1987; Esparcia y Noguera, 1995). En la elaboración debían de participar todas las entidades territoriales afectadas, las asociaciones de montaña y personas interesadas (España. Ley 25/1982) y cada programa debía concebirse para un período de duración mínima de cuatro años (España. Real Decreto 2164/1984).

Por último, de esta ley se derivaron un conjunto de ayudas previstas a las áreas delimitadas como ZAM y que se materializaron de forma general en la Indemnización Compensatorias (IC) y en la Ayuda a las Inversiones Colectivas (AIC). La Indemnización Compensatoria suponía un instrumento de intervención directa en las ZAM y su objetivo era una ayuda económica anual para compensar las pérdidas de rentas como consecuencia de las limitaciones naturales y, así servir de complemento (Díez, 1989; Lamo, 1991). La Ayuda a las Inversiones colectivas (AIC), se trataba de ayudar en la realización a las explotaciones agrícolas de inversiones en régimen colectivo que contribuían a la racionalización de las explotaciones, no obstante, estas ayudas eran compatibles con las IC (Lamo, 1991).

A pesar de toda esta estructura institucional, instrumentos y ayudas de la LAM, hubo un conjunto de elementos que impidieron que la Ley 25/1982 se convirtiera en un auténtico instrumento de desarrollo con enfoque territorial, y en una referencia eficiente de las políticas

de desarrollo a escala nacional (Esparcia y Noguera, 1995; Alario, 2001; Esparcia, 2012a). En primer lugar, la lentitud del proceso de constitución y puesta en marcha de las Gerencias de Montañas e incluso las dificultades procedentes desde la escala local (actores del territorio) que no se solucionaron de la mejor forma posible. En segundo lugar, fue un proceso largo, complejo y que se fue retrasando como consecuencia de la inexperiencia que tenían las administraciones central y autonómica en la elaboración y puesta a punto tanto de instrumentos de gestión como de intervención y supervisión. En tercer lugar, unido a la falta de experiencia se unió la poca agilidad y flexibilidad del marco normativo. En cuarto lugar, la falta de compromiso político hizo que en vez de eliminar y facilitar la flexibilidad y reducir los tiempos, se derivó en un bloqueo y un conjunto de obstáculos difíciles de superar. En quinto lugar, el diseño y elaboración de los PROPROMs no surgía de un verdadero proceso de reflexión por parte de los actores locales, sino que era un listado de acciones/actuaciones ya previstas desde las administraciones públicas (alejado del desarrollo integrado y endógeno de las áreas rurales desfavorecidas). En sexto lugar, la inminente entrada de España en la UE (1986) y el consiguiente proceso de adaptación a la normativa europea provocó que tanto las gerencias de montañas como los PROPROMs quedaran en un suspenso *de facto*. No obstante, muy pocos PROPROMs fueron enviados a la CAM (Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia, 2012a; Buciega y Esparcia, 2013), aunque según Esparcia et al., 2000, ninguno de los PROPROMs se aprobó.

A pesar de todos estos inconvenientes y consecuencias que se derivaron de la LAM, esta fue una ley que se adelantó a algunos de los aspectos de lo que sería el desarrollo rural, como la visión local, integradora, participativa, etc. de la cual sería heredera la Iniciativa Comunitaria LEADER (Esparcia, 2012a). Además, la elaboración de los PROPROMs fueron el germen de lo que posteriormente serán las áreas LEADER (Delimitación territorial) (Gómez et al., 1987; Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia et al., 2000).

Uno de los últimos avances en materia de desarrollo rural a escala española fue la redacción y aprobación de la Ley 45/2007, del 13 de diciembre, para el Desarrollo Sostenible del Medio Rural. Esta ley surge como motivo de una doble consecuencia, por un lado, la aprobación de la Directiva Europea CE 1698/2005 sobre el primer reglamento de financiación FEADER que junto a la nueva estructura de la política desarrollo rural hicieron surgir los Programas de Desarrollo Rural (2007-2013); y, por otro lado, para cubrir la ausencia de una política rural propia y así ajustarse a lo establecido a nivel comunitario en materia de desarrollo rural (Tolón y Lastra, 2007). Es una ley de orientación territorial que persigue el mantenimiento de la población rural y la mejora de la calidad de vida y renta de sus habitantes, ofreciendo especial atención a los colectivos de jóvenes y mujeres (tal y como se venía haciendo desde la UE). Las acciones y medidas previstas en esta ley son multisectoriales y medioambientales, a la vez que reconocen la multifuncionalidad del medio rural (Tolón y Lastra, 2007).

Para la aplicación de dichos programas era necesario un Programa de Desarrollo Rural a escala nacional y, en consecuencia, la delimitación de áreas rurales (comentado anteriormente) (España. Ley 45/2007). Además, tal y como recoge el Real Decreto 752/2010 por el que se aprueba el primer programa de desarrollo sostenible para el periodo 2010-2014 "*El principal instrumento de aplicación de la Ley 45/2007... es el Programa de Desarrollo Rural Sostenible*" (España. Real Decreto 752/2010).

En resumen, tanto a escala europea como española se ha podido comprobar el cambio de una lógica sectorial y productivista a una aproximación más integrada, multisectorial y local. Estos cambios y el surgimiento del concepto de desarrollo rural, desarrollan nuevos planteamientos más sostenibles, integrales y medioambientales que se irán poco a poco introduciéndose a escala europea y, más tarde, a escala española, hasta conseguir en la actualidad programas de desarrollo rural integrados en las áreas rurales.

### 2.3.2. Los programas de desarrollo rural

Dentro de los cambios acontecidos dentro de la política europea y española, a lo largo de la década de los 80, en materia de desarrollo de las áreas rurales, destaca la plasmación del enfoque territorial del desarrollo en los conocidos programas europeos de desarrollo rural LEADER. En este apartado se va a analizar el origen de LEADER, el cambio entre Iniciativa Comunitaria (IC) y Programa de Desarrollo Rural (PDR), las características de estos programas, los cambios en los programas, etc. Además, se analiza la puesta en marcha de los programas PRODER a escala española, pero con cofinanciación europea, sus diferencias con LEADER, características propias, donde se aplica, etc. Por último, se estudia la aplicación de los programas LEADER y PRODER a escala española, prestando especial atención a la C. A. de Andalucía y también, un análisis de la aplicación del programa LEADER en UK e Inglaterra.

Como se ha recogido en los apartados anteriores, a escala europea y española hubo intentos de aplicación de un desarrollo más integrado, en las áreas rurales, a través de la aprobación del Reglamento CEE 268/75 o la Ley 25/1982 en España. Aunque no terminó de consolidarse, planteó un antes y después en las áreas rurales. El origen del programa LEADER se sitúa en la reforma de los Fondos Estructurales de 1988, donde se plasma un nuevo enfoque para el desarrollo de estas. Además, en esta reforma se establecen unas disposiciones específicas de cada fondo de financiación, FEDER, FEOGA-O y FSE (Comisión Europea, Reglamento CE 2052/88).

En la reforma de los fondos, apartado 5 del artículo 5, se recoge la necesidad de crear un fondo para cuya financiación se puede recurrir a uno o varios Fondos Estructurales (Comisión Europea, Reglamento CE 2052/88). Ya en el Reglamento CEE 4253/88, en su artículo 11, es cuando aparece por primera vez las IC:

*En aplicación del apartado 5 del artículo 5 ... la Comisión, por propia iniciativa y de conformidad con los procedimientos establecidos en el Título VIII, podrá proponer a los Estados miembros que presenten solicitudes de ayuda para acciones que tengan un interés especial para la Comunidad y no estén cubiertas por los planes a los que se refiere el título II... (Comisión Europea, CEE 4253/88).*

Por lo tanto, se permite a la Comisión Europea actuar de forma independiente a través de las IC (junto a los Estados miembros), para solventar problemas específicos que afectasen a todo el territorio de la Unión y, de esta forma, conseguir una cohesión social y económica (Comisión Europea, 1991; Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Colino et al., 2005; Comisión Europea, 2011b).

En definitiva, las IC se pueden definir como instrumentos específicos de la política estructural diseñados, dirigidos y cofinanciados desde la Comisión Europea (junto con los estados miembros). Esto le permitía un margen de actuación más amplio, homogéneo y directo, manteniendo planteamientos globales en toda la UE (Comisión, 1994; Esparcia, 2012a). Además, estas iniciativas pretendían fomentar la cohesión económica y social de las regiones más desfavorecidas de la UE (García Rodríguez et al., 2005).

Las IC tiene tres características principales (Comisión Europea, 1994a; Network for Europe, 2005): en primer lugar, se dirigen a abordar cuestiones de relevancia comunitaria que afecten a la mayoría de los estados miembros con el fin de promover la cooperación transnacional, transfronteriza e interregional. En segundo lugar, estas juegan un papel experimental focalizado en las áreas donde se necesitan nuevas soluciones y con un enfoque ascendente. En tercer lugar, la experimentación que se fomenta implica el intercambio de experiencias, la transferencia de conocimientos, la cooperación y la creación de redes.

Las IC se ponen en marcha cuando entra en vigor la reforma de los Fondos Estructurales (1 de enero de 1989) (Comisión Europea, 1991). Si hay algo que caracteriza la puesta en marcha de la Iniciativas es la innovación, pero sobre todo la experimentación de este modelo (Ray, 2000a; Delgado y Ramos, 2002; Pérez, 2004; Network for Europe, 2005; Spottorno y González, 2006; Olvera et al., 2009; MMAMR, 2011; Peralta, 2017). Para Ray: *The European Commission acquired the power to introduce its own pilot interventions* (2000a:164). Para Delgado y Ramos: *...represented an innovation of great importance in the move toward a new European rural discourse...These CI were implemented don an experimental basis, and the financial resources were therefore limited* (2002:7). Por último, para Spottorno y González *son acciones experimentales de los Fondos Estructurales con carácter innovador y trasnacional que abordan problemáticas específicas* (2006:67). Además, esto asienta las bases de una verdadera política comunitaria (Comisión Europea, 1991).

En el periodo 1989-1993 (Tabla 11) se aprueban un total de 12 IC dentro de las cuales se encuentra la IC LEADER (adscrita al FEOGA-O). En el siguiente periodo de programación (1994-1999) se sugiere reorientar las iniciativas, aunque se enmarcan dentro de un periodo continuista (González y Benedicto, 2006; Comisión Europea, 2011b), y se amplía el número de IC hasta 13, ya que surgen algunas iniciativas nuevas como Empleo-Youthstart, Adapt, Urban y Pesca (Comisión Europea, 2011b). En los primeros años del año 2000, en relación con la reforma de la PAC (Agenda 2000), la Comisión acuerda simplificar el número de IC con el objetivo de centrar sus intervenciones a través del incremento de la dimensión europea de las Iniciativas e intensificar su complementariedad con los objetivos prioritarios. Además, la UE, en la Agenda 2000 califica el número de Iniciativas como “realmente excesivo” (Calonge, 2002; González y Benedicto, 2006; Spottorno y González, 2006). Por todo ello, el número de IC que se mantienen son cuatro: Interreg, Urban, LEADER y Equal (Colino et al., 2005; González y Benedicto, 2006; Comisión Europea, 2011b). En el periodo 2007-2013, las IC desaparecen y quedan incluidas en la programación de los fondos<sup>40</sup>. En el caso de LEADER pasa de ser una IC a convertirse en uno

<sup>40</sup> En el caso de Interreg pasa a convertirse en un objetivo de cooperación y se integra en el nuevo AECT (Agrupación Europea de Cooperación Transfronteriza). Equal desaparece, pero sus principios son

de los ejes prioritarios dentro del Fondo FEADER y se plasma en los PDR (Spottorno y González, 2006). En el periodo actual (2014-2020) se mantiene esta misma estructura.

**Tabla 11. Evolución de las IC desde su creación hasta la actualidad**

	1989-1993	1994-1999	2000-2006	2007-2013	2014-2020
<b>Nº de Iniciativas Comunitarias</b>	12 <sup>1</sup>	13 <sup>2</sup>	4 <sup>3</sup>	0	0
<b>Presupuesto</b> (millones de euros)	3.800	13.450	10.440	-	-
<b>Fondos de financiación</b>	FEDER; FEOGA-O; FSE	FEDER; FEOGA-O; FSE	FEDER; FEOGA-O; FSE	-	-

<sup>1</sup> Las doce iniciativas son: Envireg, Interreg, Rechar, Regis, Stride, Rege, Telematique, Prisma, Euroform, Now, Horizon, Leader I (Comisión Europea, 1991; Galindo y Fernández, 2006).

<sup>2</sup> Las trece iniciativas fueron: Interreg, Urban, Regis, Empleo, Adapt, Leader II, Rechar, Resider, Konver, Retex, Pyme, Pesca y Peace (Comisión Europea, 1999c; Perea, 1999).

<sup>3</sup> Las cuatro iniciativas comunitarias son: Interreg, Urban, Equal y Leader + (Perea, 1999)

Fuente. Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1991; 1994 y 1999; Perea, 1999; Galindo y Fernández, 2006; González y Benedicto, 2006; Spottorno y González, 2006; Comisión Europea, 2011b; Sánchez de Gómez, 2011.

En cuanto a la financiación de las IC, esta ha variado en cuantía y fondos de financiación (Tabla 11). En el primer periodo la cuantía asignada fue de 3.800 millones de euros. La financiación de las Iniciativas procedía a través de uno, dos o tres fondos (FEDER, FEOGA-O o FSE) (Comisión Europea, 1991; Galindo y Fernández, 2006). En el periodo 1994-1999 la financiación procedía de los mismos fondos, aunque la cuantía asignada ascendió hasta los 13.450 millones de euros (Comisión Europea, 1994a; Comisión Europea, 2011a y 2011b). En el último periodo que estuvieron operativas las Iniciativas, a pesar de su reducción, el presupuesto no se reduce de forma drástica, sino que se quedó en 10.440 millones de euros y, por tanto, aumentó la asignación económica para cada iniciativa (Perea, 1999; Comisión Europea, 2011a y 2011b). Durante los distintos períodos las IC han representado entre el 4 % y el 5 % de los Fondos Estructurales (Spottorno y González, 2006).

---

integrados en los Programas Operativos. Urban pasa a ser financiado a través de acciones específicas (Spottorno y González, 2006).

### 2.3.3. El programa europeo de desarrollo rural LEADER

#### 2.3.3.1. ¿Qué es, por qué surge y dónde se aplica LEADER?

La IC LEADER surge de a través de la reforma de los Fondos Estructurales en 1989, aunque no es hasta 1991 cuando se pone en marcha. LEADER, acrónimo de su nombre original en francés, *Liaisons Entre Activités de Développement de l'Économie Rurale*, o lo que sería en español “Relaciones Entre Actividades de Desarrollo de la Economía Rural”, es la plasmación de todos los avances realizados en materia de desarrollo rural (principios recogido en el documento “Futuro del mundo rural”) y, por tanto, supuso la puesta en marcha de un enfoque experimental e innovador de la política de desarrollo rural europea (Ray, 2000a; Delgado y Ramos, 2002; Pérez, 2004; Network for Europe, 2005; Comisión Europea, 2006b; Spottorno y González, 2006; Dargan y Shucksmith, 2008; Olvera et al., 2009; MMAMR, 2012; Dax et al., 2016; Esparcia et al., 2016). Para la Comisión Europea esta experimentación se tradujo: *...en una especie de <<laboratorio>> para crear medio locales y probar nuevas formas de satisfacer las necesidades de los núcleos rurales* (2006:5); también conocido como “laboratorio de desarrollo rural” (Ray, 2000a).

La puesta en marcha de este programa supone poder identificar y dar respuesta a los cambios que habían sufrido las zonas rurales desde hace varias décadas y que se materializaban en problemas de despoblación, envejecimiento, menor importancia agrícola, falta de empleo, deterioro del tejido social y económico, etc. (Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia et al., 2000; García Rodríguez et al., 2005; Tolón y Lastra, 2005). Además, en este instrumento se materializan todos los avances, ideas, conceptos y aportaciones que habían surgido desde la aproximación académica y, posteriormente se materializaron en informes europeos, con relación a la concepción de desarrollo rural. Por tanto, en su inicio se planteó como la creación de una “verdadera” política pública de desarrollo rural con un carácter integrado, territorial, endógeno, ascendente y participativo, superando así las iniciativas aisladas y sectoriales que habían dominado en la áreas rurales hasta la década de los 80 (Esparcia y Noguera, 1995; Calatrava y Melero, 1999; Esparcia et al., 2000; Delgado y Ramos, 2002; Pérez, 2004; Colino y Martínez, 2005; García Rodríguez et al., 2005; Comisión Europea, 2006b; Tolón y Lastra, 2007; Dargan y Shucksmith, 2008; Esparcia, 2009).

LEADER, al igual que el concepto de desarrollo rural territorial, tiene dos grandes vertientes. La primera es de tipo económico (en tanto que instrumento de desarrollo económico), de manera que se orienta al fomento de estrategias económicas plurales, integrales (multisectoriales) e interconectadas entre los distintos sectores (diversificación económica). La segunda vertiente hace referencia a la dinamización social, tanto desde el punto de vista del mantenimiento de población en las áreas rurales (unido a la mejora de las rentas) como a través de procesos de participación (Esparcia y Noguera, 2001; Sepúlveda et al., 2003; Pérez, 2004). Sin embargo, dentro de LEADER se puede encontrar (también) una tercera vertiente: la dimensión política (Esparcia, 2009).



LEADER es más que un programa (MMAMR, 2012). Se ha evidenciado como una metodología, un enfoque o un protocolo (García Rodríguez et al., 2005; Comisión Europea, 2006b). Para el MMAMR:

*Leader es una metodología de desarrollo rural basado en el protagonismo, autónomo y responsable, de la población rural en su propio desarrollo, en tanto en cuanto es la propia población rural la que, organizada en Grupos de Acción Local. Analiza la situación de su territorio o comarca, identifica y valora los problemas que le afectan, los prioriza, estudia las posibles soluciones, elige las que puede abordar con los recursos de que dispone o pueda recabar de los poderes públicos, diseña una estrategia para aplicarlas, ejecuta el programa estratégico y, finalmente, lo evalúa y emprende nuevos retos (2012:5).*

Para Esparcia y Buciega:

*LEADER es un instrumento de promoción económica a la vez que, de movilización y dinamización social, entendida esta como un proceso de cooperación entre agentes sociales y económicos, así como de la puesta en marcha de mecanismos de participación de la población local y, en definitiva, de articulación del tejido socioeconómico de las zonas rurales desfavorecidas. A todo ello habría que añadir la dimensión ambiental (1998:14).*

Por tanto, LEADER es mucho más que un simple procedimiento que gestiona ayudas; tampoco es un fondo destinado a financiar proyectos públicos y/o privados, ni un sistema de aplicación, ejecución y puesta en marcha de programas de desarrollo rural diseñado por los poderes públicos, etc. (MMAMR, 2012; Peralta, 2017). Además, su importancia tampoco reside en la cantidad de fondos y/o recursos públicos que gestiona, ya que su presupuesto es bastante limitado (Esparcia y Noguera, 1995; Von Meyer, 1997; Ray, 2000a; Esparcia et al., 2016; Peralta, 2017). Por tanto, LEADER es un método para movilizar y fomentar el desarrollo en áreas rurales, alejado de un simple instrumento de promoción económica donde se deben aplicar un conjunto de medidas fijas sin más (Esparcia y Buciega, 1998). Desde que se puso en funcionamiento se ha dotado de un conjunto instrumentos y directrices útiles para desempeñar un papel relevante para el desarrollo futuro de estas áreas (Comisión Europea, 2006b). Por ello, como explica Peralta (2017) ha habido malinterpretaciones del programa LEADER, ya que no es un programa para frenar la despoblación, ni para crear empleo, ni de inversiones en infraestructuras, ni la salvación financiera de los municipios rurales, ni tampoco como una alternativa a la agricultura, sino que se ha pretendido fomentar la participación, cooperación y coordinación de la población local. En definitiva, para la Comisión Europea la diferencia entre LEADER y otras políticas que se aplicaron en el pasado es que: *LEADER indica <<cómo>> hay que actuar y no <<qué>> hay que hacer (2006:8).*

El área de aplicación de esta IC eran las zonas rurales europeas, aunque no todas eran zonas idóneas, ya que debían cumplir los requisitos de los objetivos prioritarios que se derivaron de la reforma de los Fondos Estructurales. Para ser beneficiarias debían ser regiones de Objetivo 1 u Objetivo 5b, es decir, zonas desfavorecidas, deprimidas o menos desarrolladas desde el punto de vista socioeconómico o zonas con unas importantes deficiencias estructurales que limitarían

el desarrollo de las actividades humanas en zonas rurales (Esparcia y Noguera, 1995; Colino y Martínez, 2005; González y Benedicto, 2006). Posteriormente, se amplió el ámbito territorial de aplicación incluyendo las zonas de Objetivo 6 (zonas con una densidad de población muy baja) (Colino y Martínez, 2005; García Rodríguez et al., 2005; González y Benedicto, 2006).

Una vez cumplían estos objetivos, la delimitación de las áreas de aplicación debían partir desde una escala supramunicipal (comarcas, mancomunidades, etc. aunque podía no corresponder con unos límites administrativos definidos previamente). Estas podían ser de pequeña dimensión, pero debían caracterizarse por tener una cohesión, homogeneidad, unión, tradiciones e identidades comunes (sentimiento de pertenencia), necesidades y expectativas compartidas, y una coherencia y masa crítica suficiente (recursos humanos, financieros y económicos) (Esparcia y Noguera, 1995; Comisión Europea, 2006b; MMAMR, 2012). De esta forma se pretendió poder hacer viable los procesos de dinamización y desarrollo (Esparcia y Noguera, 1995; Comisión Europea, 2006b). La delimitación territorial debía tener una masa crítica con la suficiente capacidad para movilizar los propios recursos y generar condiciones idóneas para la acción del desarrollo (MMAMR, 2012). Por ello, la Comisión Europea limita la masa crítica de población de los espacios rurales donde se debía aplicar el programa LEADER a un área entre 10.000 y 100.000/150.000 habitantes. Aunque el límite mínimo de población se podía reducir de forma excepcional hasta los 5.000 habitantes en zonas de montaña, zonas geográficas aisladas o de baja densidad, siempre y cuando estas áreas tuvieran fuertes vínculos sociales, culturales y económicos y se tratasen de territorios donde la aplicación previa de programas LEADER hubiera dado buenos resultados (García Rodríguez et al., 2005; Comisión Europea, 2006b; Reglamento CE 1698/2005; Reglamento 1974/2006).

Para Shortall (1994) y Shucksmith (2000) el enfoque LEADER pretende ver a las comunidades locales como un grupo de personas con un conjunto de intereses comunes, que comparten la misma área geográfica y que sienten un espíritu de comunidad/permanencia al territorio. La metodología LEADER propició la creación de zonas con una cohesión social con el fin de afianzar la personalidad de ese espacio y que concienciara y acrecentara en la población su sentimiento de pertenencia en el mismo (MMAMR, 2012). Además, tal y como reconoce la UE con la puesta en marcha de la primera Iniciativa LEADER se comenzó a agrupar de forma experimental (a escala local) varios proyectos, ideas, recursos, territorios, etc., aunque la porción de territorio de la UE en la que se aplicó el enfoque LEADER fue aumentando con el paso de los periodos de programación (Comisión Europea, 2006b). Lo cierto es que como recoge la Comisión Europea: *...el enfoque LEADER es un instrumento que funciona bien en situaciones y zonas diferentes, adaptando así la política rural a la gran diversidad de necesidades de las zonas rurales...* (2006b:5). Ello explica que se haya convertido en un metodología integral, prestigiosa e influyente de la política de desarrollo rural (Dax et al., 2016).

### 2.3.3.2. Características de LEADER

Como se ha explicado la iniciativa LEADER es la plasmación práctica de todos los avances teórico-conceptuales del enfoque territorial del desarrollo rural (desarrollado entre finales de la década de los 70 y principios de los 80). Los objetivos básicos que se desprenden de LEADER son la diversificación productiva e interconexiones, la gestión local y la consecución de un desarrollo social y económico de las zonas rurales a través de sus propias potencialidades (Delgado y Ramos, 2002; Esparcia, 2012a). Además, ese armazón teórico y el planteamiento holístico marcaron fuertemente, desde sus inicios, las características claves que lo definían y han hecho de este un método potente e innovador en las zonas rurales (Colino y Martínez, 2005; Comisión, 2006b; Esparcia, 2012a). Las siete características fundamentales del enfoque LEADER son (Ray, 2001; Sepúlveda et al., 2003; Pérez, 2004; García Rodríguez et al., 2005; Comisión Europea, 2006b; Lukesch y Schuh, 2007; Tolón y Lastra, 2007; Olvera et al., 2009; MMAMR, 2012; Esparcia, 2011a; Comisión Europea, 2012a y 2012b; Esparcia, 2012a; Bosworth et. al, 2013; Moyano et al., 2017):

1. **Enfoque local o descentralizado:** se busca que las decisiones se adopten en la escala más próxima al ciudadano. Esto implica que a partir de la delimitación de un territorio y de su población surgirán tanto esos actores locales representativos como esas estrategias de desarrollo, ya que permitirán adaptar de forma más precisa las medidas que necesiten esas zonas (nadie mejor que las propias zonas para conocer sus problemas y necesidades). El enfoque descentralizado es tanto desde el punto de vista de la gestión como de la financiación a través del GAL (descentralización de las competencias a nivel local). Esto es necesario y útil para dotar de mayor flexibilidad a los programas, pero también de mayor responsabilidad a la población rural (participación). En cuanto a la financiación era el GAL el que tenía la capacidad para gestionar los fondos disponibles (reparto de ayudas a las iniciativas presentadas y aprobadas).
2. **Enfoque ascendente (partenariado vertical):** también conocido como *bottom-up (de abajo a arriba)*, significa la participación de la población local<sup>41</sup> en la toma de decisiones sobre la estrategia y prioridades que se implantarán en su territorio. Es la población, que se ve afectada por los problemas y vive en el área, la que posee la legitimidad de identificar problemas, plantear soluciones, diseñar la estrategia y así ser responsable de los resultados (siempre con el apoyo de las instituciones). Para la Comisión Europea esta es la característica más peculiar del enfoque LEADER *...invitar a las partes interesadas a escala local a tomar las riendas y participar* (2006b:9). En definitiva, se trata de promover la participación, el involucramiento y la co-responsabilidad de la población local en la definición de su propio desarrollo.

---

<sup>41</sup> Por participación se entiende a todos los actores locales de diferentes sectores económicos y sociales, públicos o privados (Comisión Europea, 2006b). Además, la participación no debe única y exclusivamente limitarse a la fase inicial de diseño y puesta en funcionamiento de la estrategia, sino que debe hacer extensiva a todo el proceso (Comisión Europea, 2006b).

3. **Asociación o partenariado local/horizontal:** la gestión de todo el proceso a escala local recae en lo que se conoce como Grupo de Acción Local (GAL). Es una asociación formal de actores públicos y privados, formado por actores institucionales, económicos y sociales. Además, los GAL están dotados por un equipo técnico con el fin de ayudar en la gestión y toma de decisiones. Para la Comisión Europea, su composición debe estar equilibrada y ser representativa de todos los grupos locales existentes.

Es un instrumento de cooperación y diálogo horizontal entre los actores a escala local. Donde destaca un grado de autonomía bastante alto. Los GAL constituyen una de las características más innovadoras, originales e importantes en el enfoque LEADER. Entre las funciones de este órgano se encuentra:

- Elaborar y aplicar el plan estratégico de desarrollo local.
- Formular un plan de acción específico para el periodo de actuación del programa.
- Estudiar, aprobar y supervisar la ejecución de los proyectos presentados por la población local.
- Gestionar y repartir los fondos financieros de desarrollo rural.

Los GAL están formados por una estructura muy clara: los miembros (son el recurso más importante para el funcionamiento, y es muy relevante la participación de la población local); asamblea general (es aquella en la que participan todos los miembros una o dos veces al año y donde se elige a la Junta Directiva y al presidente entre los miembros del GAL. En la selección debe respetarse la presencia tanto de actores públicos como privados, así como territorial, de equidad de género y edad); junta directiva/comité ejecutivo (este organismo se encarga de la toma de decisiones del GAL, es también el responsable legal y financiero de su funcionamiento. El tamaño de la Junta Directiva varía entre 10-15 personas; si existiera algún conflicto de intereses, por relación familiar o comercial entre la persona de la junta y una solicitud de proyecto, la persona de la junta no podría participar en la toma de decisión para la selección de proyectos); subcomités (este puede ser nombrado por la junta con el fin de preparar y evaluar toda la documentación de proyectos que se presentará en la Junta); el personal (es la junta directiva quien se encarga de contratar al personal, el número puede variar desde uno hasta cinco personas. El técnico o gerente, trabaja como director del GAL y asesora a la junta, miembros y se encarga de la coordinación, etc.); contables y auditores (normalmente es una persona subcontratada y externa del GAL, se encarga de los asuntos financieros del GAL.) (Comisión Europea, 2012a y 2012b).

4. **Enfoque integrado y multisectorial:** LEADER no es un programa de desarrollo sectorial, sino que considera el medio rural con toda su variedad, integridad y peculiaridad. Por tanto, las estrategias de desarrollo no solo se deben basar en la diversificación sino en la complementariedad y estableciendo vínculos entre todos los sectores, agentes del territorio y actividades.

5. **Innovación:** esta debe ser entendida no solo y exclusivamente como la introducción de innovación tecnológica (I+D) en las zonas rurales sino en sentido amplio. La introducción de cambios y mecanismos de adaptación de un productos, proceso, método, organización, mercado o servicios (espacios sociales de innovación), pero sin olvidar la innovación en los procesos de desarrollo, por ejemplo, los GAL han constituido una de las innovaciones más importantes en la toma de decisión y gestión a escala local, como consecuencia de otorgarle mayor libertad y flexibilidad.
6. **Enfoque territorial o endógeno:** el territorio deja de concebirse como mero soporte de las actividades, la población o de aplicación de programas, sino que es una “entidad” propia. Lo cual explica que las estrategias de desarrollo se basen en el potencial endógeno, es decir, en los recursos propios de cada territorio. Que los territorios rurales a partir de sus habitantes, problemas y recursos sean capaces de movilizar iniciativas de desarrollo, es decir, reconocer la variedad y especificidad de cada una de las zonas rurales.
7. **Trabajo en red y cooperación:** a través de la unión de dos o más GAL del mismo país (Cooperación territorial) o de otros países europeos (Cooperación transnacional). Esta unión se creó con el fin de compartir conocimientos, experiencias, resultados, búsqueda de proyectos comunes, etc. Todo ello a partir de temáticas u objetivos similares. Como defiende la Comisión Europea, la creación de redes es una forma de transferir buenas prácticas, difundir innovaciones y aprovechar las lecciones aprendidas con el desarrollo rural local, ya que, gracias a las redes y conexiones entre personas, proyectos y zonas rurales, se puede superar el aislamiento que viven estas áreas.

Todas estas características y objetivos derivados de la plasmación de la nueva aproximación y concepción del desarrollo rural, junto con la concepción de la Comisión Europea, hacen que LEADER tenga una doble dimensión social y económica que están íntimamente unidas y que explican el éxito de esta iniciativa (Esparcia y Buciega, 1998). Como recoge Esparcia y Buciega *...en las zonas rurales desfavorecidas no es sostenible un crecimiento económico a largo plazo sin una estructura social articulada y cohesionada...* (1998:17). De ahí la gran importancia e insistencia de LEADER en la combinación entre la dimensión económica y la articulación social.

### 2.3.3.3. La evolución de los programas LEADER

Desde la puesta en marcha de LEADER en 1991, esta IC ha continuado aplicándose en las áreas rurales españolas hasta el actual periodo de programación 2014-2020, aunque en cada uno de los periodos se han ido modificando los objetivos, regiones de aplicación, financiación, etc. sin dejar de aumentar la superficie. (Tabla 12). Con relación a este aumento Von Meyer explica: *Let us be very clear: extending LEADER to all the Union's rural areas do not mean 'sprinkling' money over the entire rural territory of the Union* (1997:3).

Tabla 12. Evolución de los programas de desarrollo rural LEADER a escala europea

	INICIATIVAS COMUNITARIAS (IC)			PROGRAMAS DE DESARROLLO RURAL (PDR)	
	LEADER I	LEADER II	LEADER +	LEADER Eje-4	LEADER 2020
<b>Periodo</b>	1991-1993	1994-1999	2000-2006	2007-2013	2014-2020
<b>Nº de GAL</b>	217	906	1.153	2.287	2.513
<b>Superficie (Km<sup>2</sup>)</b>	367.000	1.375.144	1.577.386	4.007.305	---
<b>Presupuesto Comunitario (UE)</b> (Millones de euros)	417	1.755	2.150	96.200	100.000
<b>Fondos</b>	FEDER; FSE; FEOGA-O	FEDER; FSE; FEOGA-O	FEOGA-O	FEADER	FEADER
<b>Total presupuesto público</b> (Miles de millones)	1,2	5,37	5,1	8,9	---
<b>Regiones de aplicación</b>	Zonas dentro de los objetivos 1 y 5b	Zonas dentro de los objetivos 1, 5b y 6	Todos los territorios rurales	Todos los territorios rurales	---

Fuente. Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1991; Perea, 1999; Ray, 2000a; García Rodríguez et al., 2005; Comisión Europea, 2006b; Galindo y Fernández, 2006; Olvera et al., 2009; Esparcia y Escribano, 2015; Moyano et al., 2017; Peralta, 2017.

La primera etapa de programación de LEADER, más tarde conocida como LEADER I, abarcó solo tres años, desde 1991 a 1993. Esta fue una iniciativa experimental (programa piloto), aunque marcó el inicio de una nueva forma de concepción de la política de desarrollo rural en la UE (Delgado y Ramos, 2002; García Rodríguez et al., 2005; Navarro et al., 2015). Durante esta primera etapa las zonas de aplicación fueron las de Objetivo 1 (promoción del desarrollo y el ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas o atrasadas con un PIB per cápita igual o inferior al 75 % de la media europea) y 5b (zonas rurales frágiles con una economía dominada por la agricultura y necesitadas de asistencia de desarrollo rural) (Ray, 2000a; Colino y Martínez, 2005; MMAMR, 2012). El número de GAL formados fueron de 217, equivalente a una superficie de 367.000 Km<sup>2</sup> y con un presupuesto de 442 millones de euros procedente de los tres Fondos Estructurales destinados para esta iniciativa FEDER, FSE y FEOGA-O. Este programa desencadenó reacciones muy positivas y un gran interés en las zonas rurales europeas tanto desde la iniciativa pública como privada (Esparcia et al., 2000), lo cual hizo que este periodo fuera todo un éxito en la mayoría de las zonas (Delgado y Ramos, 2002; García Rodríguez et al., 2005; MMAMR, 2012).

La gran acogida que tuvo LEADER tanto desde el punto de vista económico como social, catalogada como éxito, hicieron que se planteara su continuidad y promovió la aprobación en

1994 de la Iniciativa Comunitaria LEADER II (1994-1999). Esta etapa es conocida como continuista, ya que se trató de consolidar y afianzar el modelo y filosofía de desarrollo rural introducido en el periodo anterior con LEADER (Esparcia y Noguera, 1995; Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Pérez, 2004; García Rodríguez et al., 2005; Esparcia, 2006; Tolón y Lastra, 2007; Olvera et al., 2009; MMAMR, 2012; Esparcia y Escribano, 2015). Se introdujeron algunos cambios. Se mantuvo las características del enfoque LEADER, aunque dotando de mayor protagonismo al enfoque innovador; el cual se convirtió en el objetivo principal y más importante en LEADER II (Delgado y Ramos, 2002; Sepúlveda et al., 2003; Pérez, 2004; García Rodríguez et al., 2005; Tolón y Lastra, 2007; Olvera et al., 2009; MMAMR, 2012; Esparcia y Escribano, 2015). Las regiones elegibles continuaron siendo las de objetivo 1 y 5b, aunque se introdujo el objetivo 6, para el desarrollo de las regiones con baja densidad de población (Norte de Europa: Suecia y Finlandia) (Ray, 2000a; González y Benedicto, 2006). Esto junto con el aumento de los fondos destinados a estas iniciativas (casi cuatro veces el presupuesto destinado para LEADER I) hizo que aumentaran significativamente el número de zonas rurales europeas delimitadas y, por tanto, de GAL hasta los 906 (Tabla 13).

Además, durante las iniciativas LEADER I y II la UE propuso un conjunto de medidas que los GAL debieron de combinar en función de cada una de las necesidades y potencialidades que tuviera cada territorio, es decir, las estrategias cambiaban dependiendo del énfasis que cada territorio hacía de cada una de las medidas (Esparcia, 2012a). Esto no obstante cambió en el siguiente periodo de programación para el periodo 2000-2006. En el nuevo periodo la UE definió uno o varios temas aglutinantes representativos de los territorios y cada GAL debía elegir uno que fuera el eje articulador de la estrategia de desarrollo (Esparcia, 2012a).

En cuanto a la financiación durante LEADER I y LEADER II, era el GAL el que tenía la capacidad para gestionar los fondos disponibles (reparto de ayudas a las iniciativas presentadas y aprobadas), es decir, tenía un control directo de los fondos. Esto cambió en las siguientes iniciativas, ya que los fondos pasaron a estar bajo la supervisión de un responsable administrativo y/o financiero, vinculada a la institución local, lo que provocó que los GAL perdieran capacidad de decisión y gestión sobre los fondos (Esparcia, 2015).

El siguiente periodo de programación que abarca desde el 2000 hasta el 2006, conocido como LEADER +, trajo consigo numerosos cambios con relación a las transformaciones que habían ocurrido en la UE como la Agenda 2000 donde el Desarrollo Rural pasó a convertirse en segundo Pilar de la PAC. Esto también se refleja en numerosas modificaciones que sufre LEADER como, por ejemplo, las áreas elegibles dejan de estar unidas a los objetivos estructurales. Por todo ello, todas las áreas rurales podían ser beneficiarias del programa LEADER, aunque con criterios coherentes con los objetivos de la política anterior (Delgado y Ramos, 2002; Pérez, 2004). La UE reconoce que los problemas que afectan a las áreas rurales no se limitan de forma exclusiva a un límite o área geográfica (Sepúlveda et al., 2003; Olvera et al., 2009).

Además, como recoge el MARM:

*...se incorporó el <<carácter piloto>>, es decir, con LEADER Plus se pretendía fomentar la aplicación de estrategias originales de desarrollo sostenible integradas, de calidad y destinadas a la experimentación de nuevas formas de valorizar el*

*patrimonio natural y cultural, mejorar el entorno económico a fin de contribuir a la creación de empleo y mejorar la capacidad organización de las comunidades (2012:32).*

Otro de los cambios más importantes durante este periodo fue la imposición desde la Comisión Europea de un limitante en la composición de los órganos de decisión de los GAL. En las dos etapas previas no había habido ningún limitante en la representación entre actores públicos y privados locales en el GAL, pero tras la experiencia previa (paliar problemas observados en la gestión desde LEADER I) y para evitar el excesivo control en la toma de decisiones por parte de los funcionarios públicos y de los políticos, la UE planteó que en los órganos de decisión los agentes económicos y sociales debían representar como mínimo el 50 % de los agentes locales en la junta directiva del GAL y, en consecuencia, que los agentes públicos y políticos no podían representar más del 50 % (Pérez, 2004; García Rodríguez et al., 2005; Olvera et al., 2009; MMAMR, 2012; Esparcia y Escribano, 2015).

Además, en cuanto a este periodo el número de zonas delimitadas ascendió hasta las 1.153, lo cual se tradujo en una superficie que superó el millón y medio de kilómetros cuadrados y con un presupuesto comunitario que superó los dos mil millones de euros (siendo el más alto de todas las iniciativas comunitarias previas), pero dejando atrás la financiación multifondo por un monofondo, donde desataca FEOGA-O (Esparcia y Escribano, 2015) (Tabla 13).

En estos tres primeros periodos LEADER se engloban dentro de las IC que a su vez se derivan de los Fondos Estructurales. A partir de 2007 en adelante LEADER deja de ser una IC, que desaparecen, y se integra en todos los programas nacionales o regionales de desarrollo rural (Comisión Europea, 2006b). Además, pasó de estar financiado por tres fondos de los Fondos Estructurales a un fondo propio el FEADER (Tabla 13). Como destaca Esparcia:

*...la iniciativa Comunitaria era solo una parte del desarrollo rural, y en todo caso la única que se concebía con un enfoque territorial; el resto del desarrollo rural seguía unas pautas de políticas más tradicionales, de arriba abajo y basadas en programas definidos y diseñados desde el gobierno central y desde los gobiernos regionales.... (2009:65).*

El último periodo de programación hasta la fecha, comprendió desde 2007 hasta 2013. Con respecto a la aplicación de este cuarto eje, el número de áreas y GAL delimitados continuó aumentando hasta más de 2.000 y, con ello, la superficie hasta los cuatro millones de kilómetros cuadrados. El presupuesto que financió la UE se incrementó considerablemente y fue un nuevo fondo conocido como FEADER (Tabla 13). Pero este nuevo periodo trajo consigo un gran número de cambios.

Este periodo se ha caracterizado por un esfuerzo de integrar y articular toda la legislación y normativa del desarrollo rural), es decir, la UE refuerza el segundo pilar de la PAC. Además, dentro del segundo pilar se encuentra las diferentes dimensiones del desarrollo rural, entre las que se encuentra la perspectiva ambiental. Todo ello se materializó en una estructura novedosa con la que se pretendía articular las distintas dimensiones del desarrollo rural. La nueva estructura pretendía superar la disociación clásica entre agricultores y el resto de la población rural y, por tanto, intentó integrar por un lado la dimensión agraria y, por otro lado, la dimensión



territorial (Esparcia, 2009). El nuevo armazón consistió en programas de desarrollo rural a escala nacional que debían incorporar las directrices comunitarias convertidas en cuatro ejes prioritarios (Figura 13). El eje 4 o LEADER, era un eje horizontal y que trataba de consolidar y ampliar la cooperación público-privada, así como la participación local. Esto suponía un reto y una invitación desde la UE para que se trabajara de una forma articulada a partir de la metodología y experiencia LEADER (Esparcia, 2009). A pesar de las buenas intenciones con este integrador enfoque, este fracasó (Foro IESA, 2009; Foro IESA, 2011; Esparcia, 2012b; Esparcia y Escribano, 2015), debido, entre otros, a la insuficiente dotación financiera del FEOGA al eje 4 LEADER, el miedo por parte de los gobiernos regionales por dar mayor protagonismo a un enfoque no sectorial, la dificultad de puesta en marcha de las estrategias, así como por la concepción y estructura de los cuatro ejes (Esparcia, 2012b; Esparcia y Escribano, 2015). Por todo ello, Esparcia y Escribano califican: *la incorporación de LEADER a los PDR como decepcionante* (2015:58). De ahí que en el actual periodo de programación 2014-2020 esta aproximación por ejes haya desaparecido (Ragonnaud, 2016).

Sin embargo, no se debe olvidar que a pesar de los sucesivos periodos de programación desde 1991 hasta la actualidad se han mantenido las características básicas que han definido el enfoque LEADER, es decir, a pesar de algunos cambios en los planteamientos (cambios/adaptaciones operativas) estos no han afectado a los fundamentos del programa LEADER (Esparcia y Noguera, 1999; Esparcia, 2009 y 2012a y 2012b).

#### 2.3.3.4. Beneficios y problemas de la aplicación de LEADER

Tras más de 25 años de funcionamiento de LEADER en España se han derivado tanto elementos positivos como negativos que han afectado a los territorios rurales y, más específicamente, a su población.

Con respecto a los elementos positivos que se han derivado de LEADER han sido la nueva concepción de la política de desarrollo rural desde un enfoque territorial, integrada y participativa (Tolón y Lastra, 2007). El gran éxito del programa LEADER se debe, entre otros factores, a la respuesta (inversión) del sector privado que contribuyó a la inversión de la iniciativa (García Rodríguez et al., 2005; Tolón y Lastra, 2007). Para algunos autores como Esparcia: *la movilización del capital privado, suelen utilizarse como indicadores del grado de éxito de la Iniciativas en unas áreas. Sin embargo, esto puede ser...sólo una parte de ese posible éxito, y probablemente no la más importante...* (2006:79).

Además, se han podido identificar otros factores/elementos de éxito como la mayor interconexión entre las comunidades locales gracias a la concepción de unión, participación y corresponsabilidad, es decir, la creación, desarrollo y fortalecimiento de redes sociales entre las poblaciones rurales que ha derivado en un mayor stock de capital social disponible en estas áreas. Esto a su vez ha llevado consigo un aumento del empoderamiento de las sociedades locales, aunque no siempre esto ha sido un elemento tan positivo (Delgado y Ramos, 2002; Esparcia et al., 2015). También se puede destacar la mayor cohesión social (concentración de los

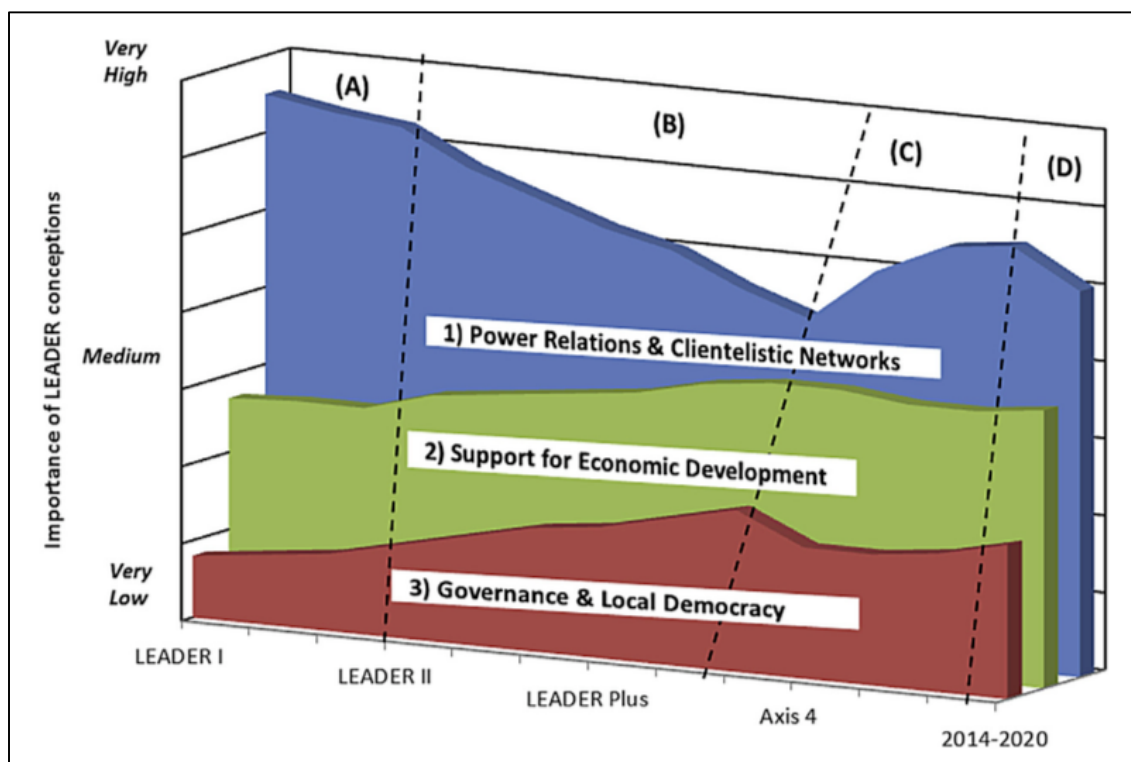
esfuerzos). La interacción entre la iniciativa pública y privada, creando de esta forma un mayor equipo de trabajo conjunto. El aprovechamiento del potencial endógeno, la diversificación de las actividades económicas, así como la gestión local de la financiación y la toma de decisiones (mejora de la gobernanza) (Actualidad LEADER, 1998; Esparcia y Noguera, 2001; Delgado y Ramos, 2002; Esparcia y Escribano, 2015; Esparcia et al., 2015). Además, LEADER ha servido para reforzar el sentimiento de pertenencia de la población con el territorio (Shucksmith, 2000; MMAMR, 2012).

Otro elemento positivo fue el aumento del control/evaluación de los programas de desarrollo rural, como consecuencia de la preocupación de la UE por evaluar estas intervenciones, ya que están financiadas con fondos públicos (Esparcia, 2001; Márquez et al., 2005). En LEADER I solo había una evaluación al final del programa. En LEADER II se añadió una evaluación intermedia y en LEADER + se incorporó a las anteriores, una evaluación inicial (Esparcia, 2001; Márquez et al., 2005).

A pesar de todos estos aspectos positivos, también durante estos años se han derivado problema o contradicciones en el enfoque LEADER. Pese a que las inversiones públicas y privadas han mostrado una gran conciencia e implicación por la filosofía LEADER, así como por la diversificación económica de las áreas rurales, durante LEADER I, LEADER II y PRODER I se produjo una excesiva orientación y protagonismo tanto de las medidas como de las inversiones hacia una determinada actividad, el turismo rural y sus actividades relacionadas (Actualidad LEADER, 1998; Esparcia y Noguera, 2001; Pérez Fra, 2004; García Rodríguez et al., 2005).

Sin embargo, el principal problema de LEADER en España se ha localizado en los GAL, ya que este se ha entendido por parte de las autoridades pública, pero también por otro tipo de actores económicos de las áreas rurales, como un órgano de poder (*lobby*) y no tanto como un órgano de desarrollo (Esparcia y Escribano, 2015). Este aspecto ha sido destacado y trabajado por un gran número de autores (Actualidad LEADER, 1998; Esparcia y Buciega, 1998; Esparcia, 2000; Esparcia et al., 2000; Esparcia et al., 2002; Pérez Fra, 2004; García Rodríguez et al., 2005; Esparcia, 2006; Dargan y Shucksmith, 2008; MMAMR, 2012; Navarro et al., 2014; Esparcia y Escribano, 2015; Esparcia et al., 2015; Peralta, 2017). En la Figura 16 se puede observar el cambio en la concepción (tres dimensiones) de LEADER con relación a los periodos de programación. Estas tres concepciones son coexistentes y pueden ser complementarias (Esparcia et al., 2015), tanto en las dimensiones de desarrollo económico como de gobernanza y democracia (como instrumentos de desarrollo). Los liderazgos tanto individuales como colectivos son fundamentales, ya que estos son capaces de llevar a cabo procesos de cambio (en el pasado y en la actualidad). Esta concepción ha ido creciendo con el paso de los periodos LEADER, aunque desde finales de LEADER + estas concepciones se han estabilizado o descendido (Dargan y Shucksmith, 2008; Esparcia y Escribano, 2015; Esparcia et al., 2015).

Figura 16. Predominancia y evolución de las concepciones de LEADER



Fuente. Esparcia et al., 2015: 34.

Si nos centramos en la concepción de relaciones de poder y redes clientelares se puede observar cómo, al inicio de LEADER, la mayoría de personas implicadas veían LEADER como un instrumento de poder, es decir, el control de los recursos disponibles (poder); lo cual estaba íntimamente relacionado con las redes clientelares, ya que LEADER se consideró como una forma de contribuir al mantenimiento de estas redes. Esto no es algo extraño en las zonas rurales, ya que tradicionalmente habían tenido políticas de arriba-abajo (Esparcia et al., 2015). Con el paso de los periodos esta concepción se ha ido reduciendo, a medida que se incrementaban las otras dos dimensiones. Sin embargo, desde finales de LEADER + y con la llegada de la aproximación por ejes de LEADER, se ha intensificado de nuevo la consideración de LEADER como instrumento de poder y una oportunidad para reafirmar la presencia de estas redes clientelares en las zonas rurales (Esparcia et al., 2000).

En algunas regiones, como la Comunidad Valenciana se produjo antes de la finalización de LEADER + (Dargan y Shucksmith, 2008). Aunque para Esparcia et al., (2002) ya durante LEADER II este es percibido como un instrumento de poder, ya que las administraciones se sentían legitimadas para decidir el destino de los fondos públicos. Para Dargan y Shucksmith: *With LEADER+ the regional Government reasserted its control, seeing LEADER's Project class as a challenge to its clientelistic power. LEADER + was therefore characterised by a reassertion of top-down mechanisms and reduced autonomy for the LAG, the project staff and the rural areas* (2008:286).

Esta consideración se asienta en los gobiernos regionales, que han visto los GAL como instrumentos no legítimos, lo que hizo que se les quitaran competencia (menor democracia) y un mayor control de los fondos públicos desde las administraciones regionales (Dargan y Shucksmith, 2008; Esparcia y Escribano, 2015; Esparcia et al., 2015); lo cual ha producido un aumento de la presión y control sobre LEADER. Para Dargan y Shucksmith:

*during LEADER II its staff had considerable freedom to pursue this new approach, importing a new vision of a territorial approach to rural development, but as the regional Government realised the importance of LEADER it re-exerted control with transition to LEADER + (2008:287). Para Peralta: el protagonismo de los GAL deber ser real, decisorio y con capacidades ejecutivas (2017:115).*

La creciente participación de élites regionales y locales provocaban inquietudes cuando no había alineación política con el gobierno regional, y explica los crecientes intentos de intervención de los gobiernos regionales en los GAL, creando *lobbies* dentro de los GAL (Esparcia, 2000; Esparcia et al., 2000; Esparcia y Buciega, 1998; Esparcia, 2011a; Navarro et al., 2014; Esparcia, 2014; Esparcia y Escribano, 2015). Esto hizo olvidar el verdadero significado de LEADER, como explican Lukesch y Schuh (2007), no se debe olvidar que los GAL y sus personas deben actuar como mediadores “honestos” entre la población local y las administraciones, ya que sin esta estructura no se habrían encontrado nunca. Los *lobbies* adoptaron un carácter sectorial ya sea político o económico, pero también territorial dentro de los GAL. El objetivo era el control del poder y, por tanto, de las decisiones de los GAL, ya que estos *lobbies* han concebido LEADER como un instrumento para el desarrollo de su propia actividad, sector o territorio (Esparcia et al., 2000).

La nueva configuración del periodo 2020, junto con los cambios de gobiernos locales ocurridos durante 2015, ha producido un cambio en la concepción y en la gestión de LEADER. Tal y como se ve en la Figura 16, vuelve a descender la dimensión de poder y a aumentar las de desarrollo económico y democracia (Esparcia et al., 2015). Esta figura es fácilmente trasladable a la realidad, tan solo analizando la integración y gestión de los GAL. Durante los primeros GAL las administraciones públicas, especialmente los políticos, no participaron en LEADER. Ello desencadenó que en los posteriores periodos aumentara la presencia y el control de las administraciones locales en los GAL (Esparcia et al., 2002; García Rodríguez et al., 2005; Esparcia, 2011a). Además, asumieron el papel de líderes, ya que tenían la legitimación política unido a la desestructuración social de las zonas rurales y el apoyo de los gobiernos regionales (Esparcia et al., 2002). Este elevado carácter institucional de los GAL provocó que en algunas zonas rurales españolas la población local se implicara menos en los procesos de desarrollo, es decir, que no lo identificaran como un proceso propio y sí como una línea de ayudas y/o subvenciones económicas (Actualidad LEADER, 1998). Ese mayor control de los gobiernos regionales provocó la delimitación de áreas de aplicación del programa LEADER menos coherentes, manejables y artificiales. Esto derivó en grandes implicaciones en la puesta en marcha y gestión del programa (Esparcia, 2006; Esparcia, 2012a y 2012b).

Esta presencia de actores públicos (administración) dio lugar a una excesiva sobrerepresentación junto con los actores económicos<sup>42</sup> (MAMR, 2012; Navarro et al., 2014), lo cual explica la razón por la que la UE, para la iniciativa LEADER +, establece unas limitaciones máximas de representación de las administraciones públicas en los órganos de decisión de los GAL, con el objetivo de paliar la precariedad en la representación de muchas asociaciones (Delgado y Ramos, 2002; Pérez, 2004; Olvera et al., 2009). Esto es recogido por la Comisión Europea:

*Algunos estados miembros han establecido plazos máximos de permanencia en el cargo para los presidentes y los miembros del Consejo de Administración de los GAL con el fin de garantizar el movimiento entre estos recursos claves...en Finlandia el tiempo máximo en el cargo es de seis años (2012:1).*

Para conseguir una representación más equitativa en el GAL, los representantes políticos deben asumir que la legitimidad (que les viene dada por la población local) debe ser compartida (en el GAL) con las organizaciones económicas y sociales (sociedad civil), aunque esto no es tan fácil (Peralta, 2017). Por ello como explica Peralta: “... cualquier traba a la participación, cualquier interferencia administrativa o cualquier intromisión política, abuso de grupos de interés, influencia de socios extractivos y otros males de las organizaciones democráticas, limitan o neutralizan la eficacia del método” (2017: 115). Por ello, para algunos autores la postura de la UE ante la participación más equitativa (dando mayor protagonismo a la población local) es más retórica que una realidad (Navarro et al., 2014).

Aunque este es el problema más grave que se han derivado hay otros como, por ejemplo, en LEADER I la urgencia con la que la UE exigió los planes de desarrollo hizo que muchas zonas desfavorecidas no pudieran presentarlos y quedaron excluidas. También la falta de definición y concreción en determinados conceptos por parte de la UE ha provocado diversas interpretaciones entre los estados miembros, junto con las contradicciones entre algunos procedimientos administrativos y la excesiva burocracia que aleja el enfoque LEADER (Delgado y Ramos, 2002; Esparcia y Escribano, 2015). La escasa dotación financiera/presupuestaria, de la iniciativa LEADER I y el Eje 4-LEADER, con relación a los objetivos propuestos dificultó su ejecución y consecución (Pérez, 2004; García Rodríguez et al., 2005; Esparcia, 2014). Además, los beneficiarios de las ayudas de los programas LEADER han tenido una concepción de este como un mero instrumento de promoción económica (Esparcia et al., 2000) y, en consecuencia, encontramos una doble actitud frente a LEADER. Una que creen posible en LEADER esa combinación entre la dimensión económica y social; y otra que han renunciado a concebir LEADER como un instrumento social de participación y articulación y, en cambio, solo les ha interesado la parte económica (Esparcia y Buciega, 1998). Como recogen Esparcia y Buciega:

*...en las zonas rurales desfavorecidas no es sostenible un crecimiento económico a largo plazo sin una estructura social articulada y cohesionada...de ahí la insistencia de LEADER en la dimensión social (1998:16).*

---

<sup>42</sup> Para Navarro et al.: *Varios colectivos se vieron mayormente excluidos y apenas pudieron implicarse en el desarrollo de sus territorios: mujeres, jóvenes, trabajadores del campos y desempleados, entre otros... el grado de participación de unos colectivos y otros no fue similar (2014:220).*

PRODER tampoco se quedó al margen de la problemática en su gestión y aplicación en las áreas rurales (Esparcia, 2006). PRODER I tuvo problemas en la delimitación coherente y unidad de áreas de aplicación (al igual que ocurrió en LEADER). Además, la falta del carácter ascendente y la participación en los GAL, así como el excesivo protagonismo de las administraciones públicas se derivó en una marginal participación de colectivos en riesgo y poco visibles como los jóvenes y las mujeres. También, la excesiva limitación y rapidez durante el periodo provocó que los técnicos de PRODER tuvieran un perfil más “gerencial” y menos como agentes dinamizadores del territorio. En consecuencia, los GAL tuvieron un papel más teórico que real con relación a la cooperación y el trabajo en red (Esparcia, 2006).

### 2.3.4. El programa español de desarrollo rural PRODER

#### 2.3.4.1. ¿Qué es y por qué surge PRODER?

El programa PRODER (Programa Operativo de Desarrollo y Diversificación Económica de Zonas Rurales) se enmarca en el contexto de 1994-1996, cuando se puso fin a la Iniciativa Comunitaria LEADER I y se aseguraba la continuidad con LEADER II. El gran éxito de esta primera Iniciativa generó muchas expectativas en las zonas rurales españolas y fueron tantas el número de solicitudes por parte de territorios rurales para acceder y participar en un programa de desarrollo territorial en LEADER II que desbordó la capacidad financiera del gobierno español, regional y local, así como europeo<sup>43</sup>. Como consecuencia muchas zonas rurales españolas quedaron fuera de la iniciativa comunitaria LEADER II (Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia y Noguera, 2001; Cortés 2001; Gómez y Esparcia, 2001; MAPAMA, 2001; Esparcia, 2003a; Esparcia, 2003b; REDR, 2004; Plaza, 2005; Tolón y Lastra, 2005; Esparcia, 2006; MMAMR, 2012). Este hecho es un claro ejemplo del éxito del método LEADER (Esparcia, 1996).

Para Esparcia: *Este efecto ‘llamada’ está en la base del diseño y puesta en marcha de PRODER en España* (2003b:16). Ante esta situación (de esperanza y compromiso por parte de las zonas rurales) el gobierno tuvo que dar una respuesta alternativa a estas expectativas. Por un lado, el Ministerio de Agricultura y, por otro, las CC.AA. consideradas de Objetivo 1 decidieron dedicar parte de los recursos presupuestarios contemplados en el Marco Comunitario de Apoyo<sup>44</sup> (MCA) para las intervenciones estructurales de los Fondos Estructurales (Gómez y Esparcia, 2001; Plaza, 2005; MMAMR, 2012), es decir, que el origen de PRODER surge gracias al compromiso de las administraciones públicas europeas, nacionales, regionales y locales (Esparcia, 1996).

España planteó a la UE la necesidad de poner en marcha un programa complementario para aquellas comarcas que habían quedado excluidas de LEADER II. De esta forma en 1996 la UE aprobó a través de la Directiva CE (96) 1454 de 18 de junio de 1996, *el Programa de Desarrollo*

---

<sup>43</sup> Los fondos financieros que la Iniciativa Comunitaria había asignado a España resultaron insuficientes para satisfacer todas las expectativas de las zonas rurales (MMAMR, 2012).

<sup>44</sup> Principal instrumento financiero de la UE para lograr la convergencia económica de las regiones más desfavorecidas (Plaza, 2005).

y *Diversificación Económica de zonas rurales objetivo nº 1 de España* (Plaza, 2005; MMAMR, 2012). Este programa quedó enmarcado en los ejes prioritarios nº 2 (Desarrollo local) y nº 4 (Agricultura y desarrollo rural) del MCA en las regiones Objetivo 1 y su aplicación se realizó entre 1996 y 1999. PRODER se podría definir como un conjunto de programas para el desarrollo rural a partir del desarrollo endógeno implementado de forma exclusiva en el territorio español (MAGRAMA, 2000). El objetivo de este programa era impulsar el desarrollo sostenible y endógeno en las áreas rurales a través de la diversificación económica y la participación, con el fin de frenar la despoblación, mantener la población y aumentar tanto el bienestar como el nivel de renta (Cortés, 2001; Plaza, 2005; Tolón y Lastra, 2007). A escala europea otros países europeos implementaron otros programas nacionales de desarrollo rural complementarios a LEADER como, por ejemplo, en Finlandia (POMO) o en Irlanda (Tolón y Lastra, 2007; MMAMR, 2012). Para el MMAMR: *PRODER I, junto con el programa POMO finlandés, pueden considerarse las primeras experiencias del denominado mainstreaming, como del método de la iniciativa LEADER al sistema de programación general de los Fondos Estructurales de la UE en el medio rural* (2012:31).

#### 2.3.4.2. Características de PRODER

PRODER surgió a imagen y semejanza de las Iniciativas Comunitarias LEADER, de ahí que tanto su filosofía, contenido, metodología, estructuras y periodización sean similares (Esparcia y Noguera, 1995; Esparcia, 1996; Cortés, 2001; Gómez y Esparcia, 2001; Esparcia, 2003b; Tolón y Lastra, 2005). Además, al igual que LEADER, PRODER contó con la formación de GAL para la gestión y participación de la población local (Esparcia, 1996; Esparcia y Noguera, 2001; Esparcia, 2003b; Tolón y Lastra, 2007). La constitución de los GAL, en estos territorios, supuso un cambio de actitud y se pudo comprobar que PRODER fue un instrumento eficaz en la aplicación y gestión de políticas de desarrollo (Esparcia, 1996). No obstante, al programa PRODER no se le exigía el carácter innovador ni la cooperación transnacional en la concesión de los proyectos (Nieto y Cárdenas, 2015). También, la financiación a escala europea procedió del fondo FEOGA-O y el fondo FEDER (Esparcia, 2003b; Plaza, 2005; Tolón y Lastra, 2007; MMAMR, 2012). Todo ello, bajo la coordinación del Ministerio de Agricultura (Plaza, 2005; Tolón y Lastra, 2007).

PRODER tenía un carácter pluriregional (REDR, 2004; Plaza, 2005; MMAMR, 2012). En el primer periodo, desde 1996 hasta 1999, las áreas españolas beneficiarias fueron aquellas áreas rurales deprimidas tipificadas por la política regional comunitarias como "Objetivo 1" pero que no cumplían los requisitos estadísticos para incluirse como LEADER y, en consecuencia, no se beneficiaron de la medida B (Innovación) de la Iniciativa LEADER II (Esparcia y Noguera, 1995; REDR, 2004; Plaza, 2005). No obstante, en las Islas Canarias las áreas rurales se beneficiaron de ambos programas (LEADER II y PRODER I) (MMAMR, 2012), si bien, en el segundo periodo de actuación del programa PRODER, conocido como PRODER II (desde 2000 hasta 2006), pasó a ser un programa aplicable a todo el territorio nacional (REDR, 2004; Plaza, 2005; MMAMR, 2012); incluso en las CC.AA. de Madrid y Andalucía fue compatible la aplicación simultánea de LEADER

+ y PRODER II (Esparcia, 1996; Cortés, 2001; REDR, 2004; Plaza, 2005; Tolón y Lastra, 2007; MMAMR, 2012)

De este hecho se derivaron otra serie de cambios. En PRODER II ya no fue un programa independiente como en el periodo anterior, sino que se aplicó a través de las medidas 7.5 y 7.9 de desarrollo endógeno de los Programas Operativos Integrados de objetivo 1 y otras medidas de Fuera de Objetivo 1<sup>45</sup> (MMAMR, 2012). La financiación (Tabla 14) también cambió considerablemente con respecto al primer periodo. Para las regiones Objetivo 1 la financiación procedía, a escala europea, de los fondos FEOGA-O y FEDER; mientras que las regiones fuera de objetivo eran financiadas por el fondo europeo FEOGA-G (REDR, 2004; MMAMR, 2012). En ambos casos había que sumarle la financiación nacional, regional y local.

### 2.3.4.3. La evolución de los programas PRODER

Entre el primer y el segundo periodo de programación PRODER hubo un conjunto de cambios (Tabla 13). La aplicación del presupuesto a casi el doble, en PRODER II, tuvo repercusiones directas en el aumento del número de GAL y en el aumento de la superficie beneficiaria de ayudas de desarrollo rural.

**Tabla 13. Evolución del programa PRODER en España**

	<b>PRODER I</b>	<b>PRODER II</b>
<b>Periodo</b>	1996-1999	2000-2006
<b>Nº de GAL</b>	97	162
<b>Superficie</b> (Km <sup>2</sup> )	119.883	234.219
<b>Presupuesto Europeo programado</b> (Millones de euros)	279,8	515,2
<b>Fondos Europeos</b>	FEOGA-O y FEDER	FEOGA-O y FEDER; FEOGA-G
<b>Presupuesto Público Total</b> (Millones de euros)	404,7	813,6
<b>Regiones de aplicación</b>	Objetivo 1 no incluidas en LEADER II	Todo el territorio nacional

Fuente. Elaboración propia a partir de Esparcia, 2003b y MMAMR, 2012.

<sup>45</sup> Las medidas de la programación de desarrollo rural varían si se aplica en regiones Objetivo 1 (Programas Operativos Integrados regionales) o fuera de Objetivo 1 (Programas Regionales de Desarrollo Rural) (REDR, 2004)



Como destaca Esparcia: *la importancia de este instrumento no ha residido en la cantidad de las ayudas, sino sobre todo en la aplicación del enfoque territorial del desarrollo en unas áreas sin tradición de este tipo* (2006:67). Los objetivos de PRODER II fueron los mismos que caracterizaron su puesta en marcha en 1996 (Plaza, 2005), aunque en el “nuevo” periodo se buscó reforzar el fortalecimiento y la diversificación de la economía rural, así como la cooperación entre regiones y/o comarcas (REDR, 2004; Plaza, 2005; MMAMR, 2012).

Sin embargo, y a pesar de los buenos resultados obtenidos una vez finalizado el periodo 2000-2006, los programas PRODER no se volvieron a aplicar en el territorio español (Nieto y Cárdenas, 2015). Tal y como recoge el MAPAMA *En el presente periodo de programación (2007-2013) desaparece el Programa PRODER como tal, quedando sus posibles acciones incorporadas al Eje 4. Enfoque LEADER* (2007:534)

### 2.3.5. Diferencias entre los programas LEADER y PRODER

A pesar de que PRODER defiende una filosofía de desarrollo rural similar a la Iniciativa Comunitaria LEADER (incluso utiliza estructuras y periodos iguales), entre ambos programas se encuentran un conjunto de diferencias, especialmente en la ejecución (Cortés, 2001; REDR, 2004; Plaza 2005) Tabla 14.

**Tabla 14. Diferencias entre LEADER y PRODER**

<b>LEADER (1991-2020)</b>	<b>PRODER (1996-2006)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iniciativa Comunitarias (1991-2006)</li> <li>• Programas de Desarrollo Rural (2007-2020)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa Operativo pluriregional (1996-1999)</li> <li>• Medidas de desarrollo endógeno 7.5 y 7.9 de los Programas Operativos de objetivo nº1 y los Programas de Desarrollo rural de fuera de Objetivo nº 1(2000-2006)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La financiación procedía de los Fondos Estructurales FEOGA-O, FEDER y FSE (1991-2006)</li> <li>• Fondo FEADER (2007-2020)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La financiación procedió de FEDER y FEOGA-O (1996-1999)</li> <li>• Fondo FEDER y FEOGA-O para regiones Objetivo nº 1; y FEOGA-G para regiones fuera de objetivo nº 1.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en regiones Objetivo 1, 5b y 6 (1991-1999)</li> <li>• Todo el territorio rural puede ser aplicable LEADER (2000-2020).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en regiones Objetivo 1 (1996-1999)</li> <li>• Aplicación en todo el territorio nacional (2000-2006)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No existe este requisito en LEADER</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los GAL de PRODER tienen la obligación de consultar a un organismo Intermedio sobre sus inversiones.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>Las medidas financiadas por LEADER abarcan un amplio campo de acción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las medidas financiadas de PRODER se reducían al turismo, artesanía, diversificación, forestal, etc.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Las acciones de LEADER debían de ser innovadoras, transferibles y con efecto demostrativos.</li> <li>Además, con ellas se debían adquirir capacidades/competencias y la cooperación transnacional como otros GAL para compartir experiencias y conocimientos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las acciones de desarrollo que se financiaran con PRODER no tenían por qué ser innovadoras o servir como ejemplo a otras áreas rurales. Podía ser acciones generales a desarrollar en una comarca.</li> <li>No existía la medida A (adquisición de Capacidades)</li> <li>Ni la medida C (Cooperación transnacional)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Los programas de desarrollo rural de los GAL debían tener una estrategia de carácter piloto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>No existía este requisito en PRODER</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>En las áreas donde se aplicaba LEADER II no se podía aplicar PRODER I (a excepción de las Islas Canarias).</li> </ul> <p>En las áreas donde se aplicó LEADER + no se podía aplicar PRODER II (a excepción de Andalucía y Madrid)</p>	

Fuente. Elaboración propia a partir de Cortés, 2001; REDR, 2004 y Plaza 2005.

### 2.3.6. La aplicación de los programas LEADER y PRODER en las zonas rurales de España y Andalucía

#### 2.3.6.1. La aplicación de los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER en España

La aplicación del programa LEADER en España ha ido aumentando con el paso de los años hasta la actualidad en número de GAL, población y superficie (Tabla 15). Esta evolución creciente en la delimitación de los GAL demuestra el éxito de LEADER en el territorio nacional (Esparcia, 2006; Tolón y Lastra, 2007), tanto que los fondos de LEADER II fueron insuficientes y desde España se apostó por un programa nacional (PRODER) (MMAMR, 2012). Este hecho también es recogido por diversos autores como Esparcia, 2000, 2006, 2009; Esparcia et al., 2015; Moyano, 2005, entre otros, donde explican que LEADER ha tenido en España un gran impacto tanto en la cobertura geográfica como en la movilización de los fondos.

Tal y como se puede observar en la Tabla 15, se ha producido un aumento considerable tanto en la población como en el territorio afectado por los programas LEADER. La población ha aumentado en más de 10 millones, mientras que la superficie se ha incrementado en más de 300.000 Km<sup>2</sup>. Además, con el paso de los programas se han ido introduciendo cambios en la gestión, cuantía, delimitación, etc. (MMAMR, 2012).

**Tabla 15. Evolución del número de GAL, población y superficie delimitada en España con LEADER y PRODER**

PERIODOS	1991-1993	1994-1999		2000-2006		2007-2013
	LEADER I	LEADER II	PRODER I	LEADER +	PRODER II	LEADER-EJE 4
<b>Nº GAL</b>	53	133	107	140	162	264
<b>Articulación del programa</b>	1 Programa nacional	17 programas regionales	1 programa pluriregional	1 programa nacional y 17 Programas Regionales	162 programas comarcales	1 programa nacional y 17 programas regionales
<b>Cuantía de los fondos para LEADER (mil. €)</b>	386,7	1.364	509,8	1.794,2	1.348,5	1.473,5
<b>Población (Millones de habitantes)</b>	1,9	4,7	4,4	5,9	7,6	12,4
<b>Superficie (Km<sup>2</sup>)</b>	81.855	226.057	119.883	251.187	234.219	448.207
<b>Zona aplicación</b>	Obj. 1 y 5b	Obj. 1 y 5b	No obj. 1/5b	Todas	Todas	Todas

Fuente. Elaboración propia a partir de Olvera et al., 2009, MMAMR, 2012 y Moyano et al., 2017

La aplicación de la política de desarrollo rural en España es una política centralizada, por lo que se ha plasmado en un marco nacional, es decir, un programa de desarrollo rural para el conjunto del país que se elabora a partir de las propuestas recibidas de los programas comarcales (MMAMR, 2012). Al mismo tiempo, de este plan nacional se derivan un total de 17 planes regionales, uno por cada una de las CC.AA. que conforman el territorio nacional. Aunque no siempre ha seguido esta estructura tan clara (Tabla 15).

Durante LEADER I tan solo hubo un Programa Nacional Único. En LEADER II hubo 17 Programas Regionales y no hubo un marco nacional siguiendo las recomendaciones de la Comisión Europea de la descentralización<sup>46</sup>. En el caso de PRODER I se estructuraba a partir de un programa pluriregional. En LEADER +/PRODER II se gestionó a través de un Programa Nacional, que coordinaba y gestionaba el Ministerio de Agricultura, y 17 programas regionales. Esta misma

<sup>46</sup> La descentralización de la gestión de los programas ha sido creciente con el paso de los periodos. Mientras en LEADER I y PRODER I la gestión recayó en el gobierno central, durante LEADER II estuvo en manos de los gobiernos regionales, tal y como recomendó la Comisión Europea a los estados miembros, los buenos resultados obtenidos hicieron que los siguientes programas (LEADER + y PRODER II) se gestionaran a escala regional (Esparcia et al., 2000; MMAMR, 2012).

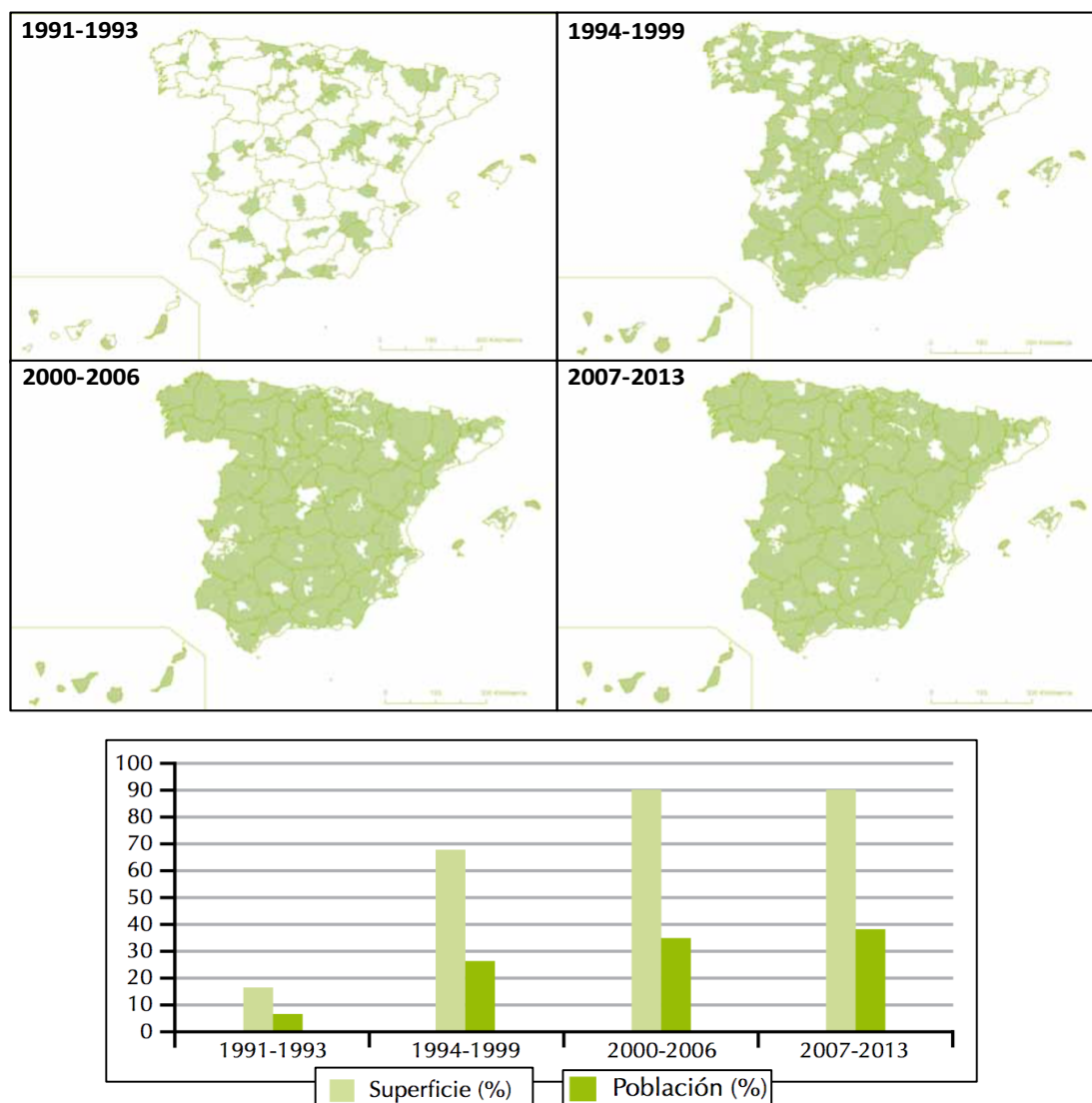
estructura se siguió aplicando durante el periodo 2007-2014 (MMAMR, 2012). De esta forma cada uno de los programas regionales tenían autonomía para aplicar unos criterios u otros para delimitar las zonas rurales de actuación, zona de aplicación de los programas, para seleccionar las medidas que mejor se adaptaran a las necesidades de sus territorios, etc. (MMAMR, 2012).

La cuantía de los fondos también ha ido incrementándose, a la vez que lo hacían los territorios de aplicación y la población afectada, de ahí que se haya producido un incremento de más del 280 % entre LEADER I y LEADER-EJE 4. Aunque tal y como se observa en la Tabla 15, en el último periodo los fondos se han reducido considerablemente, ya que entre LEADER + y PRODER II el presupuesto ascendía a más de 3.000 millones de euros, y en el periodo 2007-2014 para la misma área ha sido de 1.473 millones de euros.

Otro cambio importante en los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER fue el cambio en la delimitación de los territorios seleccionados (Tabla 15). Durante los dos primeros periodos de aplicación LEADER, los territorios debían permanecer dentro de los Objetivo 1 u Objetivo 5b. Con la aplicación de PRODER I, al ser un programa complementario a LEADER II, los territorios beneficiarios de este programa no debían permanecer ni dentro del Objetivo 1 ni 5b. En cambio, con la llegada de LEADER + y PRODER II los territorios que podían ser beneficiarios de estos programas eran todos. Esto continuó para el periodo 2007-2013 y el periodo actual. A pesar de las diferencias entre el programa europeo y el español hubo territorios donde ambos programas podían ser compatibles y complementarios en el mismo territorio o zona. En las Islas Canarias se produjo un solapamiento de LEADER II y PRODER +; mientras que en Andalucía y en Madrid se decidió programar en sus territorios tanto LEADER + como PRODER II (MMAMR, 2012).

Si se observa la Figura 17, esta consta, por un lado, de un conjunto de mapas en el que se observa la evolución de la superficie de aplicación de los programas LEADER y PRODER en España. Se analiza de forma más visual el aumento de la superficie, especialmente durante el periodo 2000-2006. En el periodo (2007-2013) apenas se observan grandes cambios, ya que los únicos territorios que retroceden en superficie son la Comunidad Valenciana y Murcia; mientras que Extremadura y País Vasco aumentan más su superficie bajo la influencia de LEADER. Por otro lado, se observa una gráfica donde se analiza de manera porcentual la evolución de la superficie y población bajo los programas de desarrollo rural con relación al total nacional. Como se observa, a pesar de que la superficie ha pasado de un 16 % hasta casi ocupar el 90 % del territorio nacional, la población afectada no supera el 40 % en el último periodo. Es decir, viene a confirmar lo que se ha explicado en el apartado 2.1 y 2.2, las zonas rurales en España ocupan la mayoría de la superficie del país, pero en cambio concentran a menos de la mitad de la población.

**Figura 17. Evolución de la superficie y población en la aplicación del programa LEADER en España (1991-2013)**



Fuente. MMAMR, 2012: 49-53.

### 2.3.6.2. La aplicación de los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER en Andalucía

La llegada de los fondos LEADER a la comunidad autónoma de Andalucía fue en el año 1991 con LEADER I. Durante este periodo de programación se seleccionaron 9 GAL que suponían el 17 % de GAL a escala nacional; ocupaban el 15 % del territorio andaluz y el 8 % de la población (Tabla 16 y Figura 18). En este primer periodo solo se aplicó en aquellas áreas rurales de montaña con grandes desequilibrios sociales y económicos, de ahí que no ocupara una gran extensión. Andalucía durante LEADER I fue la C. A. que movilizó un mayor volumen de inversiones (Actualidad LEADER, 1998), especialmente en proyectos turísticos (Actualidad LEADER, 1998).

Esto confirma la excesiva orientación de las inversiones hacia el turismo<sup>47</sup> (+ 50 %) frente a otras medidas, al igual que ocurrió a escala española (Ruíz y Ulecia, 1995; Márquez et al., 2005)). Para Lanaspé, 1992: *El turismo rural no es la panacea, no se hará turismo en cualquier sitio ni de igual manera* (citado en Ruíz y Ulecia, 1995: 122). También se identificaron problemas en cuanto a la falta de participación de asociaciones, de ahí que para Ruíz y Ulecia:

*En el diseño de grandes estrategias de actuación, y en bastantes programas, no ha habido participación relevante de los actores sociales ubicados en las comarcas...ha creado, en ocasiones, disfunciones por falta de información, coordinación y adecuación a la variedad de estructuras* (1995:130).

Esta idea también es compartida por Moscoso:

*La población puede ser entendida como el elemento axial del desarrollo rural. No obstante, ello, se observa en muchas comarcas andaluzas que, en el marco del desarrollo rural, la población ocupa un lugar secundario, pues la mayor parte de las actividades que se llevan a cabo tienen como protagonistas a los empresarios, lo que se explica por el predominio de una concepción del desarrollo más económica que social en la aplicación del LEADER* (2005:23).

Además, la puesta en marcha de la IC, durante los primeros años de la década de los 90, sirvió como inspiración y motivación para diseñar y aprobar el Plan de Desarrollo Rural de Andalucía – PDRA (1994-1999) por la Junta de Andalucía (Santos, 2005; Márquez et al., 2005). En este se plasmaron las ideas sobre desarrollo rural que se derivaban de la política comunitaria. Para la elaboración del plan se creó en 1992 la Mesa de Concertación sobre desarrollo rural, la cual se encargó de la elaboración y redacción de las bases para el Plan de Desarrollo Rural Andaluz, que finalmente se aprobó en marzo de 1994 (Cortés, 2001; Santos, 2005). Para Santos:

*Este documento se puede considerar como el padre del debate sobre desarrollo rural... concebido como el principal instrumento para resolver los graves problemas a los que se enfrentaba el medio rural andaluz* (2005:7).

Sin embargo, en él sigue primando un corte sectorial/agrario del desarrollo (Entrena, 1995), aunque también tiene algunos apartados que incluyen aspectos del desarrollo integrado del medio rural (Santos, 2005; Cortés, 2001). A esto hay que añadir que la falta de apoyo institucional, social y económico junto a la exclusión a la que se vio sometido, como consecuencia del mayor apoyo institucional regional y local a los programas LEADER (Santos, 2005; Cortés, 2001), provocó que el PDRA no se llegara a poner en marcha, tal y como fue diseñado, pero sirvió como impronta en materia de desarrollo rural (Santos, 2005; Cortés, 2001).

---

<sup>47</sup> Tal y como recoge Caro: *con relación al apoyo y promoción del turismo en Andalucía, ya antes de la puesta en marcha de la iniciativa LEADER, la Administración autonómica, consideraba a este sector económico como un instrumento adecuado para el reequilibrio territorial de muchas comarcas serranas, inició la aplicación de los Programas de Desarrollo Integrado del Turismo Rural (PRODINTUR)* (1995:731).

**Tabla 16. Evolución del número de GAL en Andalucía**

PERIODOS	1991-1993	1994-1999		2000-2006		2007-2013
	LEADER I	LEADER II	PRODER I	LEADER +	PRODER A	LIDERA
<b>Nº GAL Andalucía</b>	9	22	27	22	50 <sup>1</sup>	52
<b>% GAL / total nacional</b>	17 %	16,5 %	25,2 %	15,7 %	30,8 %	19,69 %
<b>% territorio andaluz</b>	15,4 %	43 %	44,7 %	43 %	86,5 %	86,5 %
<b>% población andaluza</b>	8,23 %	15 %	25,9 %	15 %	48 %	50 %
<b>% crecimiento en el nº GAL</b>	-	+ 144 %	-	0%	+ 85 %	+ 136 %

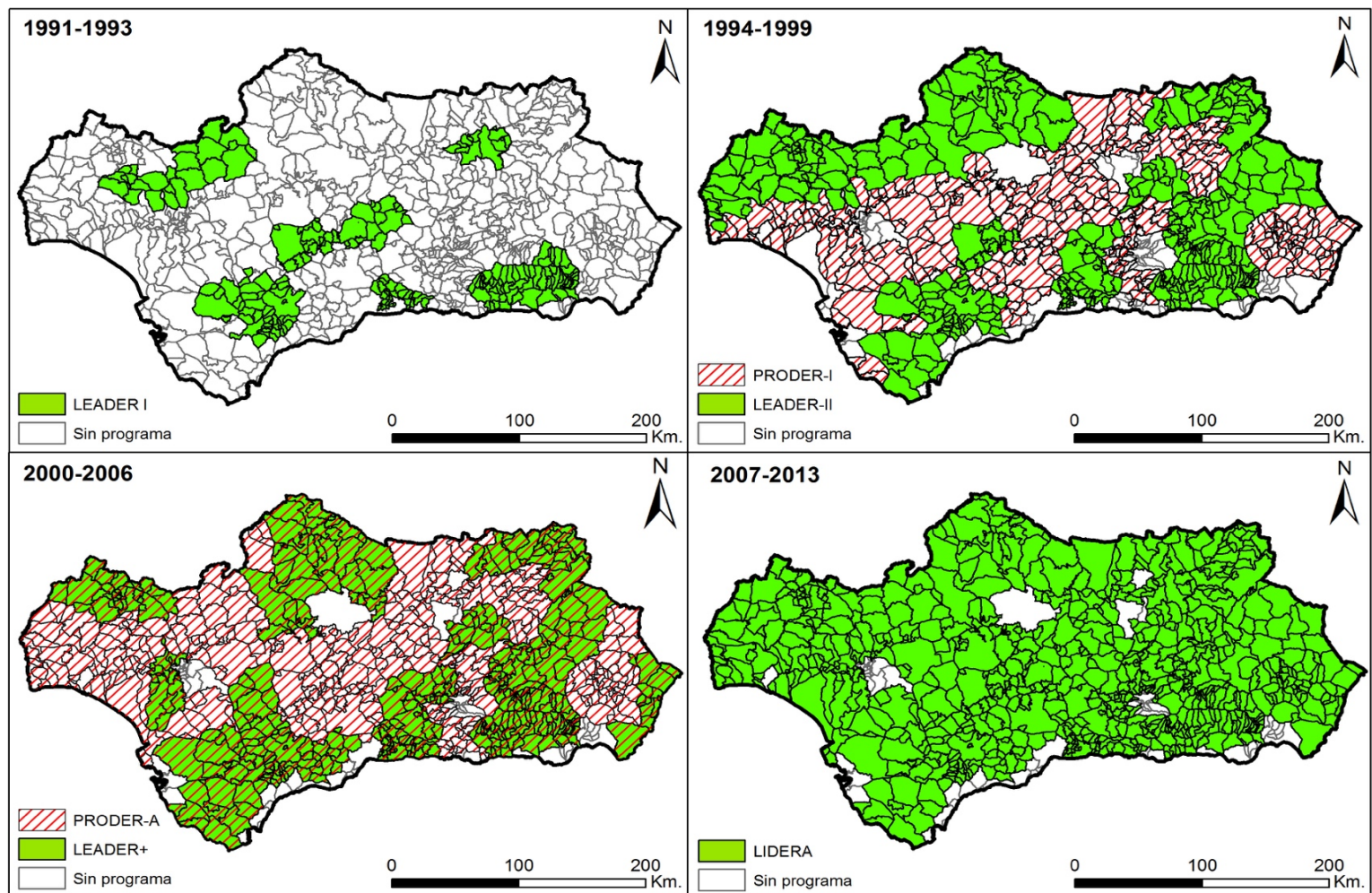
<sup>1</sup> en 28 de estos programas sólo se aplicó PRODER A, el resto se aplicaron tanto LEADER + como PRODER A.

Fuente. Elaboración propia a partir de Caro, 1995; Cortés, 2001; García Rodríguez et al., 2005; Márquez et al., 2005; MMAMR, 2012; Junta de Andalucía, 2008 y REDR, 2016a

Con la llegada de la Iniciativa LEADER II el número de GAL delimitados creció un 144 % respecto al anterior periodo. Esto derivó en un mayor espacio bajo la influencia de LEADER (43 %) y la población ascendió un 15,4 % (Tabla 16). Como se ha explicado anteriormente, durante este periodo fue tal la demanda que, desde el gobierno español y con financiación europea, se puso en marcha un programa de desarrollo rural nacional (PRODER). Esto hizo que la aplicación en Andalucía fuera más del 25 % a escala nacional. El número de zonas delimitadas fueron de 27, con un área que cubría casi el 45 % del territorio andaluz y el 26 % de la población, este aumento tan considerable de la población, es que la aplicación de estos programas eran áreas fuera de Objetivo 1 donde residía un mayor número de población (Tabla 17). Sin embargo, con la puesta en marcha de PRODER cabía la posibilidad de que ambos programas se solapasen en el territorio, por ello se diferenciaron los marcos de aplicación (Santos, 2005). Lo cierto es que, si se suma la aplicación de LEADER II y PRODER I en Andalucía, su aplicación abarca más del 87 % del territorio y al 41 % de la población (Figura 18).



Figura 18. Evolución de la superficie de aplicación de los programas LEADER y PRODER en Andalucía (1991-2013)



Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos de la Junta de Andalucía 1991; 1994; 2000 y 2008;



Respecto a la orientación de las inversiones en LEADER II, estas se redujeron con relación a las medidas de turismo (respecto a LEADER I) aunque en términos absolutos creció, es decir, mientras que en LEADER II se dedicó 10.002 millones de pesetas en LEADER I, fueron 7.402 millones de pesetas (Márquez et al., 2005).

Con la llegada del periodo 2000-2006 al territorio andaluz se produjeron un conjunto de cambios tanto en la delimitación como en la gestión de los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER. En cuanto a la delimitación, el programa PRODER-A abarcó casi la totalidad del territorio Andaluz, con más del 86 % de la superficie y una población 48 % (Tabla 17 y Figura 17). Al contrario que en el periodo anterior, en el territorio Andaluz sí se podía aplicar de forma simultánea tanto LEADER+ como PRODER-A en el mismo territorio<sup>48</sup>. Tal y como recoge la Junta de Andalucía:

*La primera fue romper la dicotomía que había existido, por pura casualidad, en el marco anterior entre unos territorios beneficiados por LEADER y otros beneficiados por PRODER, cuando la esencia de ambas era muy similar... en consecuencia, a partir de 2000 en Andalucía existiría un único mapa de Grupos ejecutores del Programa PRODER y, algunos de ellos, participarían, además, en las gestiones de LEADER PLUS (2008:2).*

Esto es fácilmente identificable en la Figura 17, donde se puede ver los territorios donde se aplicaron ambos programas. LEADER + se aplicó solo a 22 GAL, mientras que PRODER se aplicó a 50 GAL de los cuales solo 28 eran exclusivamente beneficiarios de PRODER (Tabla 17). El crecimiento en cuanto a grupos donde se aplicó LEADER + se mantuvo estable y no creció. Sin embargo, hubo un aumento en el número de grupos que aplicaron PRODER-A respecto al periodo anterior, se produjo un incremento del 85 % (Tabla 17).

Otro de los cambios importantes que se llevaron a cabo durante este periodo fue el cambio en la gestión e independencia de los GAL de Andalucía, tal y como recoge Márquez et al.:

*En LEADER I – II y PRODER los grupos eran competentes para decidir los proyectos a subvencionar, en tanto que LEADER Plus y PRODER A, la decisión de qué programas se han de subvencionar se traslada de manera vinculantes a las delegaciones provinciales lo que se tradujo en una menor agilidad en las gestiones y un progresivo distanciamiento de los grupos con las dinámicas territoriales. Para subsanar este problema la Junta de Andalucía ha asumido la gestión de todos los fondos para agilizar las ayudas de los programas (2005:298).*

Respecto al último periodo de programación 2007-2013, conocido como LIDERA en Andalucía, se unió en un solo programa todas las zonas de actuación. Se seleccionaron un total de 52 GAL, lo que suponía casi el 20 % del total nacional (Figura 17). A escala andaluza este abarcó una

---

<sup>48</sup> Esta complementariedad en la aplicación de ambos programas es posible gracias al art. 19.1 del Real Decreto 2/2002, de 11 de enero de 2002 (pág. 1516) en el cual se recoge que: *...estas ayudas podrán concederse también en territorios seleccionados que puedan coincidir con los de la aplicación de la iniciativa LEADER + en aquellos programas que así lo hayan previsto, bajo los principios de subsidiariedad y complementariedad...* De ahí que esto solo fue posible en Andalucía y Madrid (MMAMR, 2012).

superficie del 86,5 % y más del 50 % de la población; respecto al anterior periodo de LEADER+ el incremento en la delimitación de superficie fue de un 136 % (Tabla 16). A pesar de estos buenos datos de superficie y población, durante la aplicación del programa LEADER en Andalucía ha habido un conjunto de problemas que han afectado de forma directa a los GAL e inversores y, en consecuencia, al próximo periodo de programación 2020.

En mayo de 2012, un informe de la Intervención General, órgano de control de la Junta de Andalucía, detectó en el procedimiento de control un conjunto de incidencias en la justificación administrativa de gastos pertenecientes a los GAL<sup>49</sup> (ARA, 2014a). Esto hizo que se activara el protocolo de actuación como media cautelar y obligatoria marcada por la Comisión europea, por lo que se suspendieron los pagos a los GAL. Esta actuación afectó a dos de las cinco medidas de las entidades (una referente a los gastos de funcionamiento y, la segunda, en cuanto a la aplicación de estrategias de desarrollo) (ARA, 2014a). En definitiva, la paralización del programa LIDERA. Esta suspensión se unió a otras medidas como, por ejemplo, la elaboración de un Plan de contingencia (con el que se pretendía revisar todos los expedientes), y también la implementación de medidas correctoras para subsanar las incidencias detectadas, entre otras (ARA, 2014a). Este Plan de Contingencia forzó a someter a los GDR a una auditoría.

Esta suspensión de pagos se mantuvo hasta abril de 2014, cuando el Consejo de Gobierno levantó la suspensión cautelar de la financiación, de ahí que la consejera dijera: *estas entidades pueden disponer, con carácter inmediato, de 15,3 millos de euros para hacer frente a pagos a promotores en concepto de incentivos o las inversiones realizadas* (ARA, 2014b). Pero lo cierto es que como recoge José Antonio Gallo (Técnico del departamento de desarrollo rural de ASAJA) con la puesta en marcha del Plan de Contingencia se forzó a los GDR a someterse a una auditoría y, en consecuencia, obliga a los GDR devolver fondos gastados “sin justificación” (Lopera, 2015a y 2015b). Esto también es recogido por los Populares Andaluces como recoge Europa Press:

*La intervención consideró que los gastos del programa no reunían las garantías suficientes conforme a la normativa europea, por lo que pidió la revisión y devolución de lo indebidamente pagado. Como consecuencia, la Junta ha pedido el reintegro de 250.000 euros a los GDR (2014:1).*

Para José Antonio Gallo la devolución a la que deben hacer frente los GDR asciende a más de 3 millones de euros (Lopera, 2015a y 2015b; ARA, 2015). Para los Populares Andaluces (Europa Press, 2014) esta situación es consecuencia del cambio de criterios de subvención al final del programa que ha realizado la Junta de Andalucía, tal y como recoge Europa Press:

*Ahora les comunican a los grupos que los gastos de funcionamiento no pueden superar el 20 % del total del programa y que hay gastos que no son subvencionables pero que ya habían sido revisados y aceptados por la Dirección General de Desarrollo Sostenible del Medio Rural (2014:1).*

---

<sup>49</sup> Los GAL al gestionar fondos públicos están sujetos al mismo sistema de control y justificación que el resto de entidades gestoras de fondos públicos (ARA, 2014a).

En consecuencia, deben devolver una media de 200.000 € (Europa Press, 2015). Esta situación es compleja, como explica Gallo:

*Hasta que no haya una resolución judicial definitiva, esta situación convierte a los GDR andaluces en morosos (mientras que no devuelvan los fondos injustificados (casi tres millones de euros), aunque ya se están haciendo depósitos) y los imposibilita a recibir ayudas públicas (Lopera, 2015a y 2015b; ARA, 2015).*

Esto provoca que los GDR no puedan pagar nóminas, proyectos ya aprobados ni aprobar nuevos proyectos o incluso mantener a la plantilla, la cual debe ser despedida (Europa Press, 2014 y 2015). Este retraso de más de dos años ha provocado un retraso en el cierre del programa LIDERA<sup>50</sup>, incluso se cerró con una ejecución presupuestaria entre el 80 % y el 90 %, es decir no se han aplicado en el territorio entre 50 y 60 millones de euros (Lopera, 2015a; Lopera, 2015b; ARA, 2015). Esto a su vez está repercutiendo en el periodo actual, el cual también lleva consigo un enorme retraso (más de un año) en la formación de los GDR, aprobación de las estrategias, etc. (Lopera, 2015a y 2015b; ARA, 2015).

Esta auditoría, unida a la paralización de los fondos y a un exceso de burocracia, ha provocado que los GDR se dedicasen la mayoría del tiempo a la parte administrativa en vez de a su verdadero objetivo. Como explica Gallo: *tenemos un modelo de gestión de los GDR que está haciendo aguas, pues hemos pasado de un ejemplo de agilidad a un programa engorroso, burocrático y muy complejo* (Lopera, 2015a y 2015b; ARA, 2015). Esta idea también es defendida por el presidente de la Asociación de los Grupos de Desarrollo Rural de Andalucía (ARA), el cual explica que *la excesiva burocracia y controles ha restado agilidad a los GDR que siempre se han caracterizado por la tramitación de expedientes y concesión rápida de ayudas a los beneficiarios* (ARA, 2014c). De ahí que se haya exigido a la Junta de Andalucía que exima de la medida 2 (autorización previa tanto de solicitudes como de ayudas de pago) a los GDR que hayan superado el Plan especial que está integrado por 4 medidas (ARA, 2014c). Al mismo tiempo el presidente de ARA reclama a la UE que reduzca la burocracia en las ayudas al desarrollo rural, especialmente al Fondo FEADER, según él: *no se trata de disminuir el control y la transparencia de los fondos europeos, sino de agilizar su gestión de cara al beneficiario y con ello su eficacia* (ARA, 2014c). En definitiva, la burocracia se ha convertido en otro problema grave de las zonas rurales, para ARA: *El aislamiento de las zonas rurales, la soledad y la complejidad de los trámites son algunas de las trabas a las que se enfrentan los emprendedores rurales a la hora de poner en marcha su negocio* (2013).

---

<sup>50</sup> El presidente de ARA exigió a la Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía que agilizará los trámites para el cierre del programa LIDERA (ARA, 2014c).

### 2.3.7. La aplicación del programa LEADER en las zonas rurales de Reino Unido e Inglaterra

#### 2.3.7.1. Los programas de desarrollo rural LEADER en Reino Unido

Al igual que España, Reino Unido se benefició, como país miembro de la UE, de la IC LEADER desde sus inicios en 1991. No obstante, la aplicación de esta tiene numerosos cambios y matices con relación a tal y como se aplicó en el territorio español. En primer lugar, se va a analizar desde la perspectiva de Reino Unido la evolución de las áreas y fondos LEADER desde sus inicios hasta la actualidad. En segundo lugar, se va a profundizar con mayor detalle en la aplicación de LEADER en Inglaterra, ya que es en esta nación donde se localiza otra de nuestra área de estudio. Por lo tanto, es más relevante conocer la evolución de sus áreas, GALs, objetivos, fondos, gestión y coordinación, etc. así como el momento de incertidumbre que actualmente vive a raíz de la celebración y apoyo del referéndum de la salida de la UE, con las consecuencias que eso tendrá para los fondos LEADER.

La política de desarrollo rural en Reino Unido es una política descentralizada, por lo que no hay un marco nacional ni un programa de desarrollo rural para el conjunto del país (Comisión Europea, 1994b; Comisión Europea, 1999a; 1999b y 2015a). A pesar de ello, existe un Plan Estratégico Nacional (*National Strategy Plan - NSP* de sus siglas en inglés) donde se recoge las directrices básicas en la materia y establece una estrategia para el conjunto del país (así como elementos comunes en la forma en la que se aplicara el desarrollo rural en las áreas). Este, a su vez, se deriva en cuatro Programas de Desarrollo Rural Regionales (individuales), uno por cada nación que compone el Reino Unido: Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte (Comisión Europea, 1994b; Comisión Europea, 1999a; Comisión Europea, 1999b; European Network for Rural Development, 2007). De esta forma estos “planes individualizados” son mucho más detallados y tratan de reflejar la diversidad en las especificidades y/o necesidades de cada uno de los territorios, ya que las cuatro naciones tienen unas características sociales, económicas y físico/medioambientales diferentes y, en consecuencia, los problemas que presentan sus áreas rurales también son heterogéneos (European Network for Rural Development, 2007).

En la Tabla 17 se puede observar la evolución del número de GAL delimitados para las cuatro áreas y el total para todo el país, desde LEADER I hasta el periodo actual (2014-2020). Se observa el crecimiento paulatino del número de GAL, de esta forma se ha ido aumentando el número de zonas rurales beneficiarias de los programas LEADER, así como de población. Durante el primer periodo de programación (LEADER I) el número de áreas delimitadas para todo Reino Unido fueron de 13 dentro de los cuatro programas individualizados (Comisión Europea, 1994b y 1999b). Dentro de cada zona destaca especialmente las seis áreas de Escocia y cuatro de Gales, en cambio, con escasas delimitaciones se quedaron Inglaterra e Irlanda con 2 y 1 GAL respectivamente. Esta escasa delimitación coincide con que LEADER I fue una iniciativa comunitaria experimental, con escasa dotación presupuestaria y solo se beneficiaron en UK las zonas rurales más deprimidas (Comisión Europea, 1994b y 1999b; Carnegie UK, 2010).

**Tabla 17. Evolución del número de GAL y financiación en Reino Unido**

		Inglaterra	Escocia	Gales	Irlanda del Norte	Total UK
<b>LEADER I</b>	<b>Nº GAL</b>	2	6	4	1	<b>13</b>
	<b>Financiación (Mill. €)</b>	1,5	4,5	3	1	<b>10</b>
<b>LEADER II</b>	<b>Nº GAL</b>	21	15	7	24	<b>67</b>
	<b>Financiación (Mill. €)</b>	32,5	23,6	10,6	12,9	<b>79,6</b>
<b>LEADER +</b>	<b>Nº GAL</b>	25	13	7	12	<b>57</b>
	<b>Financiación (Mill. €)</b>	54,3	10,8	14,7	15,4	<b>95,2</b>
<b>LEADER-EJE 4</b>	<b>Nº GAL</b>	64	20	17	7	<b>108</b>
	<b>Financiación (Mill. €)</b>	149	53	35	66	<b>303</b>
<b>Horizonte 2020</b>	<b>Nº GAL</b>	78	21	22	10	<b>131</b>
	<b>Financiación (Mill. €)</b>	3.471	844	651,6	228,4	<b>5.195</b>

Fuente. Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1994b; 1999a y 1999b; Fraser Associates, 2003; Carnegie UK, 2010; House y Lane, 2010; Comisión Europea, 2015a 2015b; 2015c; 2015d; 2015e; Wales Government, 2015; DEFRA, 2015; Scottish Government, 2016; DEFRA, 2017.

Durante LEADER II, el número de programas de desarrollo rural ascendieron a cinco, Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte continuaron con un programa cada uno, mientras que Escocia tuvo dos, uno para las tierras altas e islas y otro para las tierras bajas (Comisión Europea, 1999b). Dentro de estas regiones el número de zonas delimitadas y GAL ascendió a 67 (un aumento del 415 %). Su distribución fue 21 en Inglaterra, 15 en Escocia (10 en las tierras altas e islas bajo objetivo 1 y 5 en las tierras bajas de objetivo 5b), 7 en Gales y 24 en Irlanda del Norte (Comisión Europea, 1999b). La ayuda financiada por la UE fue de 79,6 millones de euros, a la cual hay que sumar el resto de ayudas públicas de los gobiernos nacionales, regionales y locales, y los fondos privados. Este aumento de superficie está relacionado con el aumento de fondos para la IC, así como las zonas rurales elegibles eran tanto las de Objetivo 1 como Objetivo 5b.

Con la llegada de la IC LEADER + se volvió a apostar por cuatro programas de desarrollo rural regionales, uno por cada nación (desapareciendo la dualidad de programas dentro de Escocia) (Comisión Europea, 1999b). El número total de GAL en Reino Unido se redujo hasta los 57 (un 15 % menos). La mayor reducción en el número de GAL sucedió en Irlanda del Norte, donde se redujo a la mitad (hasta los 12). Sin embargo, esto no se tradujo en una reducción del área de actuación o población, ya que con esta nueva distribución quedaba cubierta casi todo el territorio (UK LEADER+ Network, 2002). Lo mismo sucede en Escocia, a pesar de reducir el número de GAL hasta los 13 quedó toda el área cubierta bajo LEADER +. Gales mantiene estable el número de GAL, mientras que en Inglaterra los aumenta hasta los 25. Este aumento está

relacionado con que cualquier zona rural europea en LEADER + podía ser beneficiaria de las ayudas LEADER (UK LEADER+ Network, 2002). En cuanto a la financiación por parte de la UE para el conjunto de Reino Unido ascendió hasta los 95,2 millones de euros (UK LEADER+ Network, 2002).

El último periodo de programación hasta la fecha (2007-2013) LEADER deja de ser una IC para pasar a ser el “*mainstreaming of LEADER*” dentro de una política de desarrollo rural dentro de cada país. Reino Unido volvió a tener cuatro Programas de Desarrollo Rural a escala Regional. Dentro de la aproximación por ejes, ideada para este periodo, el Eje 4-LEADER para el conjunto de Reino Unido tuvo un presupuesto público de 303 millones de euros, siendo el eje con menor cantidad presupuesto de todos a escala británica, ya que por orden europea este debía de ser como mínimo del 5 % del presupuesto (ENRD, 2014a, 2014b, 2014c, 2014d y 2014e). Respecto al número de áreas delimitadas durante este periodo para el total de Reino Unido ascendió hasta los 108 GAL (un incremento del 89 % respecto al periodo anterior). Si se profundiza en el análisis, 25 GAL estaban en Inglaterra, 20 en Escocia, 17 en Gales y 7 en Irlanda del Norte (Carnegie UK, 2010), aunque seguía habiendo disparidades entre las regiones, ya que mientras en Escocia el área cubierta por LEADER era del 95 %, otras regiones había grandes vacíos junto a los GAL como, por ejemplo, en Inglaterra (Carnegie UK, 2010).

Por último, el actual periodo de programación LEADER (2014-2020) vuelve a tener 4 programas de desarrollo rural uno por cada nación de Reino Unido. El número de áreas delimitadas ha vuelto a aumentar considerablemente (un incremento del 21 %) hasta los 131 GAL (DEFRA, 2015; Wales Government, 2015; Scottish Government, 2016; DEFRA, 2015). El reparto de zonas es el siguiente: 78 en Inglaterra, siendo la nación con mayor número de GAL (casi ocupa la totalidad de su superficie, aunque siguen quedando grandes huecos en el centro y norte), 21 en Escocia, 22 en Gales y 7 en Irlanda del Norte (DEFRA, 2015; Wales Government, 2015; Scottish Government, 2016). En cuanto a la dotación financiera de la UE, para el conjunto de Reino Unido, en materia de desarrollo rural es de 5.195 millones de euros (Comisión Europea, 2015a 2015b; 2015c; 2015d; 2015e). A esta cantidad hay que sumar la cofinanciación pública nacional y regional, así como la privada.

No obstante, no se sabe con certeza el presupuesto total público, ya que hasta que no se cierre no se sabrá con seguridad la cuantía de fondos LEADER destinado para el conjunto de Reino Unido e individualmente para sus naciones. El crecimiento en el número de GAL desde el origen en 1991 (13 GAL) hasta la actualidad (131 GAL) ha sido del 908 %, aunque el mayor incremento en el número de GAL delimitados, que no de superficie total bajo la influencia LEADER, ocurre en Inglaterra con un crecimiento del 3.800 %.

### 2.3.7.2. Los programas de desarrollo rural LEADER en Inglaterra

Como se ha recogido al comienzo del apartado, en Reino Unido no hay un programa de desarrollo rural nacional, es decir, un marco que regule todas las zonas, sino que hay cuatro planes de desarrollo rural regional, cada uno, con sus peculiaridades. Por esta razón, a continuación, se va a profundizar en el análisis de la evolución del programa LEADER en Inglaterra, ya que es la nación donde se localiza el área de estudio, y es importante conocer cómo ha evolucionado las áreas rurales, los fondos, la gestión, etc.

Actualmente Inglaterra ocupa una superficie de 132.935 Km<sup>2</sup> (Comisión Europea, 2015b), donde el 85 % son zonas clasificadas como rurales con menos de 10.000 habitantes (zonas rurales abiertas y zonas remotas y escasamente pobladas). Si se analiza la superficie de las zonas rurales el 69 % son tierras de cultivo, mientras que el 10 % son tierras forestales (Comisión Europea, 2015b). En cuanto a población, tiene cerca de 53 millones de habitantes, donde el 18 % viven en zonas rurales (Comisión Europea, 2015b).

**Tabla 18. Evolución de los GAL, fondos, programas y gestión de LEADER en Inglaterra**

	LEADER I	LEADER II	LEADER +	LEADER – Eje 4	LEADER 2020
<b>Nº GAL</b>	2	21	25	64	78
<b>Financiación LEADER</b> (mill. €)	1,5	32,5	54,3	149	3.471
<b>Nº de programas subregionales</b>	1	6	1	8	1
<b>Gestión del programa</b>	Rural Development Commission (Programme manager directly with the EU)	English Monitoring Committee (Ministry of Agriculture...) along with Regional Sub-Committees	DEFRA (Managing Authority)	<u>2007-2011</u> Regional Development Agencies (RDA) <u>2011-2013</u> DEFRA	DEFRA (Managing Authority)

Fuente. Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1994b y 1999b; Fraser Associates et al., 2003; Carnegie UK, 2010; House y Lane, 2010.

Durante la primera IC LEADER I (1991-1993) Tabla 18 y Figura 19, Inglaterra solo delimitó dos GAL en la región de Cornualles y South West, ambos limítrofes. Uno fue Cornwall (en el área de Devon, Cornualles) y el otro North Tamar (en el área de Devon, Cornualles) (Comisión Europea, 1994b y 1999b; Carnegie UK, 2010; House y Lane, 2010). Ambas zonas fueron designadas como

objetivo 5b, y benefició a una población total de 110.665 habitantes (Comisión Europea, 1994b y 1999b). El presupuesto para ambas zonas ascendió a 1,5 millones de euros, en la primera zona los fondos se destinaron a la asistencia técnica, artesanía y servicios; mientras que en el segundo GAL la mayoría de fondos se destinaron al apoyo del turismo, artesanía y servicios (Comisión Europea, 1994b y 1999b; House y Lane, 2010). Solo hubo un programa regional para ambas zonas y estuvo gestionado por la *Rural Development Commission*, que gestionaba los fondos y tenía contacto directo con la UE (House y Lane, 2010).

Durante LEADER II, la principal novedad fue el cambio en la gestión y aplicación del programa. Inglaterra tenía un plan de desarrollo rural regional y, dependiente de este, 6 programas subregionales en: *East Anglia, Lincolnshire, Marches, Midlands, Uplands, Northern Uplands y South West* (Fraser Associates et al., 2003; House y Lane, 2010). Dentro de cada una de estas subregiones se delimitaron un total de 21 GAL Tabla 19 y Figura 19 (todos bajo objetivo 5b) y con una superficie total de 31.340 Km<sup>2</sup>.

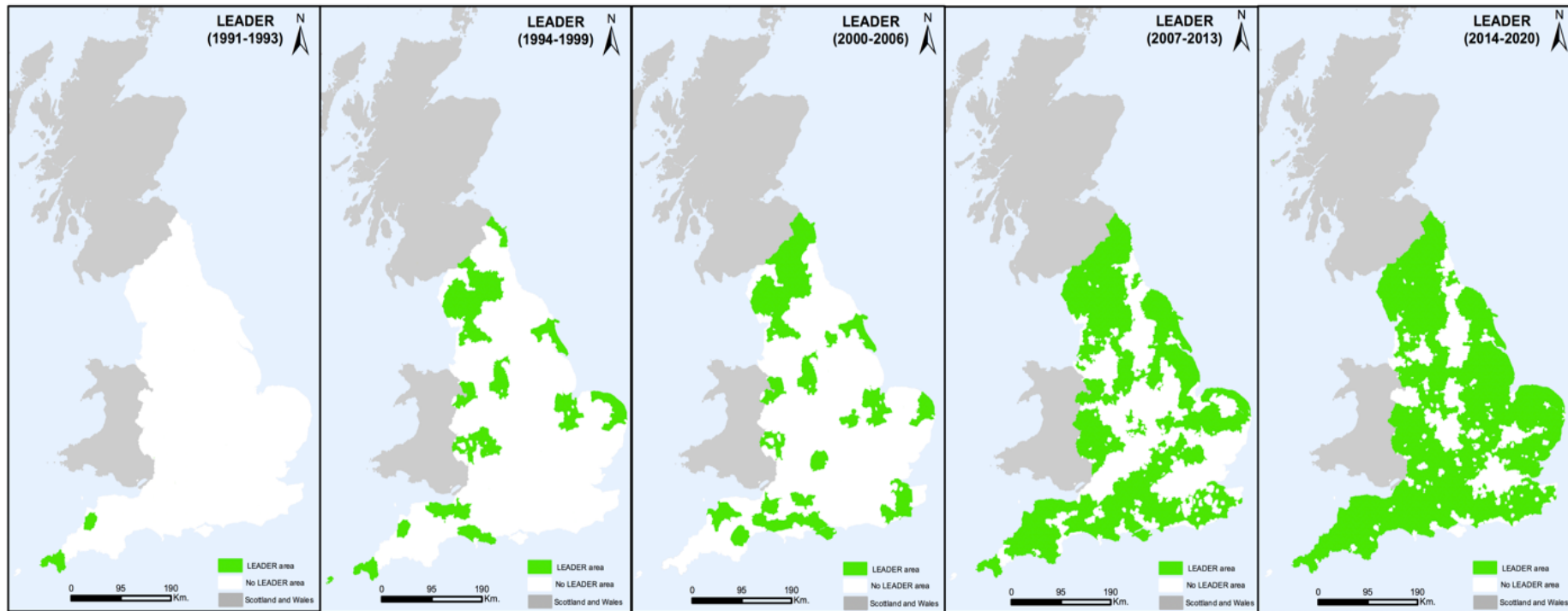
**Tabla 19. Reparto de los GAL y fondos en función de las áreas de aplicación de los subprogramas regionales durante LEADER II en Inglaterra**

Área	Nº de GAL	Financiación (UE) (Mill. €)
Northern Uplands	4	7,2
Midlands Uplands	1	0,7
Lincolnshire	2	3,6
East Anglia	3	3,9
South West	7	14,4
Marches	4	2,7
<b>Total Inglaterra</b>	<b>21</b>	<b>32,5</b>

Fuente. Elaboración propia a partir de House y Lane, 2010: 9



**Figura 19. Evolución de la superficie de aplicación del programa LEADER en Inglaterra (1991-2020)**



Fuente. Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1994b y 1999b; Fraser Associates et al., 2003; Carnegie UK, 2010; House y Lane, 2010; ENRD, 2014a, 2014b, 2014c, 2014d y 2014e.

Tal y como se observa en la Tabla 19, el mayor número de GAL se localiza en el área del South West, ya que es una de las zonas rurales inglesa con mayores problemas y desigualdades, de ahí que también tenga una mayor dotación presupuestaria que el resto. En cuanto a la composición de estos, según el informe *expost* realizado por Fraser Associates:

*...These partnerships were local authority-led, with membership comprising a range of mostly public sector bodies. There was little evidence of private sector or community participation from the outset, although community representation did occur on some LAGs once the group had been established and the programme was underway. The voluntary sector organization... was a key player in establishing LAGs... (2003:19).*

La gestión del programa durante este periodo fue mucho más descentralizada, según House y Lane:

*The arrangements for the selection of projects and Local Action Groups became much more decentralised under LEADER II with the EC no longer intervening directly in the selection of projects and beneficiaries i.e. the LAGs.... However, the same evaluation states that <<a rigid approach to administration and, in some cases, a lack of confidence within the Government Offices and MAFF regional offices constrained the flexibility over distribution of funds>> (2010:11).*

La gestión del programa dependía, por un lado, de la *English Monitoring Committee*, que se encargaba de la supervisión del programa y estaba formado por las oficinas del gobierno, el Ministerio de Agricultura, la Comisión Europea, Acción de las comunidades en la Inglaterra rural, Inglaterra Natural, la Agencia rural y un representante de cada una de las 8 Regional Development Agencies (RDA) (Fraser Associates, 2003). Por otro lado, el *Regional Sub-Committees*, se encargada de la gestión y supervisión del proceso en cada una de los subprogramas regionales, tenía contacto directo con los GAL y era la unión entre el gobierno/UE y el *Government Sub-Committees* o también conocido como *Government Office Secretariats* (el cual tenía contacto directo con los GAL) (Comisión Europea, 1994b y 1999b; Fraser Associates, 2003).

Durante este periodo se encontraron un conjunto de problemas con relación a la administración de la estructura de los fondos (Fraser Associates, 2003):

- Las oficinas gubernamentales pusieron demasiado énfasis en la contabilidad de los fondos, siendo en muchos casos desproporcionados los requisitos de contabilidad para la escala de aplicación.
- Los dirigentes regionales de MAFF a menudo no estaban seguro sobre la metodología LEADER y esto provocó a que recurriera a una interpretación estructura de las regulaciones y, en consecuencia, a una ralentización de los proyectos.
- El ESF, administración central, no era capaz de responder a tiempo a las reclamaciones, esa lentitud fue desproporcionada para proyectos pequeños.

Todo esto tuvo consecuencias directas, según Fraser Associates: *This combination of factors militating against the integration of projects and, in fact, some delays discourage the integration of funds due to administrative difficulties* (2003:20).

Al aumentar el número de zonas delimitadas también aumentaron la cuantía de los fondos europeos destinados a LEADER hasta los 32,5 millones de euros. Las medidas donde mayor presupuesto se destinó fueron: Turismo rural (25 %), pequeñas empresas (22 %), medio ambiente (15 %), agencias de empleo (15 %), apoyo técnico (13 %) y explotación y marketing (10 %) (Fraser Associates, 2003).

Si el periodo de LEADER II se caracterizó por la mayor descentralización del programa, LEADER + se caracterizó por todo lo contrario, se volvió a la centralización y simplificación del programa y la política de desarrollo rural bajo el Gobierno de Inglaterra (Tabla 19 y Figura 18). Se eliminaron los programas subregionales y solo existió un programa regional para toda Inglaterra (House y Lane, 2010). La gestión del Programa de Desarrollo Rural para Inglaterra recayó en DEFRA – *Department for Environment, Food and Rural Affairs* (DEFRA surge del cambio institucional del Ministry of Agriculture, Fisheries and Food – MAFF), que adquirió el rol de autoridad de gestión del programa LEADER +. Esta se encargaba de la economía rural, división estratégica, gestión económica, así como la asistencia a las regiones inglesas a través del personal de las oficinas gubernamentales en las regiones (UK LEADER NETWORK, 2002). Esta transición junto con los problemas de la fiebre aftosa y “vacas locas”, que afectaron al ganado de los países comunitarios, provocaron un retraso considerable en el inicio del programa LEADER en Inglaterra (Carnegie UK, 2010; House y Lane, 2010). Este retraso de aproximadamente dos años tuvo una serie de implicaciones importantes en los GAL, tal y como recoge Carnegie UK:

*As in previous programmes there was a substantial delay in bringing the new programme into being: an approximate two years delay occurred, resulting in the loss of capacity as LEADER II LAGs in many places dissolved and there were losses of staff, LAG member and others involved in administration of the programme* (2010:4).

El número de GAL delimitados siguió creciendo hasta los 25, siendo la región del South West la que mayor número de GAL contenía (House y Lane, 2010) (Tabla 19 y Figura 18). No obstante, solo hubo continuidad en una cantidad muy reducida de GAL. Para House and Lane: *in England, there was only significant continuity in the Northern Uplands, involving the North Pennines, the Fells and Dales in Cumbria and the Forest of Bowland in Lancashire* (2010:4). La cuantía pública destinada a los fondos LEADER ascendió a 54,3 millones de euros, el reparto de estos fondos con relación al número de proyectos/expediente aprobados fue: al desarrollo de las actividades agrarias y forestales (que aglutinaron la mayor cuantía), seguido del apoyo a empresas/negocios, turismo y patrimonio rural, conservación y mejora del medioambiente, etc. (Tabla 19).

En el pasado periodo de programación (2007-2013) junto a los cambios que se produjeron en LEADER a escala europea, pasando de una IC a un enfoque dentro de la política de desarrollo rural en los países europeos, en Inglaterra se produjeron uno de los mayores cambios desde la puesta en marcha LEADER en materia de gestión (Tabla 19 y Figura 18) (House y Lane, 2010). Se

trata de la introducción de las Regional Development Agencies<sup>51</sup> (RDA's) en la gestión e implementación del enfoque LEADER en Inglaterra, solo ocho de las nueve regiones, ya que no entró dentro de LEADER la RDA's London Development Agency. Con esta decisión lo que se le otorga a las RDA es el rol de estimular el desarrollo económico de las áreas rurales, es decir, otorgando un mayor enfoque económico al enfoque LEADER (más similar a LEADER II en Inglaterra) (House y Lane, 2010). Estas agencias tenían la competencia para la gestión de LEADER, así como el diseño de las estrategias de desarrollo de cada uno de los GAL, la gestión de los fondos, etc. Esto hizo que hubiera una gran diversidad de enfoques (selección de ejes LEADER) entre las distintas agencias, ya que cada una dependiendo de sus necesidades tenía la libertad para elegir sus ejes y estrategias (Carnegie UK, 2010).

Sin embargo, tras las elecciones de 2010 el gobierno de Inglaterra anunció la abolición de las RDA's con el fin de reducir el déficit y las duplicidades, ya que según él en los councils se estaban llevando a cabo estrategias de desarrollo similares, por lo que en abril de 2012 se produjo el cese de esta agencia (England's Regional Development Agencies, 2015b). En consecuencia, la gestión volvió a centralizarse a escala nacional en DEFRA, de una manera muy similar a LEADER +, produciéndose un control *top-down* (Bosworth et al., 2016b). Con la llegada de DEFRA se produjeron un reajuste financiero en las áreas LEADER y, por tanto, en los GAL vieron reducida la cuantía de los fondos en medio del periodo de programación (Annibal et al., 2013). Para Bosworth et al.:

The monitoring process itself was also an instance where local actors lost control, having to wait for the decision from the Rural Payments Agency or Defra at the national level.... Local areas were still vulnerable to external shocks, such as a nine-month spending freeze following the implementation of a comprehensive spending review by a newly elected Government, but in terms of day-to-day control, these networks sustained local action. Some local areas were able to overcome other structural rigidities... (2016:440).

Sin embargo, no se produjeron cambios en el conjunto de medidas subvencionadas, por lo que DEFRA respeto los planes estratégicos que se habían llevado a cabo bajo la gestión de las RDA's (Annibal et al., 2013; Bosworth et al., 2016b). Lo que sí ocurrió fue una gestión más dura y exigente bajo el control de DEFRA, donde todos los proyectos se centralizaron (Annibal et al., 2013; Bosworth et al., 2016b).

---

<sup>51</sup> Las Agencias regionales de desarrollo fueron creadas en Inglaterra entre 1998/1999. Se trata de división territorial (NUTS 1): Northwest Regional Development Agency, Yorkshire Forward, OneNorthEast, Advantage West Midlands, East Midlands Development Agency, East of England Development Agency, South West of England Development Agency, London Development Agency y South East England Development Agency (England's Regional Development Agencies, 2015a y 2015b). Estas RDA's tenían una función de promover y fomentar el desarrollo económico y regeneración, eficiencia de las empresas, empleo, desarrollo sostenible, etc. (England's Regional Development Agencies, 2015a y 2015b).

Annibal et al., explican que:

*RDAs are seen on balance to have been a controlling presence. Invariably, the programme boundaries set by the RDAs (i.e. the measures allowed) have set a direction with little scope for change and improvement post relocation to Defra. Some of those interviewed feels that Defra staff are there to police the process and ensure the rules are followed rather than to mentor and support the LAGs. Where Defra Regional Teams have a large number of LAGs and wide territories there are obvious constraints on fostering close working relationships. (2013:36).*

El cambio producido, hacia la recentralización, provocó retraso tanto en la aprobación de proyectos como restricciones en las medidas que formaban parte de la estrategia de desarrollo o problemas de coordinación, tal y como recoge, por un lado, Annibal et al.,

*We found evidence that the autonomy of LAGs to approve project proposals is restricted by delays in interpreting what is eligible under specific measures; restrictions on measures permitted as set out in the Local Development Strategy (2013:33).*

Y, por otro lado, Rural Development Company:

*The RDA functions transferred to Defra. Especially where RDAs had taken a strong interest in rural affairs, their abolition and the resultant fragmentation of delivery of support for the RDPE led to co-ordination challenges. (2014:4).*

Además, durante el periodo 2007-2013 tanto bajo la gestión de las RDA's como DEFRA se impuso el gasto anual de una cuantía determinada de dinero para los GAL (si transcurrido el periodo anual la cuantía no había sido gastada en los proyectos, esa cantidad desaparecía y no se podía acumular ni transferir). La imposibilidad de transferir fondos entre medidas fue algo poco entendido por los GAL, ya que bajo la gestión de la RDA fue posible (gran parte de estas transferencias de fondos fueron durante el inicio de la crisis económica, desde las medidas de cooperación transnacional hacia medidas de empleo o fomento de empresas...) prueba de ello es recogido en el informe de Annibal et al.:

*The imposition of inflexible annual spending targets from the center and resistance to transfer of allocations between measures has been criticized, along with the importance attached by DEFRA to spend of funds rather than commitment of funds in monitoring performance (2013:40).*

Pero no era algo nuevo, ya que las RDA's también ejercieron un control muy estricto en los GAL, así como cambios en los criterios de elegibilidad, tal y como recoge Annibal et al.:

*The RDAs imposed very strict controls over LAGs from the outset. Policy towards eligible axes/measures varied across the country, from the full range available to one single measure. Some LAGs were instructed to avoid business support (Yorkshire and West Midlands), while others were tasked to concentrate on this (East Midlands). The interpretation of EU guidelines and eligibility criteria by the RDA/Defra/RPA was often inflexible causing frustration and delay. The guidance*

*manuals produced to assist LAGs were also highly complex and unwieldy.* (Annibal et al., 2013:33).

A pesar de todos estos cambios en la gestión de LEADER en Inglaterra, durante el pasado periodo hubo una delimitación mayor en el número de GAL hasta los 64 y los fondos destinados para el eje 4: LEADER fueron de 149 millones de euros, la mayor parte de las medidas subvencionadas fueron: la M413 (Calidad de vida y diversificación), la M431 (Gestión del Gal, adquisición de competencia y animación), M411 (competitividad y, por último, con baja cantidad de fondos la medida M421 en proyectos de cooperación, como consecuencia directa de la transferencia de fondos desde esta medida hacia otras.

En el periodo actual de programación (2014-2020), la gestión del programa LEADER continua con la misma estructura que el pasado periodo, es decir, una gestión centralizada en el gobierno inglés, representado por DEFRA (Manager Authority). Los GAL desarrollan sus propias estrategias de desarrollo para todo el periodo, pero el tipo de proyecto elegible deben adscribirse a una o varas prioridades que ha propuesto DEFRA (DEFRA, 2015). Además, al igual que en el anterior periodo, los GAL dentro de sus estrategias han tenido que realizar una estimación del gasto de inversión previsto anualmente, para que DEFRA envíe la cuantía de fondos que deben ser gastados anualmente sino dejan de estar disponibles. El total de GALs delimitados para este periodo son de 78, con una cuantía de fondos para LEADER que asciende hasta los 174 millones de euros (Comisión Europea, 2015b).

Dentro del actual periodo, los GAL tiene una preocupación adicional que es la salida del Reino Unido de la UE, conocido como Brexit (Matthews, 2016a). Esta decisión puede tener implicaciones directas en las áreas rurales del país, ya que estas dependen tanto de la PAC como de otras políticas de desarrollo rural (LEADER) (Dwyer, 2016; Franks, 2016; Matthews, 2016a and 2016b). Las últimas informaciones que disponen son escasas y confusas. En el último comunicado de DEFRA se asegura que el programa acabará antes de lo previsto, en el primer tercio de 2019, cuando la fecha oficial de finalización era 2021 (Plain Action, 2016). Tampoco se sabe qué pasará con el futuro de los fondos, si estos serán reemplazados por unos fondos del gobierno nacional, etc. Es un momento de gran incertidumbre para los GAL de Inglaterra, pero también para el conjunto de Reino Unido, de ahí que algunos autores como Dwyer (2016) comiencen a tratar el tema de la puesta en marcha de estrategias de resiliencia y/o capacidad de adaptabilidad como posible solución para paliar los efectos del Brexit en las comunidades rurales.

Desde la puesta en marcha del programa LEADER hasta la actualidad ha habido de autores que han centrado su análisis tanto en los elementos positivos que se han derivado del programa LEADER en las áreas rurales británicas como negativos. La importancia del desarrollo endógeno, así como de la integración social y participación en las áreas británicas desde la llegada de LEADER ha sido tratado por Shucksmith, 2000; Ray, 1998; Lowe and Ward 1998a, 1998b y 2002. También se ha destacado la creación y fortalecimiento de relaciones sociales y capital social entre los distintos actores que se encuentran en el territorio (Dargan y Shucksmith, 2008). Sin embargo, con el paso de los periodos de programación se ha acusado a LEADER de limitar la participación de los jóvenes y las mujeres en los procesos de desarrollo (Navarro et al., 2016; Bosworth et al., 2016b). También en las áreas rurales británicas se han inidentificados otros

procesos, por ejemplo, Ray (2000a) destaca como durante LEADER II, la creación de la burocracia como una forma de control de la intervención, aunque con el paso del tiempo esta burocracia y la mayor centralización de la toma de decisiones en el gobierno nacional inglés ha ido ganando mayor protagonismo en LEADER, llegándose a considerar un obstáculo para el desarrollo (Bosworth et al., 2016b). En consecuencia, los actores locales han perdido capacidad de poder y de toma de decisiones (Bosworth et al., 2016b). De ahí que algunos autores como Dargan y Shucksmith consideren que: *In several cases, indeed, LEADER+ appears to have meant a step backwards* (2008:287).

## 2.4. La perspectiva de género en el desarrollo rural

En el punto 2.2 se ha ofrecido una visión de cuál es la situación de los hombres y las mujeres en las zonas rurales tanto en décadas pasadas como en la actualidad. La presencia o ausencia de hombres y mujeres ha provocado que estas áreas adquieran unas características u otras como, por ejemplo, masculinización, feminización, envejecimiento, dependencia, etc. Por esta razón se ha decidido incorporar un apartado que tratase el tema de género con relación a los programas de desarrollo rural. Este apartado tiene una estructura agrupada en tres grandes partes. Una primera parte donde se trabaja y definen todos los conceptos. Un segundo apartado con relación a la legislación española y europea en materia de género e igualdad. Por último, una última parte donde se analiza cómo ha evolucionado la política de desarrollo rural LEADER en materia de género, la incorporación de la perspectiva de género, qué ha fomentado, cuáles son los principales problemas.

### 2.4.1. Antecedentes y conceptualización

Para la gran mayoría de autores si hay una característica que define la situación/posición que viven las mujeres en las zonas rurales esta sería la invisibilidad (Sachs, 1983; Castillo, 1998; Camarero, 2002; Camarero, et al., 2005; Camarero et al., 2006; García Lastra, 2006 y 2008; Camarero y Sampedro, 2008; Camarero et al., 2009b; Peris, 2009; Sánchez-Oro et al., 2011; Rico, 2011; Buciega, 2012; MSSCI, 2015). Esta invisibilidad es mayor en el aspecto laboral (García Ramón et al., 1994). La discriminación o limitación que sufren las mujeres en las zonas rurales se derivan, en gran medida, de la organización patriarcal. Por organización patriarcal se entiende aquella organización rígida y jerárquica donde el poder masculino tenía un papel dominante mientras que el femenino sufría la marginación, falta de expectativas sociales y laborales, el atraso de los pueblos, infravaloración y subestimación (García Ramón et al., 1994; Little, 2009; Sánchez-Oro et al., 2011).

Para autores como Little (2009) las desigualdades de género están integradas en las relaciones sociales de las áreas rurales. Para Buciega (2012) y MARM (2009) las condiciones de las mujeres

son diferentes entre los contextos urbanos y rurales a lo largo de la geografía española. Por esta razón, Binimelis et al., 2008 o Casellas et al., 2013 (entre otros) consideran que las mujeres en el ámbito rural deben superar una doble discriminación por ser mujer y por vivir en una zona rural; aunque para otros autores como Camarero et al. (2006) o Peris (2009) (entre otros) consideran que existe una triple discriminación, por ser mujer, por trabajar y por ser rurales.

Para intentar paliar y cambiar estas consecuencias, y otras, se ha ido desarrollando y poniendo en marcha la perspectiva de género en los programas de desarrollo rural, pero ¿Qué es el género? El concepto género es utilizado principalmente en las investigaciones de las ciencias sociales, aunque también es empleado en psicología y psiquiatría (Macías y Gómez, 2008; Miranda, 2012). Género no es sinónimo de mujer ni de sexo, sino que tiene un carácter relacional. Se refiere a la suma de relaciones entre los hombres, entre las mujeres y entre ambos, ya sean culturales, sociales, económicas, etc., es decir, que el estudio de uno implica el estudio del otro (Scott, 1986; Calatrava, 2002; Macías y Gómez, 2008; Cruz, 2009; Miranda, 2012) (Figura 20). No obstante, para Sabaté et al. (1995), García-Ramon y Baylina (2000), Martín (2006), Brunet (2008), Miranda (2012), entre otros, este concepto no tiene una definición única y aceptada, sino que es cambiante (está sujeto a constante precisiones). Género no es similar a mujeres<sup>52</sup>, ya que no se busca destacarlas sobre el resto, sino que se trata de que las condiciones y necesidades tanto de hombres como de mujeres sean igualitarias (Scott, 1986; Cruz, 2009). Al mismo tiempo, la principal diferencia entre sexo y género es que el sexo viene determinado de forma biológica al nacer, mientras que el género es un concepto que ha sido creado por la sociedad, es decir, es una construcción social (Scott, 1986; Calatrava, 2002; Macías y Gómez, 2008).

El concepto género agrupa otro concepto importante como son los roles, los cuales son asignados en la sociedad a la mujer y al hombre (Little, 2009; MARM, 2009). Los roles de género se definen como las funciones que son asignadas y cumplen las personas dentro de la sociedad donde viven por la simple función del sexo y sin tener en cuenta sus características o capacidades (Calatrava, 2002; MARM, 2009; Sánchez-Oro et al., 2011). Para Calatrava (2002) y MARM (2009) se pueden distinguir tres tipos de roles de género: el rol reproductivo o doméstico vinculado a la crianza de los hijos y las actividades destinadas al bienestar de la familia (sin remuneración económica); el rol productivo se refiere a las actividades que se desarrollan en el ámbito público (sectores primario, secundario y terciario) que generan ingresos, reconocimiento, estatus, etc.; y el rol comunitario o de gestión comunitaria son aquellas actividades que se realizan para la comunidad o sociedad de forma voluntaria. Tradicionalmente a las mujeres se le asigna el rol reproductivo o doméstico, mientras que los hombres están vinculados a los roles productivo y comunitario (Calatrava, 2002; Sampedro, 2008; Little, 2009; Miranda, 2012; Sánchez-Oro et al., 2011). Esta división de roles de género está más marcada (de forma estructural), visible y reforzada en las áreas rurales que, en las ciudades, como consecuencia del sistema patriarcal (Cruz, 2009; Little, 2009). Por tanto, existía una clara división de roles masculinos y femeninos

---

<sup>52</sup> El uso abusivo, así como el mal uso, del concepto género ha provocado que este parezca que solo se remita a las mujeres y excluya a los hombres. Esta concepción errónea ha provocado que incluso se llegara a relacionar los estudios de género con los estudios de la mujer (Scott, 1986; Macías y Gómez, 2008).



(Sánchez-Oro et al., 2011), aunque la asignación de roles ha ido cambiando a partir de la entrada de la mujer en el mercado laboral y la introducción de legislación de género, por lo que actualmente debe analizarse desde una perspectiva más flexible y los roles no están tan marcados (MARM, 2009).

**Figura 20. Concepción del género y los roles en las áreas rurales**



Fuente. MARM, 2009: 27

Esta reducción de las disparidades entre género y mayor igualdad queda patente en las generaciones más jóvenes y formadas<sup>53</sup>, de ahí que cuanto mayor es la categoría profesional, mayor el nivel educativo y menor es la edad, menores son las diferencias de género entre hombres y mujeres (Little, 2009; Muñoz-Goy, 2013). La explicación de los roles de género es relevante, ya que cuando en la actualidad se reconoce que existe desigualdad de género en la sociedad significa que las relaciones de género son desiguales, es decir, que existe una desigualdad de funciones ligadas a los roles de género (Calatrava, 2002).

<sup>53</sup> Hay que destacar la importancia papel de la educación/formación como factor que facilita la reducción de las disparidades de género, la mayor visibilidad de las mujeres y que deriva en una mayor participación de estas en las zonas rurales (Esparcia, 2011b; Little, 2009; Casellas et al., 2013).

Una vez definido el concepto género y el rol de género ¿Qué se entiende por perspectiva de género? Según Miranda:

*Apunta hacia la distinción entre la diferencia sexual y los roles sociales que se construyen a partir de dicha diferencia...la perspectiva de género debe ser entendida como un instrumento cuya finalidad es impregnar de manera transversal leyes, instituciones, organizaciones... del ideal de igualdad entre varón y mujer no solo formalmente, sino también materialmente (2012:346-347).*

El objetivo de esta es conseguir la igualdad de derecho y oportunidades entre ambos sexos, por lo que al igual que ocurría en el concepto de género, la perspectiva de género no se refiere solo a las mujeres, sino que la cuestión de la mujer es también la cuestión del hombre, no se pueden separar, los cambios, beneficios, problemas, etc. de uno afectan al otro (Miranda, 2012).

La aplicación de esta perspectiva de género en las políticas de desarrollo rural es bastante reciente y creciente en los últimos años. Esta unión se ha logrado como consecuencia de una mayor toma de conciencia del problema de género (Calatrava, 2002). Se ha ido prestando una mayor atención al importante papel que las mujeres desempeñan en las zonas rurales, ya no solo como población activa sino también por sus conocimientos, iniciativas innovadoras, actitud, sociabilidad, etc. (Moyano, 2009; MSSCI, 2015). Para algunos autores, las mujeres juegan un papel fundamental en el desarrollo de las zonas rurales, aunque pasen desapercibidas (García Lastra, 2006; Espinosa, 2009).

La unión de la perspectiva de género y la política de desarrollo rural no siempre se ha materializado con el mismo enfoque (Tabla 20). Un primer enfoque es conocido como **Mujeres en el Desarrollo (MED)**, aunque acuñado en la década de los 60/70 no fue hasta la década de los 80 cuando se introdujo y dominó en las estrategias de desarrollo. Esta estrategia se limitaba exclusivamente a identificar a las mujeres como un grupo con necesidades especiales (ayudarlas positivamente desde los programas de desarrollo), fomentar la participación de las mujeres a través de la asignación de recursos económicos, solucionar las necesidades prácticas de las zonas rurales (servicios) e incorporar a las mujeres al mercado laboral (perspectiva utilitarista). Sin embargo, no profundizaba ni cuestionaba los intereses estratégicos de género, ni los roles de género, ni la visión del trabajo, etc. (Calatrava, 2002; Sabaté, 2009; Zabala, 2010; Buciega, 2012). Con la presencia de este enfoque se superó lo que algunos autores denominan “la fase de políticas ciegas al género” o “políticas neutrales al género” (Kabeer, 1994; MARM, 2011b; Buciega, 2012).

**Tabla 20. Características y diferencias entre los enfoques MED y GED**

	<b>Mujeres en Desarrollo (MED)</b>	<b>Género en Desarrollo (GED)</b>
<b>ENFOQUE</b>	Mujeres como centro del problema	Desarrollo de mujeres y varones
<b>TEMA CENTRAL</b>	Mujeres (y niñas)	Relaciones entre mujeres y varones
<b>PROBLEMA</b>	La exclusión de las mujeres del proceso de desarrollo (que presentan la mitad de los recursos productivos)	Desequilibrio en las relaciones de poder entre varones y mujeres que frenan el desarrollo igualitario y sostenible y la plena participación de las mujeres
<b>OBJETIVO</b>	Un desarrollo más eficaz y eficiente	Un desarrollo sostenible e igualitarias con toma de decisiones compartidas entre mujeres y varones
<b>SOLUCIÓN</b>	Incorporación de las mujeres al proceso de desarrollo existente	Empoderamiento de las mujeres Transformación de las relaciones desiguales
<b>ESTRATÉGICAS</b>	Proyectos para mujeres con componente “mujeres” Aumentar la productividad de mujeres Aumentar los ingresos de las mujeres Aumentar las capacidades/habilidades de las mujeres para incorporarlas al mercado laboral en empleos vinculados a su rol de cuidadoras	Identificar y considerar las NECESIDADES PRÁCTICAS de mujeres y varones para mejorar sus condiciones de vida Identificar y considerar los INTERESES ESTRATÉGICOS de las mujeres para mejorar su posición social
<b>CONSECUENCIAS</b>	A menudo ha incrementado la carga de trabajo de las mujeres sin alcanzar la independencia económica y autonomía personal Incorporación de las mujeres en el mundo de los “varones” sin cambio de las relaciones de poder Las mujeres no participan en la identificación de las intervenciones Reproduce roles y estereotipos de género	Intervenciones basadas en los roles, responsabilidades y poder de varones y mujeres en la sociedad a la que pertenecen, y por tanto, en las necesidades resultantes para cambiar la situación. Supone un esfuerzo para mejorar la posición social de las mujeres en relación a los varones, de forma que beneficie y transforma a toda la sociedad en su conjunto.

Fuente. Elaboración propia a partir de Willians et al., 1997; MARM, 2011b; Buciega, 2012.

El otro enfoque denominado **Perspectiva de Género en el Desarrollo (GED) o enfoque Género y Desarrollo (GYD)** (Tabla 20) está más ligado al concepto de desarrollo humano y se puso en marcha más recientemente, en la década de los 90 (MARM, 2011b); si bien no se puede pensar en la evolución de los enfoques MED y GED de forma cronológica (Kabeer, 1994; Buciega, 2012). Los objetivos de esta perspectiva buscan, por un lado, que cualquier actuación deber ser valorada según su afcción diferencial entre mujeres y hombres y, por otro lado, debe contribuir a reducir los desequilibrios y desigualdades entre ambos colectivos, es decir, incorpora el análisis de género en el diseño y planificación del desarrollo (Calatrava, 2002; Sabaté, 2009; MARM, 2011b; Buciega, 2012). Este enfoque promueve el desarrollo de liderazgos femeninos, sensibilización sobre la división de roles, las necesidades de estrategias de desarrollo, análisis específicos de género (diagnósticos), etc. (Calatrava, 2002; Sabaté, 2009). En definitiva, el GED o GYH ofrece una perspectiva de género en las políticas de desarrollo rural más transversal e integradora, lo que en la literatura inglesa es conocido como *mainstreaming*<sup>54</sup>.

La importancia de la perspectiva de género en las políticas de desarrollo rural reside que sin este vínculo se refuerzan los patrones de comportamiento tradicional (subordinación, roles tradicionales, limitada incorporación a la vida laboral, etc.) (Cruz, 2009). Para superar este proceso y reforzar la perspectiva de género en las zonas rurales se introdujo un concepto conocido como el empoderamiento de las mujeres<sup>55</sup>, para Cruz:

*Por empoderamiento entendemos la creación de condiciones objetivas y subjetivas, personales y colectivas, que posibilitan la participación de las mujeres en los procesos de toma de decisiones y acceso al poder, así como la toma de conciencia del poder que las mujeres tienen, individual y colectivamente (2009:114).*

Es necesario recalcar que el empoderamiento no debe ser entendido como un proceso de dominación de un colectivo sobre otro (tener poder sobre algún proceso o sobre un colectivo), sino por la adquisición de poder referido a valores como confianza, valoración, etc. Tampoco debe ser entendido como proceso individual sino colectivo (MARM, 2009; Peris, 2009; Zabala, 2010). La introducción de este concepto en las políticas de igualdad y de desarrollo rural pretende conseguir la integración/inserción de las mujeres en la sociedad, no solo en la vida laboral (donde sigue habiendo desigualdad de género) sino también en la vida social y política (Moyano, 2009).

El empoderamiento de las mujeres se centra en conseguir, por un lado, el autoreconocimiento y toma de conciencia de las capacidades para ejercer influencia, poder y liderazgo y, por otro lado, actuar en función de ese reconocimiento (Peris, 2009; MARM, 2011b). En definitiva, para

<sup>54</sup> El *mainstreaming* o transversalidad de la perspectiva de género es un concepto que surge y se aprueba como instrumento en la Conferencia Mundial de Mujeres de Pekín en 1995 (Buciega, 2012). Este enfoque lo que pretende es la incorporación de la perspectiva de género en el diseño, planificación, ejecución y evaluación de todas las políticas públicas (Buciega, 2012).

<sup>55</sup> Este concepto se incorporó en el enfoque de la perspectiva género GED o DYD, aunque el término se acuñó por primera vez en la conferencia Mundial de las Mujeres en Pekín en 1995 bajo el término inglés de *empowerment* (Cruz, 2009; MARM, 2011b; Hernández Navarro, 2012).

avanzar en igualdad es necesario que las mujeres se empoderen (elevar su propia autoestima y autoconfianza) (MARM, 2009; MARM, 2011b; Peris, 2009).

Existen dos herramientas capaces de fomentar ese empoderamiento, por un lado, las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), que reducen el aislamiento geográfico y de género de las zonas rurales (García Lastra, 2008; Peris, 2009; Moyano, 2017). Por otro lado, el asociacionismo que es una de las herramientas más efectivas e importantes del empoderamiento (García Lastra, 2006; Cruz, 2009; Peris, 2009). El objetivo es fomentar la creación de asociaciones alejadas de las tradicionales (asociaciones de amas de casa o jubiladas). Estas asociaciones y organizaciones de mujeres trabajan por la igualdad de oportunidades y con un sentido del compromiso y deber ciudadano con la sociedad y el municipio que las motiva a involucrarse en estas y, posteriormente, participar en la vida política (Casellas et al., 2013). De esta forma aumentan los espacios donde las mujeres participan y asumen un mayor protagonismo en la toma de decisiones (Cruz, 2009).

De esta forma se deja atrás la invisibilidad que ha caracterizada a las mujeres en las zonas rurales y se desarrolla un conjunto de relaciones y redes que refuerza el poder<sup>56</sup> de este colectivo, a través del fortalecimiento de vínculos sociales. Esto proporciona una mayor visibilidad y posibilita su integración en el tejido social y económico de las zonas rurales que daría lugar a un aumento del protagonismo de las mujeres en los programas de desarrollo rural (Cruz, 2009; Moyano, 2009; Peris, 2009). Esta idea también es reafirmada por Peris (2009) que explica cómo el asociacionismo tiene la capacidad de generar una: *red de redes fuertes, flexibles y extensa (tanto a nivel local como global) ...* (2009:44).

Además, el poder que se ejerce en las relaciones es dinámico y circula en diferentes direcciones (no solo está en una parte de la relación). Este poder ha sido invisible tradicionalmente por el sistema patriarcal en las zonas rurales, pero gracias a la perspectiva de género, la mayor participación de las mujeres y la creación de los grupos y asociaciones, se ha potenciado y visibilizado. En definitiva, se ha promovido la creación de redes de apoyo que ha permitido compartir experiencias y poder identificarse con otras mujeres, lo cual ha logrado mejorar el posicionamiento/perspectiva de las mujeres en las zonas rurales haciendo que estas sean capaces de jugar un papel clave en la revitalización y sostenibilidad de las zonas rurales (Cruz, 2009; Vercher et al., 2015; MSSCI, 2015). Para Little:

*There is thus a strong defence of the importance of the relationship between gender and space in work on rural gender identities in terms of both the importance of the rural as a site for the performance of gender and also the role of rurality in the construction of gender* (2009:376).

---

<sup>56</sup> El significado de poder en este contexto es la concepción relacional del poder (Michael Foucault 1979 y 1999. Citado por Cruz, 2009: 114).

### 2.4.2. La perspectiva de género en la legislación europea y española

Todos estos conceptos y perspectivas no se han quedado en meras teorías y conceptos, sino que han ido poco a poco integrándose en la legislación y normativa europea y, posteriormente, se ha trasladado a escala nacional, regional y local en España y Reino Unido. Las autoridades públicas comunitarias y españolas han sido conscientes del problema y potencial de las mujeres, así como de la necesidad de aplicar medidas que promovieran la igualdad (especialmente en las áreas rurales).

La legislación a escala europea en materia de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres ha sido un principio fundamental, del derecho comunitario, recogido en multitud de directivas, resoluciones y programas (Moyano, 2009; Junta de Andalucía, 2013). La aplicación de la normativa UE tiene un enfoque o perspectiva doble/dual que engloba tanto la incorporación de la perspectiva de género como el inicio de medidas específicas (Comisión Europea, 2011c; MARM, 2011b; Junta de Andalucía, 2013). Esto unido a los derechos recogidos en los tratados de 1975 y 2010, se han adoptado 15 directivas europeas en materia de igualdad (Comisión Europea, 2011).

Tal y como se recoge en el apartado de Normativa Comunitaria (con relación a la perspectiva de género) se observa el gran desarrollo e importancia de esta a partir de un marco general (política marco). En este se recogen las estrategias, planes de trabajos generales, informes, programas, etc., así como los principios de no discriminación por razones de sexo y, también, legislación con relación a sectores o apartados concretos como, por ejemplo, el empleo femenino, lucha contra el acoso y la violencia contra las mujeres, la actividad agraria y pesquera, etc. (Kabeer, 2005; MARM, 2011b; Junta de Andalucía, 2013).

Han sido numerosos los informes que han recogido la situación de la mujer en las zonas rurales (Consejo Europeo, 2011; Parlamento Europeo, 2011). Otro antecedente son las IC NOW, EQUAL y PROGRESS (que eran financiadas por el FSE), los cuales se centraban en temas de género y discriminación y, en ocasiones, estas iniciativas coincidían espacialmente en las zonas rurales con el programa LEADER; aunque este al estar financiado por el FEDER, FEOGA y/o FEADER no tenía esa perspectiva de género desde el origen (Buciega, 2012).

El primer antecedente en la inclusión del principio de igualdad (enfoque MED) en los programas de desarrollo rural europeos LEADER se remonta a 1999 con el Reglamento (CE) 1257/1999, sobre la ayuda de desarrollo rural (FEOGA). En su artículo 2 se recoge: *la eliminación de las desigualdades entre mujeres y hombres y el fomento de iguales oportunidades para ambos mediante el apoyo a proyectos cuya iniciativa y ejecución corra a cargo de mujeres*, es decir, la igualdad a través de la discriminación positiva en la financiación de los proyectos de las mujeres, lo que corresponde con el enfoque MED (Buciega, 2012; Hernández Navarro, 2012). Otra de las medidas que podía haber llevado a cabo la comisión podría haber sido la de un porcentaje mínimo de presencia de mujeres en los GAL, como hizo en este periodo con los miembros no públicos, pero no se hizo nada con relación a este aspecto (Buciega, 2012).

No es hasta el 2005, cuando se estaba regulando el periodo de desarrollo rural 2007-2014, cuando se produjo una integración transversal del género en el desarrollo rural. En el

Reglamento (CE) 1698/2005, relativo a la ayuda al desarrollo rural a través del FEADER, se recogió la normativa que regularía la Política de Desarrollo Rural para el periodo de programación 2007-2013: *En el contexto de su acción a favor del desarrollo rural, la Comunidad pretende eliminar las desigualdades y promover la igualdad entre hombres y mujeres y la no discriminación. El artículo 8 establece la necesidad de incorporar un enfoque de género en cada una de las fases del programa (diseño, ampliación, seguimiento y evaluación)* (MARM, 2011b; Buciega, 2012; MSSCI, 2015). Con relación a esta integración está la aprobación del Reglamento (CE) 1083/2006 donde se establecen las disposiciones generales relativas al FEDER, FSO y FC. Además, en el artículo 16 se recoge que tanto: *La UE como los estados miembros velarán por la inclusión de las cuestiones de género en todas las etapas de ejecución de los fondos* (MARM, 2011b:29). A pesar de todo esto, como recoge el MARM: *La aplicación del principio de igualdad en la Política de desarrollo rural comunitario ha sido, hasta el año 2006, bastante limitada, sobre todo, la transversalidad* (2011b:22). Este resultado se debe a que la transversalidad de género en las distintas fases y las acciones de desarrollo rural depende en gran medida de la voluntad de los estados miembros (Buciega, 2012).

Este principio también se ha recogido e incorporado en el reglamento 1303/2013 para el periodo de programación 2014-2020 (MSSCI, 2015). Esto ha contribuido a avanzar en la plena integración en las zonas rurales y adquiriendo una importancia crucial en la aplicación de los Reglamentos Europeos de Desarrollo Rural (Moyano, 2009).

En el caso español, la normativa a través de leyes, leyes orgánicas y reales decretos es mucho más reducida, aunque ha seguido la estela marcada por la UE (Moyano, 2009; Junta de Andalucía, 2013). Para algunos autores como Sabaté (2007) y Buciega (2012), España tiene una de las legislaciones en materia de igualdad entre hombres y mujeres más avanzadas del mundo. Hay que destacar dos leyes que plasman las consideraciones europeas en materia de género y desarrollo rural, aparte de la constitución española en su artículo 14 (MARM, 2011b). Por un lado, la ley orgánica 3/2007 (Para la igualdad efectiva de mujeres y hombres) de carácter horizontal/transversal supone el marco normativo español para promover la igualdad de trato y oportunidad entre ambos sexos (MARM, 2009). Esta ley de obligado cumplimiento se debe aplicar en todas las políticas públicas y en las distintas escalas administrativas de España, así como en los partidos políticos y listas electorales (MARM, 2009; Sabaté, 2009; Casellas et al., 2013; MSSCI, 2015). Pero es en el artículo 30, de esta ley, donde se hace referencia al Desarrollo Rural y establecen cinco medidas para hacer transversal el enfoque de género en el medio rural (MARM, 2009; MARM, 2011b):

- A fin de hacer efectiva la igualdad entre mujeres y hombres en el sector agrario, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales desarrollarán la figura jurídica de la titularidad compartida, para que se reconozcan plenamente los derechos de las mujeres en el sector agrario, la correspondiente protección de la Seguridad Social, así como el reconocimiento de su trabajo.
- En las actuaciones encaminadas al desarrollo del medio rural, se incluirán acciones dirigidas a mejorar el nivel educativo y la formación de las mujeres y, especialmente, las

que favorezcan su incorporación al mercado de trabajo y a los órganos de dirección de empresas y asociaciones

- Las administraciones públicas promoverán nuevas actividades laborales que favorecerán el trabajo de las mujeres en el mundo laboral.
- Las administraciones públicas promoverán el desarrollo de una red de servicios sociales para atender a menores, mayores y dependiente como medida de conciliación de la vida laboral y familiar de hombres y mujeres en el mundo rural.
- Los poderes públicos fomentarán la igualdad de oportunidades en el acceso a las TIC mediante el uso de políticas y actividades dirigidas a la mujer rural y la aplicación de soluciones alternativas tecnológicas allá donde la extensión de estas tecnologías no sea posible

Por otro lado, la aprobación de la Ley 45/2007 para el Desarrollo Sostenible del medio rural, como ya se profundizó en el apartado 2.3.1.4. fue la primera legislación que regula la primera política de desarrollo rural en España. También en la ley se recoge el principio de igualdad en materia de desarrollo, es decir, se plantea el concepto de desarrollo no desde el punto de vista económico sino también social (incluyendo la igualdad de género). Esto queda plasmado en el artículo 7 y 8 de la ley 45/2007:

- *Artículo 7:* el Programa de Desarrollo Rural Sostenible incluirá medidas destinadas a satisfacer necesidades y demandas sociales de grupos de población vulnerables como las mujeres, los jóvenes, los mayores y las personas con discapacidad, que requieren una atención prioritaria.
- *Artículo 8:* Las medidas contenidas en el Programa de Desarrollo Rural Sostenible deberán respetar el principio de igualdad de trato y oportunidades entre mujeres y varones. Del mismo modo, se contempla la posibilidad de establecer medidas de acción positiva a favor de las mujeres rurales, encaminadas a superar y evitar situaciones de discriminación de hecho por razón de sexo.

La importancia de estas dos leyes reside en su carácter innovador que radica en la dimensión transversal o *mainstreaming* de la perspectiva de género. En definitiva, los principios de igualdad en todos los ámbitos y escalas de las políticas públicas, lo que implica que todos los poderes públicos deben coordinarse y participar al mismo nivel. No obstante, la transversalidad de las políticas públicas no impide la ausencia de políticas específicas para las mujeres como, por ejemplo, los planes para favorecer la igualdad, al igual que a escala europea (Peris, 2009).

Si hay una CC.AA. donde más se ha desarrollado esta dimensión transversal de género es Andalucía, ya que la Junta de Andalucía ha aplicado este enfoque en las diferentes áreas y políticas (Buciega, 2012). Esto se debe, entre otros motivos, a la plasmación de la legislación española en materia de género a escala regional, por ejemplo, la Ley 12/2007, para la promoción de la igualdad de género en Andalucía y donde crearon las Unidades de Igualdad de Género (UIG) en todas las Consejerías. De esta forma se pretendió impulsar, coordinar e implementar el *mainstreaming* de género en la planificación, gestión y evaluación de cada una de las políticas (Junta de Andalucía, 2013). Además, estas unidades fueron reguladas en la administración de la



Junta de Andalucía con el Decreto 275/2010. A esto hay que sumarle más normativas y órdenes de igualdad de género en la elaboración de presupuestos (Orden de 23 de mayo de 2011 – BOJA nº 103 de 27 de mayo de 2011), en materia de medidas fiscales y administrativas en 2003, etc. (Junta de Andalucía, 2013).

En materia de desarrollo rural, en Andalucía, algunos autores establecen un precedente anterior a toda esta normativa de integración de género. Para Sabaté (2009), la Junta de Andalucía desde la década de los 90 ha incorporado de forma explícita la transversalidad de género en las acciones y medidas de desarrollo rural, gracias a la estrecha colaboración con el Instituto Andaluz de la Mujer. Esto puede estar relacionado con la publicación de la Orden conjunta de 19 de febrero de 1993, por la que se dictan normas para el cumplimiento del principio de no discriminación por razón de sexo en la información y divulgación de la acción institucional de la Junta de Andalucía.

### 2.4.3. Género, áreas rurales y LEADER: un largo camino por recorrer

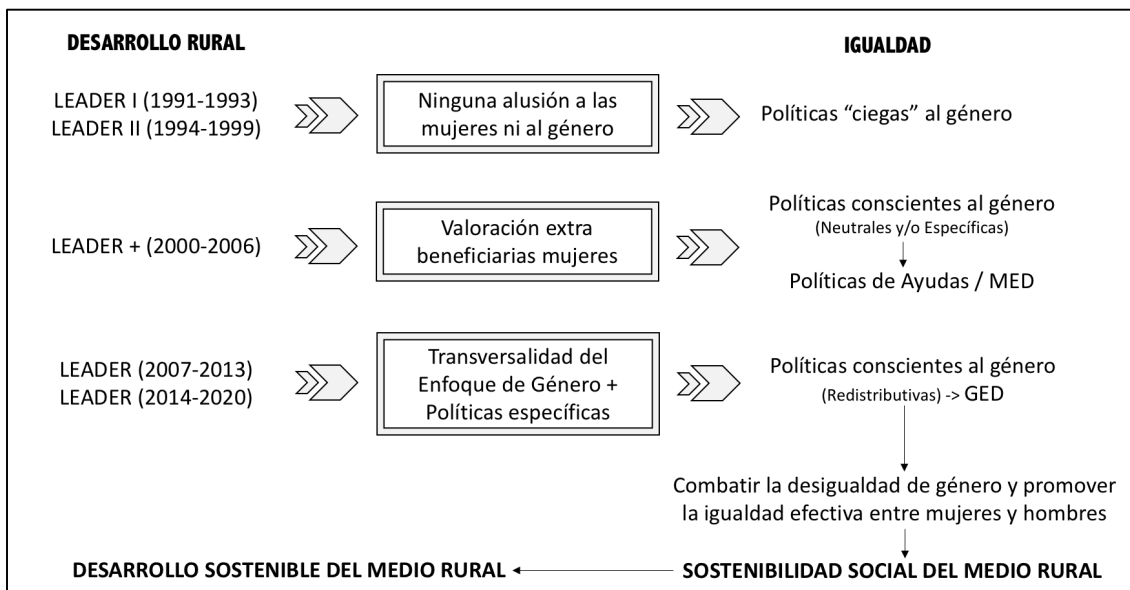
Por último, se analiza la política de desarrollo rural LEADER y la evolución de la perspectiva de género en ella, con el objetivo de analizar qué ha fomentado, si ha evolucionado la participación y/o problemas de las mujeres en los PDR y en los GAL, las perspectivas de futuro de las mujeres con relación a LEADER, etc.

Tal y como se puede observar en la Figura 21 se ha producido una evolución progresiva en la introducción de la perspectiva de género en los programas LEADER. Durante los dos primeros programas, LEADER I y II, no existía ninguna consideración específica en los programas de desarrollo rural a las mujeres ni tampoco al género, lo que se conoce como una política “ciegas” al género, sin rastro de transversalidad del género en el desarrollo (Sabaté, 2009; MARM, 2011b; Buciega, 2012). En estos primeros años, desde la política de desarrollo rural y los GAL no se apoyaba explícitamente el asociacionismo de las mujeres, sino que fue más un movimiento espontáneo (Sabaté, 2007; MARM, 2011a; MARM, 2011b; Esparcia et al., 2016).

La primera vez que se hace una alusión al género es en la convocatoria del programa LEADER + en el reglamento 1257/1999. Una medida de discriminación positiva a los proyectos liderados por mujeres, es decir, queda dentro del enfoque MED de la perspectiva de género (atención prioritaria) (Rosell, et al., 2010; MARM, 2011b; Sabaté 2009; Buciega, 2012). Este mismo principio es seguido en la aplicación de PRODER II, en España, y que quedó recogido en el Real Decreto 2/2002 que en su artículo 9.2 recoge la prioridad en los proyectos de inversión presentados por mujeres y jóvenes. También recoge la recomendación que al menos el 25% de los socios de los GAL fueran mujeres o jóvenes (R.D. 2/2002; BOE 2002: 1513). En este periodo la UE reconoce que durante el periodo 2000-2006 la dimensión de igualdad había sido “menos visible” que en otros fondos como el FSE (MARM, 2011b). Además, para algunos autores como Hernández, (2012) o Esparcia, et al. (2016) consideran que la discriminación positiva en las iniciativas económicas de LEADER no fue suficiente para superar las barreras que afectaban a las mujeres rurales. Esta idea también es compartida por Rosell (2010), el cual en un estudio

demuestra que los niveles de discriminación positiva no estimularon de forma significativa la participación femenina en las zonas rurales. A pesar de ello, las cifras de mujeres liderando proyectos de desarrollo rural y de acceso al mercado laboral en LEADER + superó las expectativas y podría catalogarse de “éxito” (Sabaté, 2009; Buciega, 2012).

**Figura 21. Evolución de las políticas de desarrollo rural LEADER con relación a la inclusión de la igualdad de género**



Fuente. Elaboración propia a partir de MARM, 2011b: 24 y Buciega, 2012.

Sin embargo, no es hasta el periodo 2007-2013 y, el actual, 2014-2020 donde se encuentra el enfoque de género transversal, lo que es conocido como GED (mejora de la posición de las mujeres en el territorio) (MARM, 2011a; MARM, 2011b). Algunas CC.AA., como es el caso de Andalucía, han incorporado las directrices de la Ley de Igualdad, a través de la discriminación positiva de la mujer en la participación en los órganos de decisión de los propios GAL (el 40% de los cargos de la Junta Directiva debían estar ocupados por mujeres) (Boletín Junta de Andalucía – 243, 2008). Para el periodo actual numerosas voces autorizadas de la UE consideran necesario una consideración estratégica de la mujer en los programas y estrategias de desarrollo en las áreas rurales (Advisory Group on Women in Rural Areas, 2014; Esparcia et al., 2016).

Los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER han contribuido a reducir las disparidades y a mejorar la visibilidad y participación de las mujeres (García Lastra, 2006 y 2008; Esparcia, 2011a; Esparcia et al., 2016; Pallarés, 2015; Vercher et al., 2015). Además, ellas son un grupo estratégico en las áreas rurales para las políticas de desarrollo rural, ya que aportan un valor añadido como dinamizadoras de la vida social, políticas y económica (LEADER Observatory, 1996; Pastor y Esparcia, 1998; García-Ramón y Baylina, 2000; Comisión Europea, 2000; García Lastra, 2006 y 2008; Consejo Europeo, 2011; MARM, 2011a; Parlamento Europeo, 2011).

No obstante, todavía queda bastante camino por recorrer. La presidenta de la Confederación de Mujeres del Medio Rural (CERES) es crítica con las instituciones españolas, ya que según ella no han incorporado en su totalidad las medidas de género en LEADER (Lanza, 2016). Esto ha repercutido de forma directa en la presencia y participación bastante limitada del colectivo de mujeres en los GAL, tal y como recoge el último informe realizado por la Red Española de Desarrollo Rural (REDR) (REDR, 2016b). En este informe se analiza la presencia del colectivo femenino en los órganos de gestión y toma de decisión de los GAL (Junta Directiva). Durante el periodo 2007-2013 solo el 30 % de los participantes eran mujeres y la mayoría de ellas (75 %) tenían posiciones poco destacadas como, por ejemplo, vocales. Esta idea es también defendida por Sacristán et al. (2016), el cual en su estudio sobre el periodo LEADER 2007-2013 explica que tanto los jóvenes como las mujeres siguen infrarrepresentados en los GAL.

Para el MARM (2011a) esta participación ha ido aumentando significativamente desde el inicio de LEADER, aunque su presencia todavía hoy es limitada. Un ejemplo es que durante LEADER+ en el 73 % de los GAL la presencia de mujeres en los órganos de decisión era igual o inferior al 25 % (Buciega, 2012). En cambio, si se analiza la presencia de mujeres entre los trabajadores del GAL (2007-2013) estas han sido mayoría (73 %) frente a los hombres y han ocupado puestos importantes como técnico, administrativo o gerente<sup>57</sup> (REDR, 2016b). Esta ha sido una evolución creciente si comparamos los datos respecto a LEADER II y PRODER I que ofrece Sánchez-Oro et al., (2011), donde las mujeres trabajadoras de los GAL representaban el 36 %. Los GAL se han convertido en un instrumento de reinserción laboral, en los territorios rurales, para las mujeres más formadas (Sabaté, 2007).

Otro rasgo importante a analizar es la edad de las mujeres tanto en puestos de Junta Directiva como en el equipo técnico del GAL. Se observa un patrón común, la escasa e incluso nula presencia de mujeres inferiores a los 30 años (REDR, 2016b). Esto refuerza la idea de la falta de política e iniciativas de inclusión de jóvenes (hombres y mujeres) en el desarrollo rural.

Para entender este aumento paulatino de la presencia de mujeres en los órganos de gestión y toma de decisión de LEADER su origen se debe a un trabajo previo y necesario que es la mejora de la articulación del colectivo femenino rural, a través de las asociaciones (MARM, 2011a). Durante los primeros años de LEADER el asociacionismo surgió de forma espontánea en las zonas rurales y fue muy escaso (Calatrava, 2002; Sabaté, 2007; MARM, 2011a; MARM, 2011b; Esparcia et al., 2016), lo que explica la reducida presencia de mujeres en los puestos de tomas de decisiones de los GAL. Desde LEADER +, los GAL han intentado organizar y articular a este colectivo con el objetivo de que se integraran y tuvieran una mayor presencia en los programas de desarrollo rural (MARM, 2011). Esto se ha traducido en una creciente presencia, aún todavía escasa, en los GAL. Esta menor presencia se observa en el número de asociaciones de mujeres que han formado parte de los GAL en el periodo anterior. Según REDR (2016), solo el 16 % de las asociaciones son de mujeres, mientras que el 84 % restante son otras asociaciones, por lo que todavía hay un gran margen de mejora para este colectivo. Estos resultados refuerzan la

---

<sup>57</sup> Si se analiza la evolución de la posición de las mujeres como gerente de los GAL, durante LEADER+ suponían un 32 % para toda España (Buciega, 2012), mientras que durante el periodo LEADER (2007-2013) suponían entorno al 45 % (REDR, 2016b). Por lo que poco a poco las mujeres van accediendo a puestos de responsabilidad y superando el techo de cristal.

idea señalada por Muñoz Goy (2013), la cual en su estudio defiende que por normal general los hombres en las zonas rurales tienen unos niveles de participación cívica mayores que las mujeres. Para Sánchez-Oro, et al.:

*Este asociacionismo suele estar ausente de las cuestiones relacionadas con el desarrollo económico local, permaneciendo desvinculado tanto de las organizaciones económicas... como de los grupos de acción local en los que se apoyan los programas LEADER y PRODER (2011:1829).*

A pesar de las limitaciones, que se observan en las asociaciones de mujeres, es innegable la importancia que estas tienen para el dinamismo de las zonas rurales, así como para la articulación de las relaciones. En definitiva, para ofrecer un nuevo escenario a las mujeres a través de la transformación de la realidad rural (García Lastra, 2008).

En resumen, la perspectiva de género transversal en los programas de desarrollo rural es todavía muy reciente y necesita un largo proceso para su puesta en marcha efectiva con el fin de conseguir la igualdad entre todos los colectivos. Se ha ido avanzando poco a poco en las iniciativas LEADER en la presencia de las mujeres tanto en los equipos técnicos como en los órganos de decisión de los GAL. Para ello ha sido y es, todavía, necesario el empoderamiento de las mujeres en las zonas rurales y la herramienta para ello es el asociacionismo. Esto les permite a las mujeres conocerse y trabajar unidas en una red de relaciones fuertes y de poder que permita mejorar su autoconfianza (en el papel de actores clave que ejercen en las áreas rurales), así como mejorar la visibilidad y el reconocimiento del resto de colectivos hacia ellas. Para ello, la legislación y las administraciones públicas han desempeñado y deben seguir teniendo un papel clave en los procesos de igualdad de género.

## **CAPÍTULO III**

# **EL CAPITAL SOCIAL Y LAS REDES SOCIALES COMO FUENTE DE DESARROLLO**

### **3.1. Capital social y redes sociales: orígenes y conceptos**

- 3.1.1. El concepto y las características del capital social
- 3.1.2. La red social como manifestación del capital social

### **3.2. Del desarrollo rural al capital social ¿por qué capital social en áreas rurales?**

### **3.3. De las redes sociales al enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales (ARS). Antecedentes, conceptos e indicadores.**

- 3.3.1. Antecedentes y conceptos
- 3.3.2. Aproximación a los indicadores de Análisis de Redes Sociales
- 3.3.3. Intermediación en las redes personales: el concepto y las tipologías de *brokerage*



En este apartado se centra la atención entre el desarrollo rural, capital social y redes sociales. En primer lugar, se explica el origen y antecedentes del capital social, la dificultad para definirlo y medirlo, las distintas concepciones y componentes, así como las similitudes y diferencias entre los planteamientos de autores tanto nacionales como de fuera de nuestro país. También se analizan conceptos como enraizamiento, autonomía o niveles micro y macro. En segundo lugar, se estudia la estrecha relación entre capital social y redes sociales, ya que estas son una parte fundamental de aquel y, dependiendo de la cantidad de relaciones presentes en una red social, el capital social se crea, crece, e incluso puede destruirse. Al mismo tiempo se analizan las distintas tipologías de capital social dependiendo del tipo de relaciones, sin olvidar los agujeros estructurales o los vínculos débiles presentes en las redes sociales. En tercer lugar, se vinculan los procesos de desarrollo rural, así como los programas LEADER, con el concepto de capital social y redes sociales. Por último, se analiza el enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales (ARS) o *Social Network Analysis* (SNA) en inglés, presentando conceptos e indicadores específicos de ARS que ayudarán, posteriormente, a entender las redes sociales y el capital social de las zonas de estudio.

### 3.1. Capital social y redes sociales: orígenes y conceptos

#### 3.1.1. El concepto y las características del capital social

El origen del concepto del capital social<sup>1</sup> (también asimilado a los conceptos de capital relacional o competitividad social) se remonta a las primeras décadas del siglo XX, de ahí que tanto el contenido como la forma de este tenga una amplia historia de autores y contribuciones (Woolcock y Narayan, 2000). Por ello, encontrar una definición compartida y aceptada por un gran número de los autores es una tarea compleja. El concepto ha sido ampliamente definido sin una perspectiva multidisciplinar, lo que ha dado lugar a un amplio crisol de definiciones, según las disciplinas que lo han abordado (Pisani et al., 2017). En consecuencia, actualmente, se ha convertido en un concepto ambiguo, polisémico, impreciso, amplio y difícil de definir y medir, como se pone de relieve al revisar parte de la literatura sobre el tema (Serageldin y Grootaert, 1998; Woolcock, 1998; Dasgupta y Seralgeldin, 2000; Falk y Kilpatrick, 2000; Lynch et al., 2000; Woolcock y Narayan, 2000; Garrido y Moyano, 2002; Portela y Neira, 2002; Buciega, 2004; Farr, 2004; Pérez-Rubio y Monago, 2005; Márquez y Foronda, 2005; Márquez, 2006 y 2008; Herreros, 2007; Moyano, 2000a, 2000b, 2007 y 2009; Buciega, 2009; Laschemski, 2009; Márquez y Galindo, 2009; Ray, 2009; Bartkus y Davis, 2010; Serafí et al., 2010; Nardone et al., 2007 y 2010; Escribano, 2010; González-Álvarez y Solís, 2011; Pisani y Franceschetti, 2011; Monago, 2013; Muñoz-Goy, 2013; Serrano, 2013; Blanco, 2014; Castro y Galán, 2014; De la peña, 2014; Endress, 2014; García-Arias et al., 2015; Katarzyna, 2015; Rogosic y Baranovic, 2016; Esparcia et al., 2016; Podda, 2016; Pisani et al., 2017). Como lo ponen de manifiesto Serageldin y Grootaert al señalar que *examples of social capital are easier to provide than one*

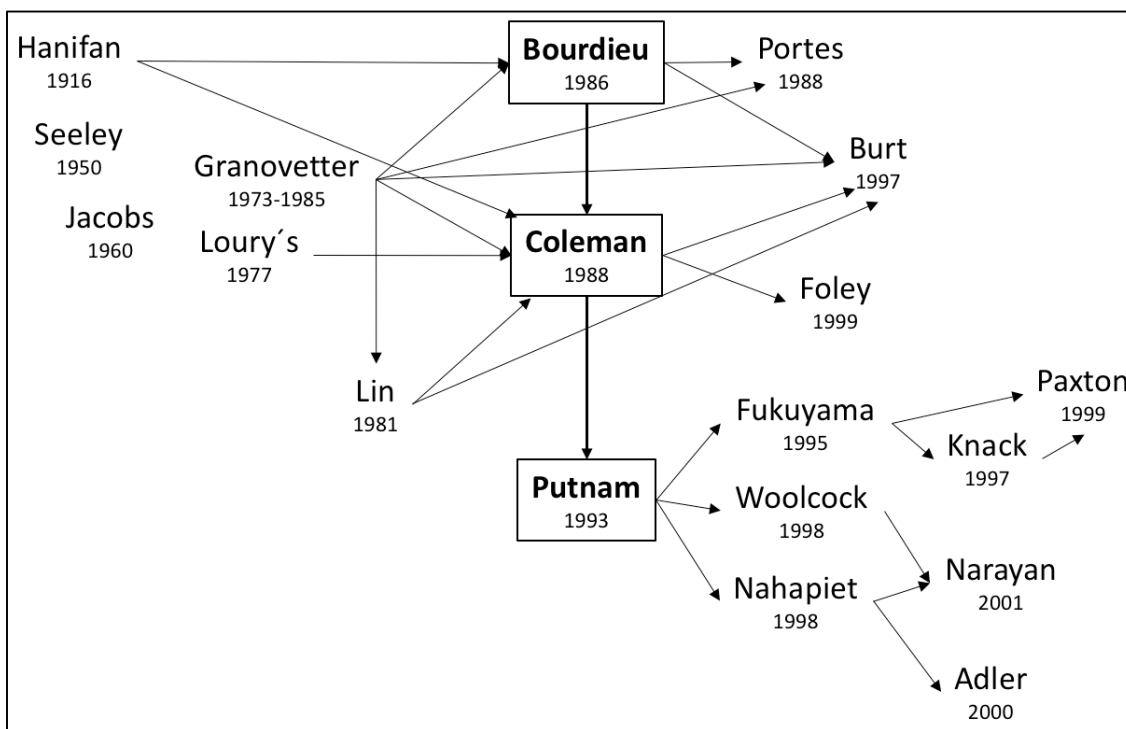
---

<sup>1</sup> El capital social se considera capital, ya que es acumulativo (con el tiempo a partir del esfuerzo temporal y personal). También, social porque se refiere y describe comportamientos y principios éticos de la sociedad tales como la confianza, reciprocidad, etc. (Ray, 2000 y 2009)

*specific definition* (1998:45). Ello ha derivado en una utilización inadecuada e imprecisa del concepto (García-Arias et al., 2015). Además, la falta de acuerdo en su definición supone el principal impedimento para la medición del capital social, ya que sin una definición precisa no hay una metodología clara (Serafí et al., 2015).

La noción del capital social no es nueva, aunque la discusión teórica y la utilización del concepto son bastantes recientes, de ahí que se haya llegado a catalogar como un concepto popular o “de moda” (Fukuyama, 1995 y 1999; Leadbeater, 1999; Portes, 1998; Shucksmith, 2000; Keeley, 2007a y 2007b; Márquez y Galindo, 2009; Esparcia y Escribano, 2014; Katarzyna, 2015; Esparcia et al., 2016; Christoforou, 2017a). Además, es un concepto que ha sido estudiado y trabajado desde un gran número de disciplinas científicas como la sociología, psicología, antropología, economía, ciencias políticas, geografía, etc. Por ello, se le conoce como un concepto multidisciplinar y multidimensional, como han puesto de relieve un gran número de autores (Portes, 1998; Serageldin, 1998; Serageldin y Grootaert, 1998; Durston, 2000; Woolcock, 1998; Woolcock y Narayan, 2000; Dubois, 2001; Buciega, 2009; Márquez y Galindo, 2009; Serafí et al., 2010; Nardone et al., 2010; Monago, 2013; Blanco, 2014; Castro et al., 2014; Esparcia y Escribano, 2014; Endress, 2014; Podda, 2016; Pena y Sánchez, 2017). (Figura 22).

**Figura 22. Evolución de los principales autores que trabajan capital social**



Fuente. Elaboración propia

Si para la definición del capital social no existe un consenso, a la hora de hablar de los antecedentes del concepto moderno y la aparición del término, sí que lo hay. Para localizar el primer autor y precedente se debe remontar a principios del siglo XX, al educador



estadounidense J. Hanifan (1916), como han puesto de relieve muchos autores (Borgatti et al., 1998; Woolcock, 2000; Woolcock y Narayan, 2000; Putnam, 2000 y 2002; Herreros, 2002b; Putnam y Goss, 2003a y 2003b; Pérez-Rubio y Monago, 2005; Keeley, 2007a y 2007b; López-Fernandez et al., 2007; Camarero et al., 2009; Bartkus y Davis, 2010; Serafí et al., 2010; García-Valdecasas, 2011; Pérez-Rubio et al., 2011; López-Roldán y Alcaide, 2011; Monago, 2013; Blanco, 2014; Esparcia et al., 2016; Christoforou, 2017a). En este primer trabajo Hanifan señala que:

*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 (1916:130).*

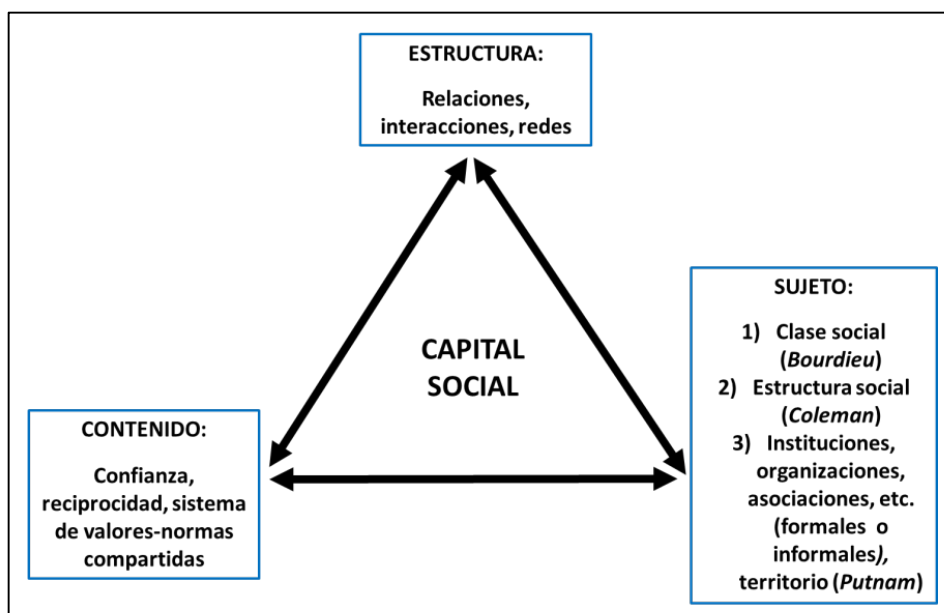
Esta definición ya integra casi todos los elementos fundamentales del capital social y que posteriormente, serán recogidos por otros autores. Sin embargo, la definición no atrajo la atención de investigadores y desapareció durante el resto del siglo XX (Woolcock y Narayán, 2000; Putnam, 2000 y 2002). En 1950 un equipo de sociólogos canadienses, capitaneados por Seeley, reinventaron el concepto; posteriormente en 1960 el urbanista Jacobs volvió a utilizarlo; y, por último, en 1970 el economista Loury's empleó de nuevo el concepto de capital social (Figura 22). Lo significativo de todas estas aportaciones es que ninguna de ellas recogía menciones a los trabajos anteriores sobre el tema. Sus autores se limitaron a utilizar el mismo concepto enfatizando las dimensiones que eran útiles para sus propias investigaciones (Woolcock y Narayán, 2000; Putnam, 2000 y 2002; Moyano, 2000a, 2007 y 2008; Garrido y Moyano, 2002). Otro de los antecedentes más cercano al concepto moderno de capital social es Granovetter, aunque no habla de forma explícita de capital social en sus investigaciones, sino que hace referencia a las redes y los vínculos. Destaca, sobre todo, la importancia de las redes sociales alejadas, y a pesar de ello, son redes fuertes, tales como las familiares y las de los amigos para tener flujos de información novedosos, lo que ampliaría las oportunidades de esa persona y favorecería la cohesión (Granovetter, 1973 y 1985).

Tradicionalmente se había utilizado tanto el capital humano (nivel de estudios) como el capital físico (tierra y capital) para intentar explicar el desarrollo económico de todas las áreas. Un ejemplo, de ello son los economistas neoclásicos Schultz y Becker, de la década de los 60 (Moyano, 2000a, 2007 y 2008; Garrido y Moyano, 2002). Sin embargo, en la década de los 80, desde la perspectiva de la sociología económica, consideraron que el capital físico y el capital humano eran insuficientes para explicar los procesos de desarrollo de las comunidades, áreas, países, etc. y señalaron que en estos procesos de desarrollo intervenía otro factor que hasta el momento no se había considerado, y que explicaba ese desarrollo diferencial. Ese tercer factor, es el capital social. Ese concepto estaba siendo utilizado en la década de los ochenta en varias investigaciones y trabajos de la mano de Bourdieu y Coleman (Moyano, 2000a, 2007 y 2008; Garrido y Moyano, 2000a). Si se compara el capital social con otras formas de capital, se observa que el capital social es un bien **productivo**, es decir, genera resultados positivos o negativos y del cual se puede esperar un retorno. Es **producido**, es decir, se ha de invertir en él tanto tiempo como esfuerzo, y es necesario esa inversión para que siga siendo productivo; y, por último, es **duradero**, no se puede depreciar, no se consume en un solo uso, el capital social crece y contra

más se use más productivo es, aunque se puede destruir (Barreiro, 2003 y Márquez y Foronda, 2005)). En definitiva, si el componente principal del capital social son las redes sociales, cuanto mayor sea el número, calidad y uso el *stock* de capital social será mayor, pero su desuso o mal uso puede provocar, como consecuencia, su destrucción y desaparición.

También se encuentra un gran consenso entre los investigadores a la hora de destacar las tres visiones más claras del concepto moderno de capital social, que se deriva de las aportaciones de Bourdieu, Coleman y Putnam (Falk y Kilpatrick, 2000; Márquez y Foronda, 2005; Ramírez, 2005; López-Fernández et al., 2007; Márquez, 2008; Márquez y Galindo, 2009; Bartkus y Davis, 2010; Serafí et al., 2010; Escribano, 2010; Gauntlett, 2011; López-Roldan y Alcaide, 2011; Lozares et al., 2011; Buciega y Esparcia, 2013; Monago, 2013; Muñoz-Goy, 2013; Endress, 2014; Rogosic y Baranovic, 2016; Esparcia et al., 2016). Tal y como se observa en la Figura 22, estos tres autores son los más influyente con relación al concepto de capital social, cada uno de ellos con una concepción y perspectiva diferente (Figura 22 y 23).

Figura 23. Tres elementos básicos del capital social



Fuente. Esparcia et al., 2016: 54.

Bourdieu fue el primer autor en definir y caracterizar la importancia del concepto moderno de capital social, aunque también enfatizaba en el valor de otros capitales como el cultural o el humano (Bourdieu, 1986, 1989a, 1989b y 2001). Algunas de las ideas que deja Bourdieu sobre el concepto son muy importante y ayudan a entenderlo:

*El Capital Social está constituido por la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos [...] El volumen de capital social poseído por un individuo dependerá tanto de la extensión de la red de*

*conexiones que éste pueda efectivamente movilizar, como del volumen de capital [...] poseído por aquellos con quienes está relacionado (1986:51).*

Para Bourdieu el sujeto al que pertenece el capital social es la “clase social”<sup>2</sup>, el capital social no es completamente independiente de otros factores como los cambios, el conocimiento, etc. Explica que para que se produzca una acumulación o crecimiento del capital social se requiere mucho tiempo y esfuerzo (energía)<sup>3</sup>, ya que la pertenencia a un grupo o red de relaciones es el requisito fundamental para que haya capital social. Por ello, él defiende el capital social como un concepto dinámico. También destaca la importancia para el capital social tanto de conocer a la persona como que esa persona te reconozca, es decir, el conocimiento y reconocimiento mutuo (reciprocidad/bidireccionalidad), lo que provoca que aumenten las redes y, en definitiva, el capital social. Al mismo tiempo, destaca que dentro de una red la posesión de capital social tiende a acumularse en poca gente, lo que él califica como “delegación institucional del capital social” (Bourdieu, 1986, 1989a, 1989b y 2001), es decir, el capital social no es homogéneo, ni tampoco un recurso fijo e inamovible.

Coleman aborda y aplica el concepto de capital social desde una perspectiva diferente. Define el capital social por su función, es decir, no es una entidad única, sino que forma parte de la estructura social (donde reside el capital social), y son aquellos aspectos que permiten a los individuos participar en esa estructura los que facilitan las acciones, los intereses y los recursos (Coleman, 1988, 1990 y 2000). Al igual que Bourdieu, Coleman también destaca la importancia de las relaciones (estructura relacional), y es a partir de esas relaciones entre individuos o colectivos cuando surgen las ideas de identidad, pertenencia o inclusión social, ya que todas esas relaciones y estructuras facilitan la formación de capital social. Además, señala que el capital social puede ser creado, mantenido o destruido (Coleman, 1990). Sin embargo, algunos autores, como por ejemplo Portes (1998) y Putnam and Goss (2003a y 2003b), entre otros, fueron bastante críticos con la formulación de Coleman. Se le critica la no separación clara del origen/causa del capital social de lo que se identificaría como beneficios o efectos asociados de este (efecto/consecuencia). Esto es conocido como tautología.

Por su parte, Putnam publica, también en la década de los años 90 del pasado siglo, su primera gran investigación abordando el concepto de capital social. Lo hace desde la perspectiva de las ciencias políticas, intentando explicar el distinto desarrollo económico y democrático de varias regiones italianas. Para ello recurrió a Coleman, para introducir el concepto de capital social en su investigación. Sin embargo, no integra toda la idea de Coleman, sino que también añade algunos elementos nuevos. Entre los elementos que más destaca Putnam es la confianza social como componente esencial, pero también destaca otros como la reciprocidad, las normas, el asociacionismo o las redes (Putnam et al., 1993). Estos elementos permitían una mayor cooperación, coordinación y reciprocidad entre colectivos (donde residiría el capital social) (Putnam et al., 1993; Putnam, 1995). Además de plantear diferentes tipos de capital social, a él

---

<sup>2</sup> Como destaca Ramírez, *Bourdieu llegó a reconocer al capital social como un poder o fuerza que era a la vez causa y efecto de las diferencias entre clases sociales* (2005:24).

<sup>3</sup> Posteriormente autores como Paldam y Svensen (2000) o Laschewski (2009) explicaron que la creación y crecimiento del capital social es un proceso lento y difícil, siguiendo la idea planteada por Bourdieu.

se le debe el desarrollo de la idea de que el capital social, además de tener efectos positivos, pueden derivar en efectos negativos (Putnam et al., 1993). Sus aportaciones y sus planteamientos en torno al concepto de capital social han sido y son ampliamente seguidos (Durstun, 2000).

Como se puede observar en lo que se ha descrito anteriormente y se resume en la Figura 23, entre los tres autores hay aspectos que son diferentes como es el sujeto donde reside el capital social. Para Bourdieu es la clase social, para Coleman la estructura social y para Putnam es el colectivo, que puede manifestarse en un grupo, en asociaciones o territorios. También la consideración del capital social es diferente. Para Bourdieu y Coleman es un instrumento por el cual se pueden acceder más fácilmente a unos fines, mientras que para Putnam el capital social es un fin en sí mismo. Sin embargo, también se encuentran elementos comunes en los tres autores (Figura 23). Por un lado, la estructura del capital social son las relaciones, interacciones y redes. Por otro lado, el contenido de esas relaciones, es decir, los beneficios que se derivan como la confianza, la solidaridad, las normas / reglas / valores / sanciones, reciprocidad, etc. (Lozares et al., 2011; Esparcia et al., 2016).

A pesar de las distintas aproximaciones que hacen estos tres autores, y otras grandes contribuciones (Lin 1999 y 2001; Fukuyama 1995 y 1999; Burt 1992, 1997 y 2000; Portes 1998 y 1999; Woolcock 1998; Narayan 2002) se observa una base teórica amplia y completa del concepto de capital social.

Lo que hace que este pueda ser concebido a través de dos grandes corrientes teóricas. A través de una lógica/enfoque estructural o a partir de una visión/enfoque cultural o culturalista, no siendo antagónicas sino complementarias (Requena, 2008).

- La **concepción estructuralista** se deriva desde el campo de la sociología y la economía. Ambas definen el capital social por su carácter estructural, ya que lo concibe como un aspecto dentro de la estructura de relaciones sociales (Coleman, 1988; Camarero et al., 2009; Blanco 2014), es decir, se deriva de la pertenencia y/o participación en las redes sociales<sup>4</sup> (Herreros y Francisco, 2001; Herreros, 2002b; Putnam y Goss, 2003a y 2003b; Buciega, 2004; Requena, 2008; López-Roldan y Alcaide, 2011; Saz y Gómez, 2015). Esta concepción, que destaca el carácter relacional, es defendida por autores como Bourdieu, Coleman, Granovetter, Lin, Burt, Portes, Woolcock o Narayán (Tabla 21). Todos ellos destacan la importancia que ejercen las redes sociales para la formación de capital social. Desde esta percepción, el conjunto de relaciones, que mantiene un individuo o un colectivo, les permiten acceder a un conjunto de recursos, información, normas, etc. que sin estas relaciones no podrían acceder o les supondría un mayor coste/esfuerzo (Putnam y Goss, 2003a y 2003b; Buciega, 2004; Buciega y Esparcia, 2013; Blanco, 2014). Por tanto, el capital social es concebido como un instrumento (Dubois, 2001; Buciega, 2004). Permite acceder a unos recursos, lo cual reporta unos beneficios y esos beneficios hacen que los individuos o grupos inviertan “solo” en aquellas relaciones que les permitan acceder a un beneficio (Buciega, 2004).

---

<sup>4</sup> Una red social es, en definitiva, una estructura que tiene una historia y una continuidad (Herreros y De Francisco, 2001).

- La **concepción culturalista** está vinculada a las ciencias políticas. Esta entiende el capital social como aquellos aspectos/rasgos de la organización social o los individuos como la confianza social, las normas, valores o sanciones, la reciprocidad, las redes, etc. que determinan como se relacionan unas personas o grupos con otros. Estas normas y valores que comparten permiten desarrollar y facilitar las relaciones y acciones de cooperación, solidaridad, etc. (Requena, 2003; Blanco, 2014; Saz y Gómez, 2015). Bajo este enfoque, el capital social es concebido como un fenómeno subjetivo, un valor intrínseco y como un bien público (Stolle, 2003; Dubois, 2001; Putnam y Goss, 2003a y 2003b; Buciega, 2004 y 2009; López-Roldan y Alcaide, 2011). El elemento central de esta concepción es la confianza o confianza social (Buciega, 2010). Esta visión ha tenido una importancia marginal, aunque ha ido aumentándola y, actualmente, es la más frecuente en la literatura (Herreros y De Francisco, 2001; Putnam y Goss, 2003a y 2003b; López-Roldan y Alcaide, 2011). Los autores más representativos de esta visión son Putnam y Fukuyama.

Dependiendo de la concepción de capital social defendida esta estará formada por una serie de componentes u otros. Los componentes del capital social son: las redes, la confianza, la reciprocidad, el asociacionismo, las normas, reglas, valores o sanciones y la cooperación (Tabla 21). Lo cierto es que, tal y como se observa en la Tabla 21, los autores nombran las redes sociales como un componente del capital social, mientras que el resto de componentes no están destacados por todos ellos. Desde el punto de vista cultural, los componentes del capital social son las redes, la confianza, la reciprocidad, el asociacionismo, las normas y sanciones y la cooperación. Mientras, desde la lógica estructural, las redes son el eje fundamental, junto con la reciprocidad, cooperación o las normas. Pero ¿Qué significa cada componente?:

1. **Redes:** las redes pueden estar formadas por personas individuales o colectivos. Las redes son las estructuras formadas por el conjunto de relaciones y vinculaciones entre los distintos miembros de la red. En el apartado 3.1.2. la red social como manifestación del capital social, se profundiza en este concepto.
2. **Confianza:** es un concepto muy utilizado por autores y disciplinas a la hora de explicar capital social y, por tanto, es un concepto confuso e incluso bastante difícil de definir (Herreros, 2002a y 2002b; Endress, 2014). Para Herreros:

*Trust is an extremely abstract concept, a factor that makes it particularly difficult to study in theoretical terms. In order to approach the concept of trust, and its nature as social capital, I begin not with trust itself, but with what often known as the "decision to trust" ... Approached in this way, the decision to trust is associated with risk. That is, the individual faced by the decision to trust or not cannot be sure of the trustworthiness of the other party. Nevertheless, although she does not know the objective probabilities of the other individual's trustworthiness, she can form subjective expectations about it (2004:7).*

Esta idea también es compartida por Coleman, que entiende, también, la confianza como una apuesta sobre las acciones futuras de los otros (Coleman, 1982).

La confianza surge y se deriva de la pertenencia a la red social, aunque la mera participación en una red no es capital social (Herreros y De Francisco, 2001). La confianza surge de las

interacciones y es un fin en sí misma (Buciega, 2009). Se pueden diferenciar tres tipos de confianza (Endress, 2014).

- Confianza operativa: entendida como un modo constitutivo.
- Confianza habitual: surge como base de la rutina y las interacciones habituales entre personas.
- Confianza explícita/reflexiva: entendida como modelo cognitivo y recurso estratégico.

Endress resume las tres confianzas de la siguiente forma: *while reflexive trust is thematized per definition, and habitual trust might be thematized, or at least could be theoretically thematized, operating trust in comparison is introduced basically as pre-thematic* (2014:63).

Para los autores, la confianza vinculada al capital social es entendida como una actitud o “juicio moral” (confianza social), es decir, como una confianza generalizada que hace que las personas confíen unas en otras sin necesidad de que se conozcan (Buciega, 2009). Para Putnam la confianza es un elemento esencial.

3. **Reciprocidad**: este proceso, conocido también como bidireccionalidad, consiste en las relaciones dobles entre dos personas u organizaciones, es decir, lo que Bourdieu definía como: [...] *una red duradera de relaciones [...] de conocimiento y reconocimiento mutuos [...]* (1986:51). Este concepto, aunque pueda parecer de menor importancia, para Durston (2000) es reconocido como la base de las instituciones de capital social. Para Putnam et al. (1993) se pueden distinguir dos grandes tipos de reciprocidad: específica y generalizada. La reciprocidad específica se caracteriza por un envío mutuo de bienes de un valor similar y con una retribución inmediata. Requena explica este tipo de reciprocidad en una sencilla frase: *yo hago esto por ti, si tú haces esto por mí* (2008:26). Mientras que la reciprocidad generalizada supone unas relaciones continuas de intercambio, pero donde las retribuciones no son inmediatas ni tampoco en un espacio de tiempo “corto”, sino que se realizan cuando son necesarias. Requena sintetiza este concepto: *yo hago esto por ti, sin esperar nada concreto, aguardo confiado a que algún otro haga algo por mí más adelante* (2008:26). Tanto Putnam (1993) como Requena (2008) coinciden en destacar que la reciprocidad generalizada es mucho más valiosa y eficiente en una sociedad. Por lo tanto, la reciprocidad generalizada es un componente muy productivo de capital social.
4. **Normas, valores y sanciones**: este conjunto de reglas de control permite que dentro de una red o asociación se produzcan comportamientos positivos de cooperación o acción colectiva, ya que con las normas y sanciones se pueden premiar o castigar determinados comportamientos (Buciega, 2009). Además, para Putnam (1993) estas normas forman parte del capital social, ya que gracias a ellas se facilita la cooperación y se reducen los costes de las transacciones.

Para Durston (1999 y 2000), Lin (2001) o Woolcock, (1998), el capital social puede presentar diferentes formas dependiendo si este es entendido como un atributo individual o colectivo. La mayoría de los investigadores que utilizan el término capital social coinciden en conceptualizarlo tanto como un bien individual como colectivo (Castro y Galán, 2014). Aunque como se ha podido

ver en la Figura 23, cuando se compara el sujeto del capital social entre Bourdieu, Coleman y Putnam, dependiendo del autor este puede ser individual o colectivo. De este modo, el capital social está presente en el individuo, tal y como defiende Bourdieu, Lin, Burt, Portes, Woolcock, Narayan y, en parte Coleman (Pena y Sánchez, 2017) (Tabla 21).

- El capital social individual se manifiesta a partir del conjunto de relaciones que un individuo tiene a través de la confianza y la reciprocidad, es decir, lo que se conoce como redes egocéntricas o egocentradas (Durston, 2000).

En cambio, para algunos autores el capital social es un fenómeno comunitario o colectivo, como explican Granovetter, Coleman, Putnam, Fukuyama y, en parte, Woolcock y Narayan (Tabla 21).

- El capital social colectivo o comunitario se encuentra en instituciones donde predomina la cooperación y la gestión. Este capital no reside en las redes individuales o personales, las comunidades son mucho más que redes (Durston, 2000).

Como se ha explicado, el capital social permite acceder a unos recursos de los cuales se pueden derivar unos efectos o beneficios, pero como explicó Coleman en primer lugar y, posteriormente, otros autores como Woolcock y Narayan (2000), el capital social es una espada de doble filo, ya que puede contribuir con efectos positivos, pero también negativos. Esta idea también es defendida por otros autores como Putnam, Fukuyama o Portes. A través del capital social y sus relaciones se pueden derivar aspectos positivos, como el acceso a determinados recursos, información o aspectos que sin este supondría imposible o sería mucho más costoso. También se derivan otros aspectos positivos como el control social o una red de apoyo/ayuda (Granovetter, 1974; Bourdieu, 1986; Coleman, 1988; Portes, 1998). Numerosos estudios han demostrado el efecto positivo derivado del capital social, como el mayor desarrollo educativo, democrático, social, económico, etc. (OECD, 2007).

A pesar de estos elementos positivos, algunos autores han destacado el doble filo o el lado oscuro (*downside*) del capital social (Landolt y Portes, 1996; Portes, 1998; Durston, 2000; Putnam, 2000; Falk y Kilpatrick, 2000). Estas aportaciones han enriquecido el debate del capital social (López-Fernández et al., 2007). Entre todos estos autores se han identificado 5 formas en la que el capital social puede derivar en aspectos negativos.

1. El capital social puede llegar a desincentivar la iniciativa individual (Landolt y Portes, 1996; y 1998; Woolcock, 1998).
2. El capital social puede excluir y marginar. Portes (1998) argumenta que la pertenencia a un grupo social o una asociación puede excluir a otros del acceso y, por tanto, no beneficiarse de los recursos y del capital social.
3. El capital social puede restringir la libertad según Putnam (2000).
4. El capital social puede derivarse en organizaciones o asociaciones negativas, como puede ser las redes clientelares, asociaciones criminales o, como identifica Putnam en Italia, la mafia. Esto es posible, ya que en una asociación o red los individuos ceden parte del control, que puede ser aprovechado para desviarlos hacia unos fines negativos (Landolt y Portes, 1996; Portes, 1998; Putnam, 2000; Durston, 2000; Requena, 2008).

5. El capital social puede fomentar la rivalidad y conflictos entre individuos y/o grupos, lo cual puede llegar a destruir la confianza y la cooperación dentro de una red (Portes, 1998 y Durston, 2000). Por ejemplo, puede prevalecer el interés particular en contra del interés de la sociedad o de la red (Serafí et al., 2010).

Dependiendo del tipo de relaciones que se estén produciendo entre los individuos o grupos, el capital social puede manifestarse de varias formas, puede ser formal o informal, puede ser público o privado o fuerte o débil. Un resumen por investigadores con relación al capital social y sus aportaciones a través de la concepción, componente, atributos, efectos y los lazos de sus relaciones puede verse en la Tabla 20.

El capital social es formal cuando este se deriva de redes que están apoyadas en organizaciones o asociaciones (públicas o privadas) que están organizadas formalmente (directivos, cuotas, normas, etc.), como puede ser una asociación de padres, de empresarios, sindicatos, etc. (Coleman, 1990; Durston, 2000; Putnam, 2000). Para Coleman (2000) estas organizaciones formales son más estables en contextos de inestabilidad. En cambio, el capital social es informal cuando está basado en redes que establecen los sujetos de forma espontánea y directa sin la intervención de ninguna organización o base legal, como puede ser una reunión en un bar, las comidas familiares, etc. Para Putnam (2000) y Durston (2000) estas últimas pueden ser más útiles para conseguir objetivos mejores o más valiosos, ya que pueden tener más estabilidad y pueden complementar a las formales.

Otro dilema que plantean los investigadores es diferenciar si el capital social es un bien público o privado. Para unos autores el capital social es entendido como un bien público, por lo que no se puede crear en la esfera u organizaciones privadas. Herrero y De Francisco (2001) identifican en el estado un papel importante en la creación de capital social, aunque Fukuyama (2001) lo pone en duda y lo restringe a la educación que proporciona el Estado. Para Fukuyama el capital social puede crearse por parte de agentes privados, ya que si se quiere alcanzar un determinado fin es necesaria la cooperación entre personas u organizaciones públicas y privadas. Por ello, se deduciría que los autores que defienden que el capital social es un bien público y no puede crearse por agentes privados en el mercado, estarían equivocados (Fukuyama, 2001 y Dubois, 2001).

Con relación a este punto sería bueno plantearse cómo se genera el capital social. Para Herrero y De Francisco (2001) existen tres formas por las cuales el capital social surge el capital social: la participación voluntaria en asociaciones, desde el Estado o de forma espontánea como estrategia de cooperación. Sin embargo, para Buciega (2009) los individuos pueden invertir o relacionarse solo con aquellos que creen que pueden conseguir un beneficio claro.



**Tabla 21. Autores, definiciones y caracterización del capital social (ámbito internacional)**

Autor	Definición	Concepción es del CS		Componentes del CS						El CS como atributo		Efectos del CS			Lazos/relaciones			Tipología de CS		
		Estructural	Cultural	Redes	Confianza	Reciprocidad	Asociacionismo	Normas/valores /sanciones	Cooperación	Individual	Colectivo	Positivo	Negativo	Formal	Informal	Débiles	Fuertes	Bonding	Bridging	Linking
<b>Granovetter (1973 y 1985)</b>	Aunque Granovetter no incluye en sus trabajos el término "Capital Social" ni una teoría sobre él, sus aportaciones sobre la fortaleza de los lazos débiles ha sido de gran utilidad en los estudios de capital social.	✓		✓							✓	✓			✓	✓				
<b>Bourdieu (1986 y 2001)</b>	El Capital Social está constituido por la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos ... El volumen de capital social poseído por un individuo dependerá tanto de la extensión de la red de conexiones que éste pueda efectivamente movilizar, como del volumen de capital ... poseído por aquellos con quienes está relacionado	✓		✓				✓	✓	✓	✓			✓	✓		✓	✓		
<b>Coleman (1990 y 2000)</b>	El Capital social se define por su función. No es una entidad única sino una variedad de diferentes entidades, con dos elementos en común: todas ellas consisten de algún aspecto de las estructuras sociales, y facilitan la realización de ciertas acciones para los actores - sean personas o actores corporativos - dentro de la estructura	✓		✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓	✓			
<b>Putnam (1995, 2000 y 2005)</b>	El Capital social son los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes sociales, las normas y la confianza, que facilitan la acción y la cooperación en beneficio mutuo		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓	
<b>Lin (1999 y 2001)</b>	El Capital Social es aquella inversión por la que los individuos acceden y utilizan los recursos incorporados en las relaciones sociales, para mejorar los resultados previstos de las acciones instrumentales o expresivas. Por tanto, a nivel relacional, el capital social puede ser vinculado al capital humano, ya que la inversión que realizan los individuos, les pueden otorgar alguna ventaja o beneficio. La suma de beneficios individuales también beneficia al colectivo. El capital social se define como los recursos incorporados en las redes sociales, estos recursos se pueden acceder o movilizar a través de los vínculos en las redes.	✓		✓						✓	✓				✓		✓	✓	✓	
<b>Fukuyama (1995 y 1997)</b>	El Capital Social es la capacidad de la gente para trabajar juntos con propósitos comunes en grupos y organizaciones con el consiguiente conjunto de valores o normas participadas entre sus miembros		✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓		✓	✓		✓
<b>Burt (1992, 1997 y 2000)</b>	El Capital Social son los amigos, compañeros de trabajo y más contactos en general a través de los cuales se reciben oportunidades para usar el capital financiero y humano. Además, los agujeros estructurales de las redes sociales son los que dan significado al capital social, ya que el CS es más una función de intermediación a través de los agujeros estructurales que los cierres dentro de la red	✓		✓				✓	✓	✓	✓			✓	✓				✓	✓
<b>Portes (1995, 1998 y 1999)</b>	El Capital Social es la capacidad de los actores para obtener beneficios en virtud de la pertenencia a redes sociales u otras estructuras sociales	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓						✓	✓	✓	
<b>Woolcock (1998 y 2000)</b>	La idea básica del capital social es la información, confianza y normas de reciprocidad inherente en una red social ... que le permiten a la gente actuar de manera colectiva	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Narayan (1999 y 2002)</b>	El capital social es visto como las normas y relaciones sociales integradas en las estructuras sociales de la sociedad que permiten la acción coordinada de las personas y alcanzar los objetivos deseados	✓		✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	

Fuente. Elaboración propia

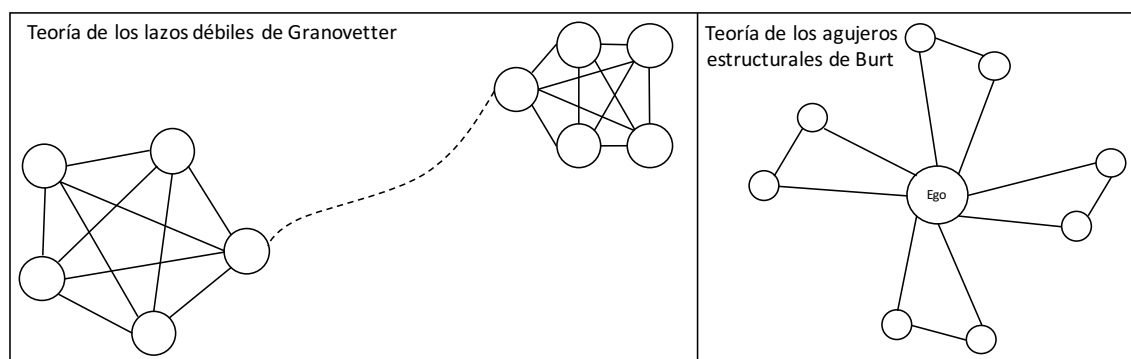
Una última diferenciación del capital social con relación a sus redes es aquel que diferencia el capital social fuerte o débil. El principal autor que realizó una diferencia entre vínculo fuertes y débiles es Granovetter (1973). Para él los vínculos fuertes son aquellos que se definen por ser muy frecuentes y próximos al contacto, como es el caso de los vínculos familiares o de amigos. Para Putnam (2002) estos vínculos fuertes tienen una alta densidad de entresijos y ramificaciones. En cambio, los vínculos débiles son aquellos que se definen por ser muy poco frecuentes y con los que se comparten pocos contactos comunes (Granovetter, 1973). Para Putnam (2002) este capital social débil estaría formado por lazos muy tenues, casi invisibles. Granovetter (1973) plantea no obstante que son más importantes los vínculos débiles que los fuertes a la hora de encontrar trabajo, aunar la sociedad o crear normas de reciprocidad. Esos contactos menos frecuentes pueden ofrecer acceso a una información “nueva”, que los amigos y familiares no tiene (entre todos comparten la misma información o grupos de personas) (Buciega, 2009). Estos vínculos/lazos débiles pueden actuar como puentes<sup>5</sup> (Figura 24). En definitiva, destaca la importancia y el poder que tienen las personas fuera del círculo familiar o de amistad. Los lazos fuertes también son importantes, pero para otros objetivos como, por ejemplo, las movilizaciones sociales, la seguridad, etc. (Granovetter, 1973). Esta idea también es defendida por Putnam y Lin, ya que explica que las formas más tenues u ocasionales generan reciprocidad (Putnam y Goss, 2003a y 2003b) y aportan información más interesante (Lin 2001). Por tanto, dependiendo de la red a la que se pertenece o se tiene acceso, esta influye en la cantidad o calidad de información que se dispone o dispondría. Como recoge Coleman (2000) el potencial informativo que tienen las redes sociales es una de las formas de capital social, es decir, quien tiene relaciones tiene poder, ya que controla los flujos de información (Requena, 2008; Laschewski, 2009).

Dos décadas más tarde, a partir de la explicación realizada por Granovetter, Burt destacó la importancia de los puentes y lazos débiles para los flujos de información, añadiendo un nuevo concepto “los agujeros estructurales” (Burt, 1992, 1997 y 2000). Burt establece una relación entre los agujeros estructurales y la importancia de las relaciones débiles (tal y como ya había destacado Granovetter). Dentro de la red social, la existencia de esos agujeros o falta de relaciones no significa que haya desconocimiento entre los grupos, sino que cada uno tiene relación dentro de su grupo, pero no entre ellos. Este vacío de relaciones puede ser una oportunidad para controlar los flujos de información entre esos grupos y, por tanto, poder (Burt, 1992, 1997 y 2000) (Figura 24).

---

<sup>5</sup> Por el concepto de puente se entiende una línea o relación que supone el único camino entre dos puntos (Figura 24). Este vínculo puede ser fuerte o débil, como explica Granovetter (2000). El puente puede estar formado por un vínculo fuerte si ninguno de los dos puntos no tuviera otro vínculo fuerte, algo que es muy poco probable. Por el contrario, los vínculos débiles no tienen una restricción tan grande, por lo que se puede considerar que todos los puentes son vínculos débiles. Los puentes entre los grupos o personas que están formados por lazos débiles son muy importantes para que haya flujos de información (Granovetter, 1973 y Burt 1992).

Figura 24. Teoría de los lazos débiles y agujeros estructurales



Fuente. Elaboración propia a partir de Molina, 2001: 53 y 55.

Finalmente, la última diferenciación, relacionado entre capital social interno (o vinculante) y capital social externo (o que tiende puentes), se presenta en el siguiente apartado, debido a la necesidad de exponer previamente algunos conceptos de base.

El capital social también ha sido trabajado por gran número de especialistas y desde distintas disciplinas en muchos países. España no ha sido una excepción, tal y como se puede observar en la Tabla 22, en la que se sintetizan aportaciones significativas en el ámbito nacional, aunque como señala García-Arias, et al.: *este concepto ... en España es una idea que aún no ha despertado especial atención, ni en el ámbito académico (salvo excepciones), ni mucho menos entre las administraciones públicas* (2015:78-79).

En el cuadro se diferencia la concepción del capital social que realiza cada autor y, a partir de ello, qué componentes han trabajado en sus investigaciones, de qué forma entienden el capital social, cual ha sido la metodología de trabajo utilizado y en qué ámbito de trabajo han aplicado el capital social.

Respecto al trabajo que vincula el capital social con el desarrollo local en zonas rurales, en la Tabla 22 puede verse un resumen de aportaciones en el ámbito nacional, en muchos casos desde perspectivas y metodologías diferentes. Por un lado, desde el IESA-CSIC de Córdoba los investigadores Moyano y Garrido lo estudian desde una concepción culturalista y trabajan los componentes de confianza, asociacionismo, normas/sanciones y cooperación, como un componente individual, público y privado (todo ello a través de una metodología de indicadores o índices). A partir de una metodología similar en este mismo tema (capital social y desarrollo rural) trabajan los investigadores Pérez-Rubio, Sánchez-Oro y Monago (Universidad de Extremadura), los cuales prestan atención también a otro componente del capital social como la participación. Desde la Universidad de Sevilla, y tras el trabajo con el equipo de Esparcia y Buciega, los investigadores Foronda, Márquez y Galindo trabajan también con una metodología muy similar a las anteriores y desde el mismo ámbito, aunque existen diferencias como el estudio de un nuevo componente del capital social, como la reciprocidad y la percepción de este como exclusivamente individual.

**Tabla 22. Autores y enfoques de estudio del capital social (ámbito español)**

Autor	Universidad/Centro Investigación	Capital Social		Componentes del CS estudiadas						El cs como atributo			Metodología de trabajo			¿A qué ámbito se aplica?						
		Estructural	Cultural	Redes	Confianza	Asociacionismo	Normas/valores/sanciones	Participación	Reciprocidad	Cooperación	Individual	Colectivo	Público	Privado	ARS	Transcripción	Indicadores/Índices	Zonas rurales y desarrollo	Inmigración/Étnico	Gobierno/estado	Sociedad	Desarrollo económico
Moyano, E.	CSIC-IESA (Córdoba)		✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓			✓	✓					
Garrido, F.			✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓			✓	✓					
Herreros, F.			✓		✓					✓	✓	✓					✓		✓			
Pérez-Rubio, J.A.	Universidad de Extremadura		✓		✓	✓		✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓					
Sánchez-Oro, M.			✓		✓	✓		✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓					
Monago, F.J.			✓		✓	✓		✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓					
Foronda, C.	Universidad Pablo Olavide (Sevilla)		✓		✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓					
Márquez, D.			✓		✓	✓		✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓					
Galindo, L.			✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓					
Camarero, M.			✓		✓			✓		✓	✓	✓	✓			✓					✓	
Saz-Gil, M <sup>a</sup> I.	Universidad de Zaragoza		✓		✓	✓				✓	✓	✓			✓	✓						
Gómez-Quintero, J. D.			✓		✓	✓				✓	✓	✓			✓	✓						
Barreiro, F.	Universitat Autònoma de Barcelona		✓			✓				✓	✓	✓	✓			✓	✓					
Lozares, C.		✓		✓					✓	✓	✓	✓	✓	✓				✓			✓	
Molina, J.L.		✓		✓					✓	✓	✓	✓	✓	✓					✓			✓
Lubbers, M.		✓		✓					✓	✓	✓	✓	✓	✓					✓			✓
López, P.		✓		✓					✓	✓	✓	✓	✓	✓								✓
Verd, J.M.		✓		✓					✓	✓	✓	✓	✓	✓								✓
Blanco, E.		✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓				
Esparcia, J.		Universitat de València	✓		✓	✓					✓	✓	✓	✓				✓				
Buciega, A.	Florida Universitaria (Valencia)	✓		✓	✓					✓	✓	✓	✓				✓					
Semitiel, M.	Universidad de Murcia	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓									✓

Fuente. Elaboración propia a partir de Barreiro, 2003 y 2007; Garrido y Moyano, 2002; Herreros, 2002a, 2002b y 2007; Molina, 2001; Molina y Alayo, 2002; Borgatti y Molina, 2003; Semitiel y Noguera, 2004; Buciega, 2004, 2005 y 2009; Molina, 2005; Molina et al., 2005; Márquez y Foronda, 2005; Pérez-Rubio y Monago, 2005; Semitiel 2006; Lubbers et al., 2007 y 2010; Herreros y Criado, 2008 y 2009; Márquez, 2008; Camarero et al., 2009; Márquez y Galindo, 2009; Lozares y Sala, 2010; Noguera y Semitiel, 2011; Pérez-Rubio et al., 2011; López-Roldan y Alcaide, 2011; Lozares et al., 2011; Lozares y Verd, 2011; Sánchez-Oro et al. 2011; Foronda, 2012; Foronda, y Galindo., 2012; Buciega y Esparcia, 2013; Lozares et al., 2013; Blanco, 2014; Esparcia y Escribano, 2014; Lozares et al., 2014; Saz y Gómez, 2015 y Markantonatou et al., 2016

Desde la Universidad de Zaragoza, se encuentran los investigadores Saz-Gil y Gómez-Quintero; y desde la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) a Barreiro trabajando capital social y desarrollo rural a través de indicadores; mientras que Blanco realiza el estudio a través del análisis del discurso. En cambio, desde la Universitat de València con Esparcia y desde la Florida Universitaria con Buciega se encuentra otra metodología diferente para trabajar el capital social y el desarrollo en áreas rurales que es el Análisis de Redes Sociales (ARS). Es diferente, ya que ambos se centran en una percepción estructuralista del capital social y, por tanto, las redes son el elemento fundamental del capital social, tienen una concepción individual, público y privado del capital social. El resto de autores trabajan en ámbitos diferentes, por ejemplo, temas de inmigración y gobierno como Herreros, F. a través de indicadores. Desde la UAB (Lozares, Molina y Lubbers) lo trabajan desde una perspectiva de ARS, aunque también centran el análisis en temas de sociedad como educación. Este tema de sociedad también es trabajado desde la UAB con una metodología de redes sociales por López y Verd. En cambio, desde la Universidad de Sevilla, Camarero la trabaja a través de una metodología de transcripción de entrevistas. Por último, desde la Universidad de Murcia se encuentra Semitiel, la cual aplica el capital social a temas de desarrollo económico, desde una metodología de ARS.

En definitiva, se ha podido comprobar las distintas formas de trabajar y medir el capital social, ya sea desde una metodología de indicadores de confianza y asociaciones o también desde el ARS centrándose en la importancia de las redes sociales. Todo ello desde ámbitos diferentes como, por ejemplo, zonas rurales y desarrollo rural, inmigración, gobierno y estado, sociedad o desarrollo económico.

### 3.1.2. La red social como manifestación del capital social

Como se ha podido comprobar en el apartado del capital social, existe un consenso entre los autores en catalogar las redes sociales como el elemento fundamental para que se produzca capital social (Buciega, 2009; Esparcia y Escribano, 2014); aunque como explica García-Valdecasas *el capital social no son redes sociales, pero sin redes sociales no hay capital social* (2011:133). La pertenencia y participación en las redes sociales es lo que permite que el capital social se produzca, crezca y fluya. No obstante, el simple hecho de estar presente en la red social no significa que ese individuo o grupo disponga de capital social (Lin, 2001; Herreros, 2002a). La red social no son solo los actores presentes en ella, sino que la existencia y razón de ser de la red social se basa, precisamente, en las relaciones que tienen como origen y destino los actores y, a su vez, estas relaciones son las que explican el papel que ejercen estos en la red. García-Valdecasas explica que:

*Los sujetos no pueden acceder a dicho recursos de capital social si no participan de alguna manera en redes sociales. Así pues, un individuo aislado, que no participe en ninguna red social, no podrá disfrutar de los recursos del capital social* (2011:137).

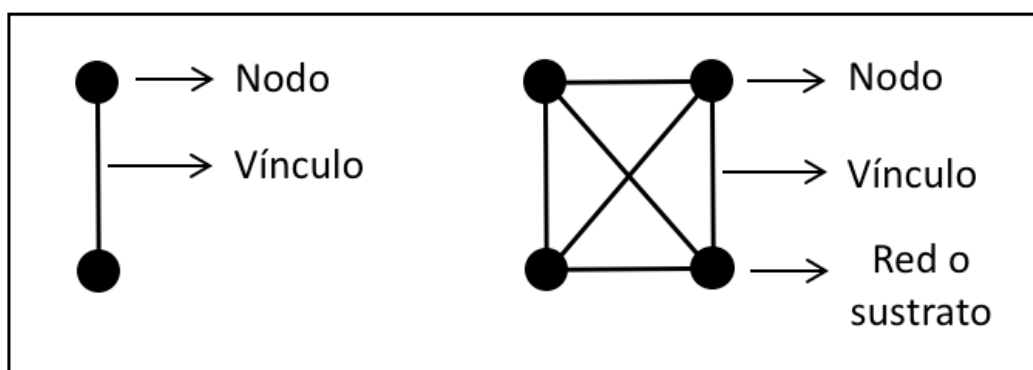
Para explicar la importancia que ejercen las redes sociales es necesario destacar una cita de Woolcock y Narayan: *No es lo que sabes o conoces sino a quién conoces* (2000: 1). En esta cita

queda claro la importancia que ejercen las redes de relaciones y el conocimiento para poder acceder o solucionar cualquier problema. Por ello, Lin (2001) explica que las redes sociales son el corazón de las estructuras del capital social, por lo tanto, el capital social implica una inversión en redes sociales (Lin, 2001; Pena y Sánchez, 2017). Además, las redes sociales son uno de los dos métodos más utilizados para cuantificar y analizar el capital social, junto al conjunto de normas, confianza y asociacionismo (Requena, 2008). Para Burt (2000) el análisis que se realiza del capital social basado en la metodología de redes sociales es uno de los modelos de análisis más estables.

Antes de continuar explicando estrecha relación entre las redes sociales y el capital social, así como la distinta tipología de capital social dependiendo del tipo de redes, es necesario definir y explicar una serie de conceptos claves como, por ejemplo, ¿Qué es una red social?, las parte y componentes de estas, ¿qué es un *ego*? ¿un *alter*?, ¿qué es un grafo? ¿una egored? O ¿una sociored?

El concepto de red social ha sido un término creciente durante la última década en distintas disciplinas (Requena, 1991), por ello existen multitud de definiciones de redes sociales (Molina, 2001; Requena, 1989, 1991 y 1996; Marqués y Muñoz, 2014; Kadushin, 2013). Se ha seleccionado la definición que realiza Lozares: *Las redes sociales pueden definirse como un conjunto bien delimitado de actores – individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales, etc. – vinculados unos a otros a través de una relación o un conjunto de relaciones* (1996:108). Aunque como destaca Requena (1991) esta es una estructura más o menos invisible pero que al mismo tiempo es real, ya que representa acciones, relaciones y flujos de una sociedad, grupo, población, empresa, etc. Una red se compone de tres elementos (Figura 25).

Figura 25. Elementos de una red social



Fuente. Marqués y Muñoz, 2014: 23

- **Nodo o vértice:** hace referencia al sujeto, individuo o grupo de personas con un objetivo común, pueden actuar como emisores o receptores de relaciones. La suma de todos los nodos representa el tamaño de la red (Velázquez y Aguilar, 2005; Kadushin, 2013; Márques y Muñoz, 2014). En la literatura científica también este concepto es conocido

con el nombre de “actor<sup>6</sup>” o “actores” (Requena, 1991; Lozares, 1996; Brass et al., 2004; Wasserman y Faust, 2013; Márques y Muñoz, 2014). Estos pueden representar unidades sociales independientes, corporativas o colectivas (Wasserman y Faust, 2013).

- **Vínculo:** son los lazos o relaciones que existen entre los nodos, es una unidad de análisis en las redes sociales y pueden ser de diversos tipos (Velázquez y Aguilar, 2005; Kadushin, 2013; Wasserman y Faust, 2013; Márques y Muñoz, 2014). Además, sirven como canales de comunicación (Requena, 1991).
- **Flujo:** indica la dirección del vínculo. Se pueden diferenciar dos tipos: un flujo dirigido o unidireccional; o flujos mutuos, simétricos o bidireccionales (Velázquez y Aguilar, 2005; Kadushin, 2013). El nodo que no tenga ningún tipo de vínculo con otro, se dice que está suelto dentro de la red (Velázquez y Aguilar, 2005).

Todos estos conceptos que se encuentran dentro de las redes pueden ser representados a través de un diagrama conocido como grafos o sociogramas (Kadushin, 2013). Estas herramientas surgen de la teoría de grafos, la cual ha sido esencial para proporcionar una representación, visualización y conceptos útiles para el estudio y análisis de las redes sociales (Lozares, 1996; Hernando, 2012). Un grafo que está formado por nodos y vínculos es la representación/modelo de la red social (que representa la realidad). El **grafo** es la representación de una red social en un momento concreto (García-Valdecasas, 2011). En un grafo los nodos, también conocidos como vértices o puntos, representa a los actores y las líneas, conocidas como aristas o arcos, representan los lazos/flujos entre los actores (Wasserman y Faust, 2013).

Dentro de un diagrama se pueden diferenciar varios nodos, estos pueden ser **egos** o **alters**. Por ego, se entiende aquella persona encuestada o entrevistada de la cual se estudia y mide el capital social a partir de su red de relaciones, también conocida como red social egocéntrica, red egocéntrica o **egored** (Requena, 1996; Borgatti et al., 1998). En cambio, **alter** hace referencia a aquella persona nombrada por el ego y, en definitiva, que tiene relación con ella pero que no se ha entrevistado o encuestado (Borgatti et al., 1998). Cuando en la red se representa tanto la red de **egos** como la de **alters** es conocida como **sociored**. La red de un **ego** puede ser muy amplia y representar varias zonas (Figura 26).

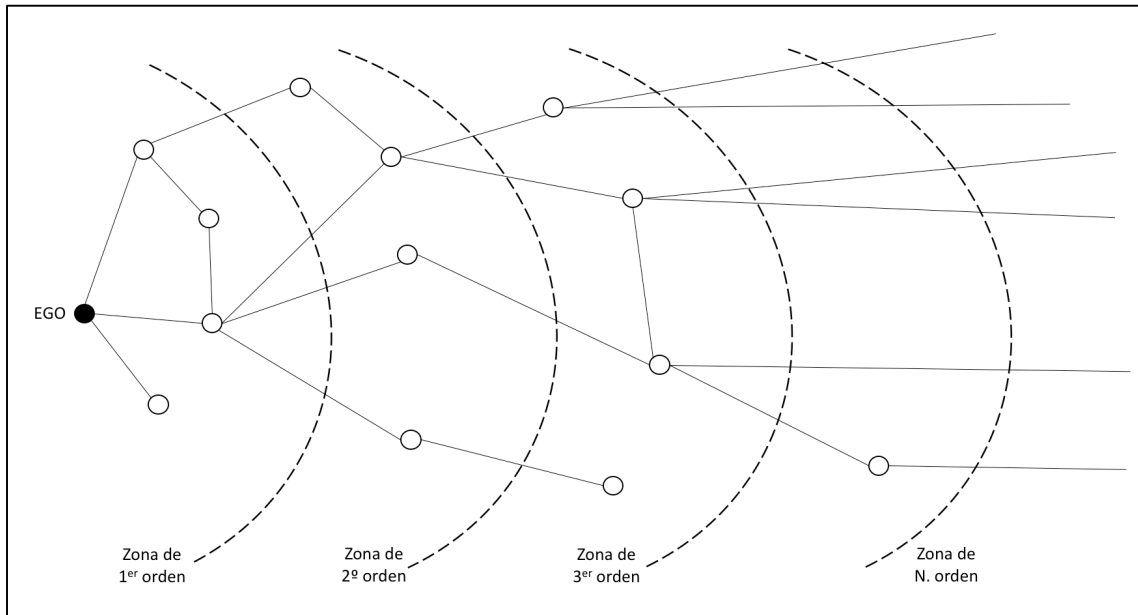
En la Figura 26 se puede identificar en primer lugar el **ego**, la zona de primer orden conocida como “estrella de primer orden o red estrella<sup>7</sup>” (Hanneman, 2000). Es aquella donde el ego tiene los vínculos directos con otros actores, ya sean **egos** o **alters**. La zona de segundo orden hace referencia a los actores que están vinculados con las del primer orden, pero no de forma directa, sino a través de sus contactos directos y, así con el resto de zonas de orden 3 en adelante. La red **egocéntrica** es aquella que abarca o se localiza en la zona de 1<sup>er</sup> orden. Esta es la red que se obtiene al realizar la encuesta o entrevista al ego. La suma de todas las zonas forma la red social global del actor (Requena, 1996).

---

<sup>6</sup> Para Márques y Muñoz: *el actor es el concepto que designa cada nodo de la red social objeto de estudio [...] los actores pueden ser individuos, grupos, equipos de trabajo ...* (2014:31).

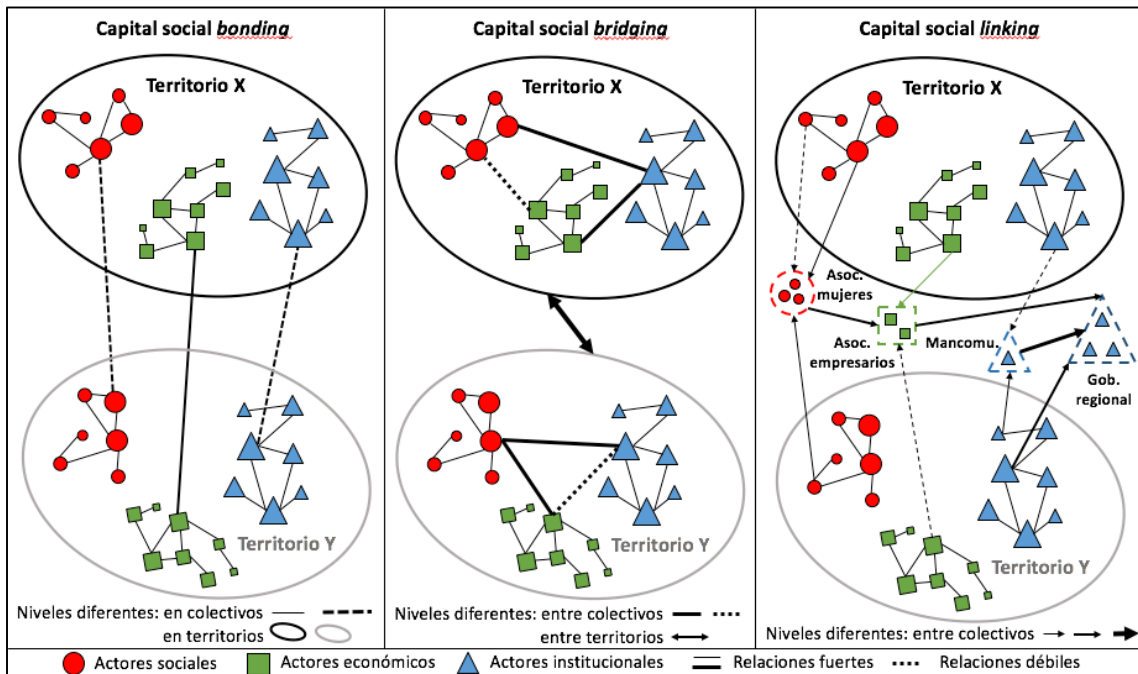
<sup>7</sup> Para Hanneman la red estrella: *es aquella red donde la distribución de lejanía entre actores muestra la máxima concentración posible, es decir, el actor se localiza en el centro de la red, estando a una distancia equidistante del resto de actores* (2000:12).

Figura 26. Diagrama de representación de las diversas zonas de alcance del ego



Fuente. Requena, 1996: 19.

Figura 27. Diferentes estructuras con relaciones sociales que dan lugar a tres grandes tipos de capital social (basados en relaciones *bonding*, *bridging* y *linking*)



Fuente. Elaboración propia a partir de Esparcia et al. (2016).

Como se introdujo en el apartado de capital social, hay otra forma de diferenciar el capital social dependiendo de la tipología de las redes que lo forman. Para algunos autores se pueden



diferenciar dos grandes tipos de redes y de vínculos dentro de ellas. Para Bourdieu, Coleman, Putnam o Lin destacan la importancia de las redes cerradas o “con cierres”, las cuales están formadas por vínculos o relaciones fuertes o estrechas, es decir, por relaciones entre personas muy próximas entre sí. Por el contrario, para otros autores como Putnam, Burt, Woolcock, entre otros, destacan la importancia de las redes abiertas formadas por vínculos o relaciones débiles. A partir de esta diferenciación de redes cerradas o abierta, vínculos fuertes y débiles y también relaciones internas o externas, se pueden diferenciar tres tipos de capital social<sup>8</sup> (Figura 27).

- **Capital social de cohesión o *bonding***: este tipo de capital social se basa en relaciones entre individuos con características similares o que pertenecen a un mismo colectivo, organización o territorio (Lozares et al., 2011; Esparcia y Buciega, 2013; Esparcia et al., 2016), es decir, predominan las relaciones internas entre personas de un mismo status, por lo que se desarrollan relaciones y redes horizontales (Lozares et al., 2011). Los colectivos, organizaciones o territorios cerrados y con una densidad alta de capital *bonding* se caracterizan por su alta interconexión, confianza, facilitan las normas y sanciones, apoyo mutuo y gran cohesión, lo que en definitiva caracterizan a las redes fuertes (Coleman, 1988, Putnam et al., 1993; Putnam, 1995; Woolcock, 2000). Para Coleman (2000) dentro de estas redes cerradas, la conexión entre los miembros es tal que ninguno pasa desapercibido entre los demás. Además, a partir de este capital social se deriva el empoderamiento y liderazgo de las personas y organizaciones, los cuales son elementos esenciales para el mantenimiento temporal del capital social y facilitan los recursos de la comunidad (Lozares et al., 2011; Esparcia, 2014) (Figura 27).
- **Capital social que tiende puentes o *bridging***: este tipo de capital social se fundamenta a través de relaciones entre individuos o grupos distantes entre sí tanto a nivel físico, con características diferentes y/o pertenecientes a otros colectivos (Woolcock, 2000; Esparcia et al., 2016), es decir, predominan las relaciones externas (Lozares et al., 2011). Estas relaciones no son tan fuertes como las *bonding*, ya que han dejado de producirse dentro de un colectivo o territorio, por lo que predominan las relaciones “débiles”, pero son una fuente que permite y/o facilita los intercambios de información, innovación, normas, alianzas, etc. por lo que son más variadas, pero con una menor confianza. En definitiva, permite la intermediación (Lin, 1999 y 2001; Lozares et al., 2011; Esparcia y Buciega, 2009; Buciega y Esparcia, 2013; Esparcia et al., 2016). No obstante, para Lozares et al. (2011) en este tipo de capital social las relaciones se enmarcan en unos marcos de competitividad entre los colectivos más que en la cohesión y cooperación mutua (Figura 27). Es aquí donde se integran los conceptos ya tratados sobre puentes y agujeros estructurales de Granovetter y Burt.
- **Capital social de vínculos o *linking***: este capital social es muy similar al capital social *bridging*, ya que predominan las relaciones externas y débiles. La principal diferencia del capital social *linking* es que entre sus relaciones o vínculos está presente un componente/vínculo jerárquico con instituciones formales (Woolcock, 2000; Pisani and

---

<sup>8</sup> Rodríguez-Madroño (2012) diferencia tres dimensiones o tipologías de capital social, el estructural, el cognitivo y el institucional. Para Nardone et al. (2007) diferencian entre dimensión estructural, relacional y cognitiva.

Franceschetti, 2011; Esparcia et al., 2016). Se pueden identificar dos niveles: a nivel de organizaciones estarían presentes las relaciones institucionales, sociales, económicas como, por ejemplo, relaciones con asociaciones, la mancomunidad o el gobierno regional. Mientras que si nos referimos a nivel de actores individuales se asocia con vínculos entre personas con altos niveles de prestigio o poder (Esparcia et al., 2016) (Figura 27).

Lo cierto es que la clausura total de relaciones como se establece en el capital social *bonding*, no es del todo realista, ya que dentro de una organización o red siempre existe algún tipo de puente o vínculo externo que puede aportar una información mayor sin necesidad de ser un vínculo fuerte (Lin, 1999 y 2001). Además, dentro del capital social *bridging* y *linking* es donde se tiene acceso a unas fuentes de información más completas, novedosas y ricas, por lo que el control de esos flujos de información puede desarrollar posiciones de prestigio<sup>9</sup> y poder dentro de un colectivo, territorio o red (Esparcia et al., 2016). Además, con frecuencia se suele utilizar conjuntamente el capital social *bridging* y *linking*, frente al capital social *bonding*, ya que los dos primeros se basan en relaciones externas, frente al *bonding* que son relaciones internas (Esparcia et al., 2016).

### 3.2. Del desarrollo rural al capital social ¿por qué capital social en áreas rurales?

Tal y como se ha analizado en el punto 2.3 el concepto desarrollo rural tiene unido dos grandes dimensiones. Por un lado, una dimensión económica que ha sido muy analizada desde las investigaciones, y que también es la que más atención acapara en las zonas rurales. Por otro lado, se encuentra la dimensión social, la cual ha sido insuficientemente estudiada y es donde se incluirían los conceptos de capital social y redes sociales (Shortall and Shucksmith, 2001). El número de investigaciones que han vinculado capital social y desarrollo local o rural se ha incrementado en los últimos años (Pisani et al., 2017), prueba de ello son los trabajos de Nardone et al. (2010), Marquardt et al. (2012), Tamásy and Diez (2016) o Raagmaa (2016), entre otros. Muchas de estas contribuciones se enfocan en la capacidad positiva del capital social en los procesos de desarrollo, ya que limitan los efectos negativos del abandono, exclusión social, desempleo, etc. No obstante, también se recogen los efectos negativos que se pueden derivar del capital social en los procesos de desarrollo (tautología del capital social) (Pisani, 2017).

Para entender la vinculación de los conceptos de capital social y desarrollo rural se debe profundizar y detallar un conjunto de conceptos que desarrollaron los autores Granovetter y Woolcock con los que intentaron explicar desde el capital social los procesos de desarrollo. Una

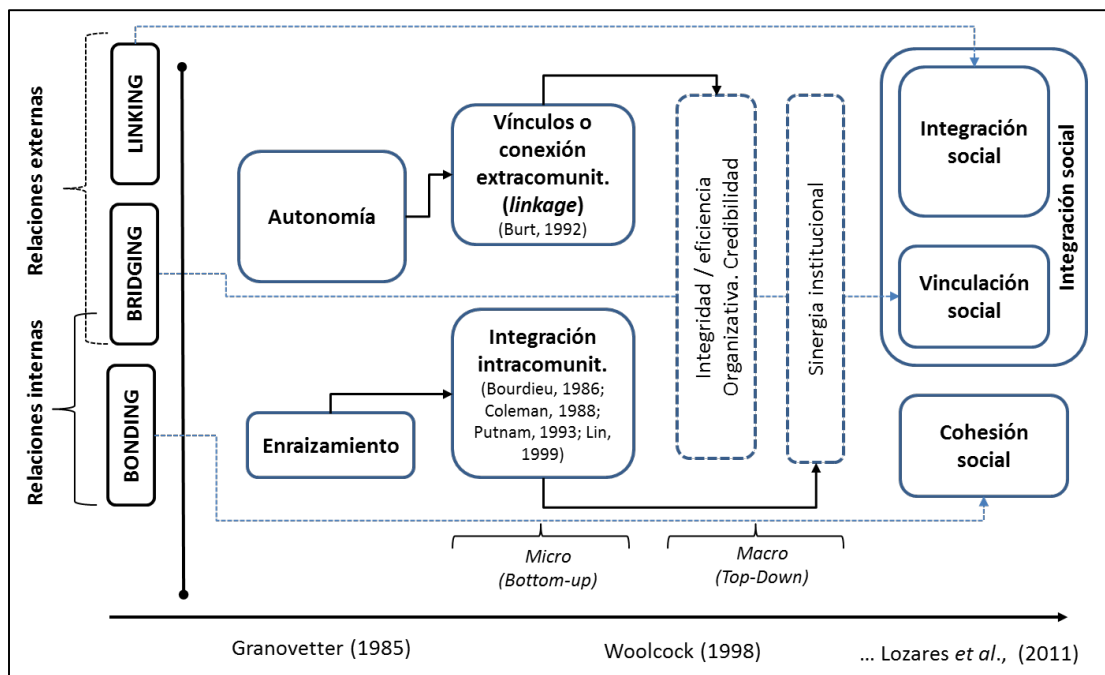
---

<sup>9</sup> El prestigio, entendido también como seriedad, experiencia, recursos, posición, etc. puede estar presente en una organización específica y también en un grupo particular o individuo (Luna y Velasco, 2005). Las redes y la posición de los actores en las redes no son igual de accesible para todos los miembros de la comunidad, ya que la participación e interés es diferente en cada uno (Lee et al., 2005; Shortall, 2008).

vez entendidos estos conceptos se detallan y profundizan en los procesos de desarrollo de las zonas rurales. Como se ha explicado desde el principio la definición y conceptualización del capital social es complicado, en este sentido hay autores que utilizan el mismo término para explicar aspectos diferentes.

Los conceptos que relacionaban el capital social con los procesos de desarrollo surgen a finales de la década de los 80 por la nueva sociología del desarrollo económico. El primer precedente fue Granovetter en 1985, el cual vinculó los conceptos enraizamiento (*embeddedness*) y autonomía (*autonomy*) (Figura 28) con ellos intentó desarrollar una base teórico-conceptual entre capital social y desarrollo. Respecto al término enraizamiento, se puede interpretar a relaciones *bonding* (internas) y a la cohesión social; mientras que la autonomía, suponía la presencia de relaciones sociales externas, es decir, capital social *bridging* y *linking*. Con estas se refuerza el colectivo y territorio, pero también mejora la integración con el exterior (Granovetter, 1985; Moyano, 2009; Lozares et al., 2011; Esparcia et al., 2016). Para Granovetter debían producirse relaciones autónomas, es decir, que los individuos y grupos debían tener la suficiente libertad, capacidad o autonomía de acceder a otros colectivos sin estar mediatizados o controlados por otros, lo que Granovetter denominó élites (Granovetter, 1985).

Figura 28. Conceptualización y diversidad terminológica para los tres grandes tipos de capital social



Fuente. Esparcia et al., 2016: 56.

Woolcock (1998) completó esta visión de Granovetter aportando nuevos conceptos y visiones al tema. En primer lugar, diferenció dos grandes niveles para entender el capital social: el nivel micro (o *bottom-up*) y macro (o *top-down*). Esta diferenciación se debió a que según Woolcock el capital social funciona de forma diferente. En segundo lugar, Woolcock realiza unos cambios

de conceptos y aportaciones a los que desarrolló Granovetter (Figura 28). En el nivel micro donde antes estaba el enraizamiento y la autonomía, los sustituye por los conceptos de integración social y vínculos; mientras que a nivel macro el enraizamiento lo transforma en sinergia y la autonomía en integridad organizativa (Woolcock, 1998; Moyano, 2007; Buciega, 2009; Esparcia, et al, 2016). El análisis de estos conceptos se centrará en el nivel micro, ya que es la escala/marco utilizada para los procesos de desarrollo local.

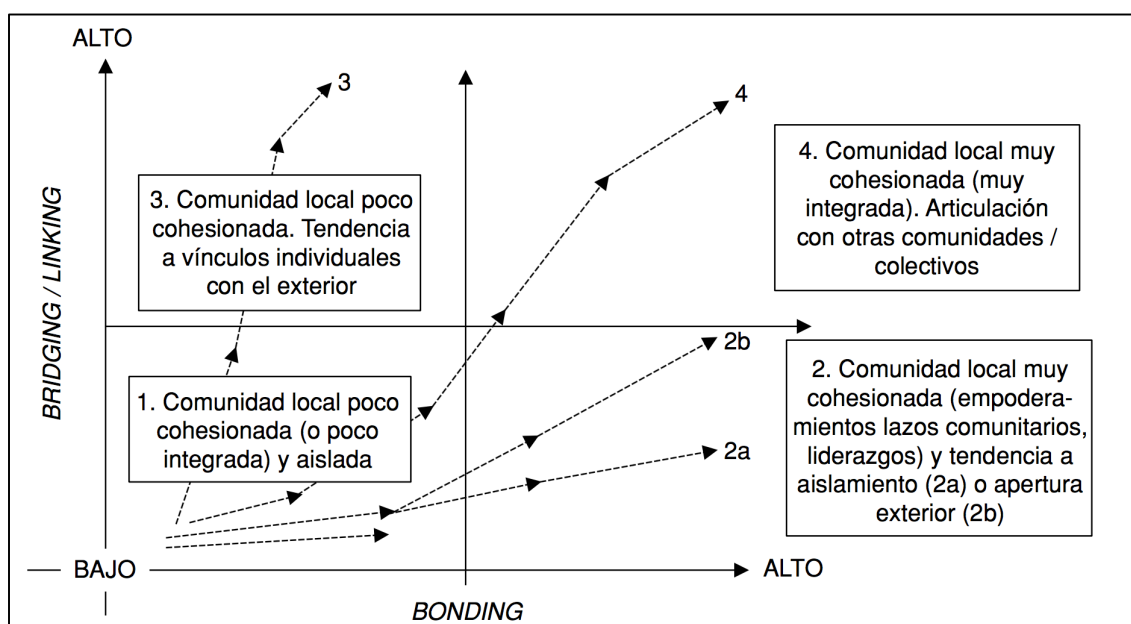
Con la diferenciación en el enfoque micro (entre integración social y vínculos) lo que pretendía Woolcock era dotar de mayor importancia a las relaciones entre los distintos grupos dentro de un colectivo o territorio (Figura 28). La integración hace referencia a las relaciones dentro del mismo grupo, pero también con otros grupos (otros miembros de la comunidad), lo que podría identificarse como capital social *bridging*. Para Esparcia et al. (2016) este concepto es más adecuado para valorar el capital social global de una comunidad, ya que se adapta a las situaciones reales.

Respecto al concepto de vínculo (Figura 28) este concepto supone una evolución respecto al concepto de autonomía, ya que incorpora las ideas de sostenibilidad y viabilidad (Woolcock, 1998; Esparcia et al., 2016), lo que hace que las relaciones externas sean sostenibles en el tiempo y con estructuras sólidas gracias a las interacciones con instituciones de la sociedad civil, por lo tanto, este concepto está vinculado con el capital social *bridging* y *linking* (Woolcock, 1998).

La última aportación, como se observa en la Figura 28, es la realizada por Lozares et al., 2011 el cual habla de tres conceptos clave: cohesión social, vinculación social e integración social. Para él el capital social *bonding* genera cohesión social a partir de relaciones horizontales e internas. Por el contrario, tanto la vinculación social como la integración se engloban dentro de las relaciones externas, es decir, la vinculación social se refiere a relaciones que se establecen entre distintos colectivos y contenidos, lo que estaría vinculado con el capital social *bridging* y, en cambio, la integración social hace referencia a las relaciones hacia fuera y verticales, es decir, entre entidades y personas jerárquicamente diferenciadas (capital social *linking*) (Lozares et al., 2011).

Si se intenta relacionar de manera progresiva los tipos de capital a los procesos de desarrollo local en las áreas rurales se puede ir viendo que existe una vinculación directa entre bajos/altos niveles de capital social y bajos/altos niveles de desarrollo de las comunidades (Figura 28). Lo cierto es que varios autores (Granovetter, 1985; Putnam, 2000; Camarero et al., 2009; Buciega y Esparcia, 2013; Blanco, 2014; Pisani, 2017) explican que para que el capital social contribuya de manera positiva a los procesos de desarrollo, en un grupo o territorio, debe haber un equilibrio entre los tres tipos de capitales sociales, y eso es lo que se puede observar en la Figura 29.

Figura 29. Situaciones derivadas de la combinación de diferentes stocks de capital social *bonding* y *bridging/linking*



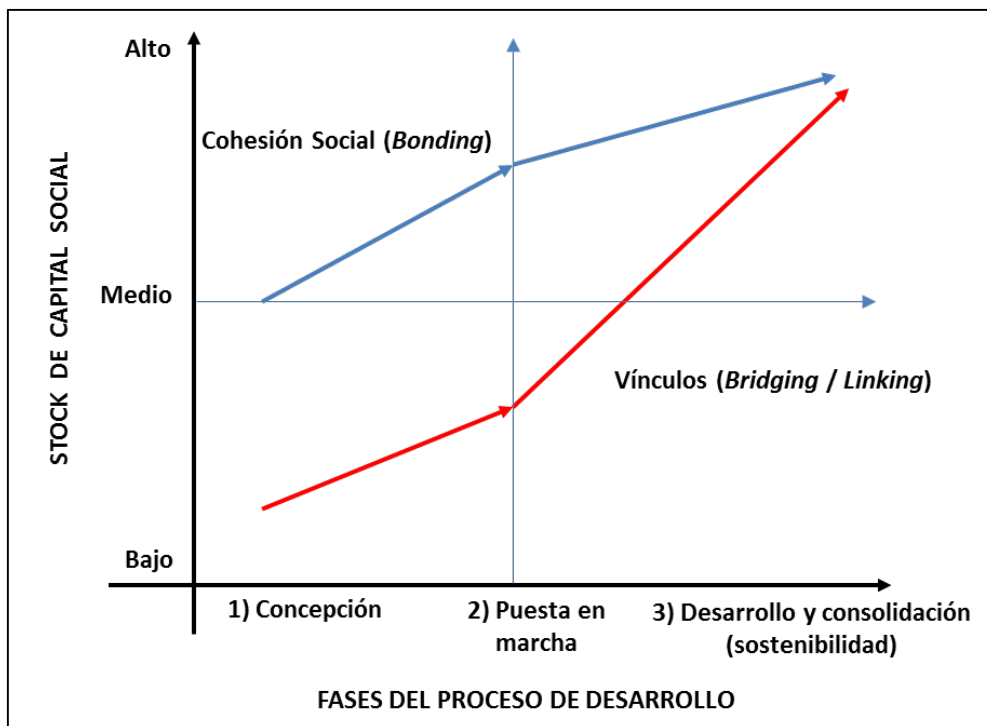
Fuente. Esparcia et al., 2016: 61

Cada uno de los escenarios presentes en la Figura 29, está relacionado con conceptos aportados por Woolcock. El primer escenario presenta la situación de una comunidad o área local con niveles muy bajos tanto de capital social interno como externo dando, en consecuencia, un área muy poco cohesionada, poco integrada y aislada. Esto es a lo que Woolcock cataloga como individualismo amoral. Para Esparcia et al., (2016) esta situación sería consecuencia de una falta de organización y cohesión social interna derivada de una falta de confianza, liderazgo, redes clientelares y una visión localista. El segundo escenario representa un contexto en el que aumentan los niveles de capital social *bonding*, es decir, unas estructuras internas sólidas y cohesionadas. Para Esparcia et al. (2016) este escenario podría constituir la base de los procesos de desarrollo (existe empoderamiento y liderazgos), aunque no sería suficiente para la generación ni sostenibilidad en el tiempo, ya que es necesario los otros dos capitales sociales. Por ello, en la Figura 29 en el 2a se mantienen los niveles de capital social *bridging/linking*, por lo que hay una tendencia al aislamiento, y en el 2b aumentan esos niveles de relaciones exteriores, por lo que hay una apertura al exterior. Este segundo planteamiento es lo que Woolcock denomina facilismo amoral. El tercer planteamiento es aquella comunidad poco cohesionada internamente y con estructuras débiles (bajo nivel de capital social de cohesión), aunque mantiene altos niveles de relaciones externas, lo que Woolcock cataloga como anomia. El cuarto y último escenario es la situación más positiva de un área, ya que presentaría altos niveles de capital social *bonding*, es decir, estructuras internas y cohesión social (muy integrada) y, a su vez, altos niveles de capital social externo con otras comunidades y colectivos. A esta situación Woolcock la denomina oportunidad social.

Hay que tener claro que los tipos de capitales sociales no son independientes unos de otros, sino que se retroalimentan, son un estímulo y la base fundamental para los procesos de desarrollo

económico y social que, en definitiva, son la base de los procesos de desarrollo rural. Por ello, para que una comunidad rural avance hacia el desarrollo es necesario la presencia de cohesión social local, vínculos externos sólidos y estructuras de apoyo sólidas (Esparcia et al., 2016). Para entender de una forma más clara la contribución y evolución de los distintos niveles de capital social a los procesos de desarrollo, esto queda plasmado en la Figura 30.

Figura 30. Stock de capital social necesario en diferentes fases de los procesos de desarrollo local



Fuente. Esparcia et al., 2016: 64.

La idea que plantea Esparcia et al. (2016) en la Figura 30 también es defendida por otros investigadores como, por ejemplo, Granovetter, 1985; Putnam, 2000; Moyano, 2000a, 2005 y 2007; Garrido y Moyano, 2002; Camarero et al., 2009; Buciega y Esparcia, 2013; Blanco, 2014, entre otros. Ellos argumentan que en las primeras fases de los procesos de desarrollo (concepción) es necesario que los territorios se apoyen en el capital social de cohesión o *bonding*, ya que este otorga un sentimiento de ayuda cercano, sentimiento de identidad y permanencia, aunque esto no es sostenible a largo plazo, ya que este tipo de capital social sería insuficiente, tal y como se ha analizado en la Figura 29. Además, un exceso de capital social *bonding*, unido a bajos niveles de relaciones externas, puede tener consecuencias para ese territorio como la consolidación de intereses clientelares, sectarios o personales. A medida que los territorios ponen en marcha los procesos de desarrollo deben aumentar los niveles de capital social *bridging* y *linking*, para que de esta forma se adquieran relaciones estratégicas con otros grupos o territorios que den acceso a información, nuevos recursos y conocimiento. Sin embargo, un exceso de capital social externo es negativo también, ya que esta situación

ventajosa puede ser aprovechada por determinados miembros de la red para su propio beneficio y obstaculizar los beneficios que se derivan para el resto de la sociedad. Por tanto, cuando los procesos de desarrollo se hayan consolidado y sean sostenibles debe haber un *stock* alto tanto de capital social interno como externo, un equilibrio. Esto se resume en la idea que desarrolla Putnam a partir de una idea de otro autor: *el capital social bonding (aglutinante) es bueno para salir del paso, pero el capital social que tiene puente es crucial para salir adelante* (2002:23).

Todos estos conceptos y situaciones, que se han analizado de forma conceptual entre capital social y desarrollo local (escala micro), se pueden analizar de forma real en las zonas rurales españolas y europeas de la mano del programa de desarrollo rural LEADER. La UE con este programa, desde la perspectiva social, ha fomentado la promoción y producción del capital social (y también de redes sociales) desde la base para la mejora del desarrollo de las áreas rurales (Shucksmith, 2000, 2010, 2016; Ray, 2000b; Nardone et al., 2007; Buciega, 2009; Nardone et al., 2010; Pisani y Franceschetti, 2011; Marquardt et al., 2012; Pisani et al., 2014 y 2017; Christoforou, 2017b; Pisani, 2017). Algunos autores ven el capital social no como un objetivo directo del programa LEADER, sino más bien como un instrumento que facilita el logro de los objetivos de la política de desarrollo rural (Doria et al., 2003; Yamaoka et al., 2008; Nardone et al., 2010; Bosworth et al., 2016a). Esta idea también es recogida por Pisani and Christoforou: *social identity and cohesion, knowledge and cooperation epitomise changes in social attitudes as the main immaterial contributions of LEADER* (2017:110).

Los siete principios en los que se basa la filosofía LEADER tienen bastantes componentes/medidas basados en el capital social, aunque también con ello se espera generar capital social en las zonas (como finalidad) (Buciega, 2004; Christoforou, 2017b). El capital social es entendido como una doble visión como requisito y como resultado, lo cual no es contradictorio (Marquardt et al., 2012). Como se ha recogido en apartados anteriores, la aplicación de LEADER tiene como objetivo el desarrollo local desde una perspectiva local o *bottom-up*, es decir, intenta fomentar el capital social a través de las estructuras sociales, desarrollar la cohesión social, cooperación, asociación y redes externas (Esparcia, 2012b; Esparcia et al., 2016). No se puede olvidar papel que juegan las instituciones públicas, ya que dependiendo de su forma de actuar pueden beneficiar y reforzar el papel del capital social en los procesos de desarrollo o, por el contrario, puede debilitarlo o incluso destruirlo (Ray, 2009; Buciega y Esparcia, 2013; Esparcia y Serrano, 2016).

Un ejemplo de ello, como recogen Ray, 2000a; Garrido y Moyano, 2002; Moyano, 2005 y 2007; Nardone et al., 2007 y 2010; Buciega, 2009; Esparcia, 2011; Pisani y Franceschetti, 2011, Marquardt et al., 2012, Christoforou, 2017b, entre otros, serían las estructuras conocidas como los GAL<sup>10</sup> que se basan en la promoción del capital social a través del fomento de la participación y enraizamiento de las comunidades locales (agrupación de actores locales de distintos ámbitos, públicos o privados - el enfoque integrado y multisectorial de LEADER), es decir, ha fomentado

---

<sup>10</sup> Para Ray (2000a y 2000b) y Shucksmith (2000) la fase inicial de configuración y puesta en marcha de los GAL es la más importante y crucial, ya que dependiendo de cómo se lleve a cabo (capacidad de construcción y la selección de los actores participantes en el programa, entre otros factores) determinará el éxito o fracaso del partenariado y, en definitiva, del desarrollo rural integrado.

la creación de relaciones y distintas formas de capital social bonding y bridging (Nardone et al., 2010; Shucksmith, 2010; Marquardt et al., 2012; Pisanni, et al., 2014). Prueba de ello es explicado por Christoforou:

*Practically, social capital can be detected in (1) activities of LAGs that mobilise rural actors to participate in development projects both at local, inter-territorial and transnational levels; (2) interactions of LAGs and rural actors with administrative bodies and policy-makers at the local, national and EU levels; (3) the participation of project beneficiaries and their links with LAGs and administrative bodies; and (4) the impact of these projects on the entire rural population by enhancing the local capacity for development and participation (2017b:54).*

Las relaciones internas (dentro del territorio) son muy positivas en los primeros pasos de los procesos de desarrollo de las áreas rurales (cohesión, cooperación, intereses comunes, identidad territorial, etc.), aunque si no se avanza puede suponer un obstáculo. De hecho, el escenario 2 de la Figura 29, es el que predomina en la mayoría de zonas rurales españolas y europeas; aquí estaría el origen del menor éxito de determinadas zonas donde LEADER se ha aplicado (Esparcia et al., 2016). La necesidad de que los territorios y su población avance hacia las relaciones externas no es exclusiva de las áreas rurales españolas, sino que también hay literatura que defiende esta postura.

Este es el caso de Reino Unido de la mano de los investigadores Shucksmith o Ray se defiende el empoderamiento de la sociedad local, así como la importancia del capital social en los procesos de desarrollo rural (Shortall and Shucksmith, 1998; Shucksmith, 2000, 2010, 2016; Ray, 2000a y 2000b). Shucksmith explica que: *The essence of capacity-building in LEADER is viewed as the creation of social capital of various forms that could benefit the whole community (2000:208).*

LEADER no solo fomenta y desarrolla la cooperación local, sino que también ha intentado el desarrollo de redes de cooperación entre territorios LEADER a nivel nacional y transnacional (extralocal e interterritorial), es decir, ha intentado crear redes de relaciones externas (Ray, 2000b y 2009; Buciega, 2004 y 2009; Lee et al., 2005; Navarro et al., 2016; Christoforou, 2017b). Como explica Christoforou: *networking dynamics, social innovation and the core processes of development, which are centro to the LEADER approach, are directly associated with the concept of social capital. (2017b:54).*

Con este proceso, de fomento de relaciones internas y externas, la UE ha pretendido que la información, conocimiento y experiencia fluya entre los GAL a través de redes de relaciones, en definitiva, redes internas (*bonding*), que fomentara la cohesión social y externas (*linking y/o bridging*) (Buciega, 2009). De esta forma la UE ha intentado reforzar los recursos inmóviles de las zonas rurales, que son los que tienen un mayor interés, dada la situación de desventaja de los recursos móviles de la que parten (Buciega, 2009). Cabe recordar que los factores “clásicos” no terminaban de explicar los distintos niveles de desarrollo de las distintas áreas; mientras que el capital social es uno de los elementos que con mayor medida explican el éxito o fracaso de los territorios en los procesos de desarrollo (Buciega, 2004; Blanco, 2014).



Otras formas de capital social vinculadas al programa LEADER es el apoyo, creación, consolidación y participación de la sociedad en asociaciones de distintos sectores económicos y sociales, con el objetivo de crear un tejido asociativo local (generar capital social) (Márquez y Foronda, 2005). Putnam considera fundamental el asociacionismo, es decir, la creación de asociaciones como elemento fundamental para el desarrollo, a través de la cooperación entre diferentes colectivos, como resultado de la confianza entre individuos y el esfuerzo colectivo tanto dentro como fuera del territorio (Putnam et al., 1993; Putnam y Goss, 2003a y 2003b; Moyano, 2000a; Nardone et al., 2010; Comisión Europea, 2007; Saz y Gómez, 2015).

En los dos primeros periodos de LEADER predominó un asociacionismo altruista, aunque si no es apoyado o reforzado desde las instituciones y técnicos puede dar lugar a asociaciones no representativas ni con buen funcionamiento de sus redes (Blanco, 2014). Por otro lado, desde la iniciativa LEADER + se intentó fomentar este aspecto, pero con apoyo institucional y de los equipos técnicos, como forma de aglutinar la población de forma representativa, creación de redes de confianza y cooperación y, en definitiva, fomentar el desarrollo de las áreas rurales. El objetivo fundamental era conseguir el empoderamiento de las comunidades rurales (Shortall and Shucksmith, 1998; Shucksmith, 2000; Ray, 2009; Laschewski, 2009; Navarro et al., 2016).

Del programa LEADER se han derivado acciones/logros de capital social positivo como la mayor identidad territorial, la mejora de la cohesión social local, la cooperación entre territorios, etc. (Pissani, et al., 2011). Aunque también se han derivado formas de capital social negativo, como ha sido las oligarquías locales y las redes clientelares, como consecuencia del mayor protagonismo en las iniciativas de la población local (*bottom-up*) y una escasa articulación social (Kováč, 2000; Kováč y Kucerova, 2006; Moyano, 2007; Esparcia et al., 2000; Nardone, et al, 2010; Esparcia et al., 2016). Por ello, Buciega expone que: *Sin embargo, no deja de ser cierto que el potencial de LEADER para la generación de capital social y otro tipo de procesos de desarrollo no se han aprovechado al cien por cien* (2004:17).

### 3.3. De las redes sociales al enfoque metodológico del Análisis de Redes Sociales (ARS). Antecedente, conceptos e indicadores

#### 3.3.1. Antecedentes y conceptos

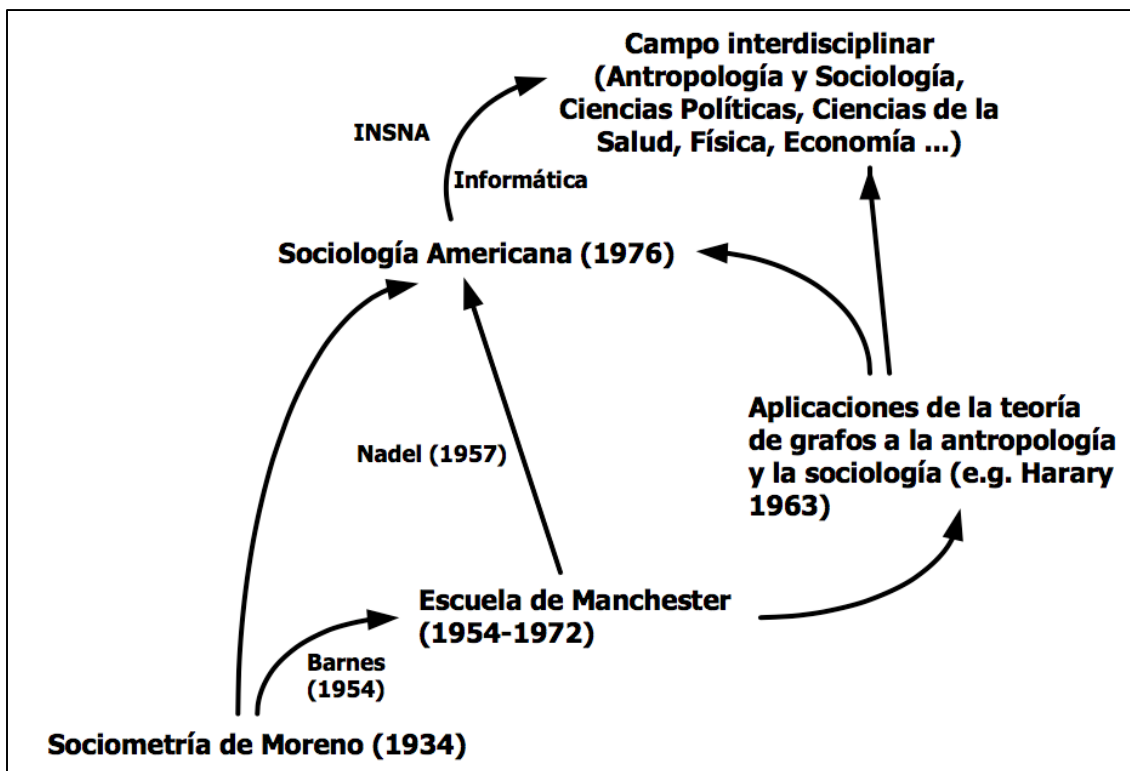
El estudio de las redes sociales como componente importante de capital social, debe realizarse a través del enfoque metodológico del ARS o SNA, pero ¿qué es el ARS? ¿cuáles son sus orígenes? ¿cuáles son los conceptos e indicadores fundamentales de este análisis?

El ARS (también denominado análisis estructura) es un método formal que se utiliza para medir las redes sociales a través de un conjunto de instrumentos y técnicas para estudiar los comportamientos sociales de los individuos a través de las relaciones específicas entre personas,

grupos, asociaciones, etc. (Molina, 2001; Sanz, 2003; Marqués y Muñoz, 2014). Todo ello a partir de datos cualitativos más que cuantitativo (Velázquez y Aguilar, 2005).

Hay que resaltar que el origen de este concepto no surge exclusivamente desde una única disciplina académica, ya que participan la sociología, la psicología y la antropología (Scott, 1988; Molina, 2001; Marqués y Muñoz, 2014). Además, posteriormente han sido un gran número de disciplinas las que han usado el ARS para explicar fenómenos relacionales de diversos ámbitos y escalas (Marqués y Muñoz, 2014). Por otro lado, Scott, J. (2017) hace una diferenciación en tres grandes etapas para resumir las tres grandes contribuciones al ARS (Figura 31), desde la sociometría o analistas sociométricos, la escuela de Manchester o los antropólogos de Manchester y los investigadores de Harvard (Molina, 2001; Marqués y Muñoz, 2014; Scott, 2017) Figura 31.

Figura 31. El desarrollo del Análisis de Redes Sociales



Fuente. Molina, 2004: 37.

El primer precedente del ARS se encuentra en las investigaciones que realizó el psicólogo Jacob Moreno en el año 1934, donde se encuentran los primeros trabajos con nodos y relaciones. También propuso el uso de sociogramas para el estudio de reciprocidad, liderazgo, etc. por lo que existe un gran consenso entre los científicos en considerar a Moreno como el inventor/desarrollador de la sociometría (Wasserman y Faust, 2013). Otros autores de este precedente fueron Lewin, K. (1925), Heiner, F. (1958) o Harary (1953), todos ellos diseñaron

análisis basados en la teoría de grafos (Molina, 2001; Wasserman y Faust, 2013; Marqués y Muñoz, 2014; Scott, 2017).

El siguiente precedente lo encontramos desarrollado por antropólogos británicos en la conocida como Escuela de Manchester. Entre los investigadores más destacados se encuentra Bott, Nadel, Mitchell o Barnes. Este último en 1954 fue el primero en utilizar el concepto de red. Los investigadores aportaron estudios basados en las relaciones comunitarias de pequeñas aldeas (Molina, 2001; Wasserman y Faust, 2013; Marqués y Muñoz, 2014; Scott, 2017). Además, muchos de los conceptos formales que se utilizan hoy como, por ejemplo, densidad, conexión, etc. se desarrollaron entre la década de los 50 y 60 (Wasserman y Faust, 2013).

Ya en la década de los 70 surge la corriente conocida como la escuela de Harvard, la cual es trabajada a partir de la sociología y se centraron en análisis de pequeñas agrupaciones. Esta corriente estuvo liderada por Harrison White que consolidó el ARS y la explotación de las estructuras sociales con bases matemáticas. Dentro de este enfoque se encuentra las tesis defendidas por Granovetter. Muchos de estos avances que se produjeron en esta corriente serán plasmados en la informática y la creación de programas informáticos para el ARS, como es UCINET (Borgatti, et al., 2002; Marqués y Muñoz, 2014). Para realiza un análisis de las redes sociales, este se debe realizar a partir de un conjunto de conceptos e indicadores fundamentales (Borgatti, et al., 1998; Esparcia y Escribano, 2014). Estos indicadores, incluidos en el programa UCINET, se va a profundizar a continuación.

### 3.3.2. Aproximación a los indicadores de Análisis de Redes Sociales

**Propiedades de la red: la densidad.** Esta propiedad de la red tiene que ver con la adyacencia. Nos indica el número de relaciones existentes sobre las posibles, por tanto, habría relación directa con el capital social, porque cuanto mayor sea la densidad, mayor tenderá a ser éste. Este indicador de la red no es para cada uno de los nodos, sino para el conjunto de los nodos, es decir, para el conjunto de la red. El resultado se mide en porcentaje. (Hanneman, 2000; Hanneman and Riddle, 2005).

**La cohesión de la red: distancia.** Es una aproximación importante para capturar cómo las personas están inmersas en las redes consiste en examinar la distancia. Hace referencia al número de ejes para alcanzar un actor determinado (siendo eje el que se establece entre cada par de actores). Si dos actores son adyacentes, la distancia entre ellos es una, y se cuentan los actores que existen entre ellos; pero si no son adyacentes, se tiene en cuenta el número de recorridos entre los actores hasta llegar a los demás; de esta manera obtendríamos la distancia media. Con este cálculo se sabe cuántos actores están a diferentes distancias unos de otros. Esto es importante para entender las diferencias entre actores en las limitaciones y oportunidades que tienen como resultado de su posición. Las distancias entre actores en una red pueden ser una importante característica macro de una red en su conjunto. Cuando las distancias son grandes, puede costar un largo periodo de tiempo en difundirse una información a través de la

población. También puede ser que algunos actores no sean conscientes del intercambio de información que se produce y además estén influenciados por otros. La variabilidad de las distancias que tienen con otros actores puede constituir la base de la diferenciación, e incluso de la estratificación. Estos actores que están próximos a muchos otros pueden ser capaces de ejercer más poder que aquellos que están a una distancia mayor. Este indicador mide el número de ejes medios desde un actor al resto de actores (Hanneman, 2000; Hanneman and Riddle, 2005).

#### Indicadores de centralidad:

1. **Grado de centralidad (*Degree*):** el grado nodal, también conocido como rango, hace referencia al número de lazos directos de un actor o nodo, es decir, con cuántos otros nodos se encuentran directamente conectados. De esta manera, podemos averiguar qué personas son las más conectadas o tienen más conexiones con otras personas y, al mismo tiempo, averiguar qué personas son las menos conectadas. A partir de la suma de las filas de la sociored obtenemos el número de lazos relacionados con un nodo determinado. Este indicador puede interpretarse como la oportunidad de influir o ser influido directamente, y además predice una variedad de resultados como, por ejemplo, el liderazgo. A partir de los datos de la dirección de flujo puede ser importante distinguir la centralidad basada en grados de entrada y grados de salida, debido a que las relaciones sociales no son necesariamente simétricas, tanto para cada uno de los actores que componen la red como para el conjunto de la red.
2. **Grado de entrada (*Degree In*):** este resultado surge de la suma de cada una de las columnas (suma de las relaciones que los actores dicen tener con el resto). Son considerados los actores “sumideros” o receptores de información. Estos actores reciben información de muchas fuentes, por lo que son considerados como actores prestigiosos, es decir, otros actores quieren ser conocidos por el actor y, por lo tanto, le envían información. Además, estos actores que reciben mucha información de diversas fuentes, son a su vez más poderosos, ya que conocimiento es sinónimo de poder. Como punto menos positivo, incluso negativo, hay que señalar que los actores que reciben mucha información de distintas fuentes pueden sufrir “sobrecarga de información” o “ruido e interferencia” debido a los mensajes contradictorios de muchas fuentes. Un actor con un elevado grado de entrada es aquel del que muchos otros actores dicen estar en contacto. Por lo tanto, es un actor con prestigio (e incluso poder), que pone de relieve su importancia en la red social.
3. **Grado de salida (*Degree Out*):** surge de la suma de las relaciones referidas hacia un actor por otros. Los actores que tienen muchos vínculos con otros actores tienen una posición ventajosa, ya que al tener muchos vínculos pueden tener formas alternativas de satisfacer las necesidades y, por tanto, son menos dependientes de otros individuos. Además, pueden tener acceso y pueden conseguir más recursos o información del conjunto de la red. También, al tener más vínculos, les posibilita a ser intermediadores y permitir intercambios entre otros. Los actores que tienen un alto grado de salida, son

actores que son capaces de intercambiar información con muchos otros o hacer a muchos otros conscientes de sus puntos de vista, es decir, son actores influyentes.

- 4. Cercanía (*Closeness*):** es la capacidad de un nodo de llegar a todos los actores de una red. Este enfoque enfatiza en la distancia de un actor con respecto a otros actores en la red concentrándose en las distancias geodésicas de cada actor con todos los demás. La centralidad basada en la distancia, es decir, la cercanía, también puede usarse para caracterizar la centralidad del conjunto de la red, con el fin de analizar en qué medida es desigual la distribución de la centralidad a lo largo del conjunto de actores. Los actores con una gran cercanía tienen, por tanto, una mayor facilidad de acceso al resto de miembros de la red, es decir, una mayor capacidad de obtener y enviar información.

El poder puede ser ejercido por el trato e intercambio directo, como hemos podido ver en el indicador anterior, pero también el poder puede provenir de actuar como un “punto de referencia” por el cual otros actores se juzgan a sí mismos y por ser un centro de atención, cuyos puntos de vista son escuchados por un gran número de actores. Es decir, los actores que son capaces de alcanzar a otros en longitudes de caminos más cortas, o quienes son más accesibles por otros actores en longitudes de caminos más cortos (distancia geodésica), tienen posiciones más favorables.

Esta medida puede ser criticada porque solo tiene en consideración los vínculos inmediatos que tiene cada actor, en lugar de los vínculos indirectos con todos los demás. Esto es importante, puesto que un actor puede estar vinculado con muchos otros, pero esos otros pueden estar desconectados con el conjunto de la red. Este indicador mide la posición de los ejes en la red y los compara con la posición del actor en la red estrella.

- 5. Intermediación (*Betweenness*):** indica la frecuencia con que aparece un nodo en el tramo más corto o geodésico que conecta a otros dos, es decir, muestra cuando una persona es intermediaria entre otras dos personas del mismo grupo que no se conocen entre sí, es lo que también puede denominarse “persona puente” (Molina y Ávila, 2005: 39). Esta medida caracteriza a actores que tienen una ventaja posicional o poder en la medida que aparezcan en el camino más corto (geodésico) entre otro par de actores. La idea es que el actor que está entre los caminos geodésicos de otros actores tiene una posición favorable, ya que su posición es fundamental para realizar el intercambio y se convertirá en el “rol” de intercambiador de información. Es decir, cuanto más gente dependa de mí para hacer conexiones con otra gente, más poder tendré. Sin embargo, si dos actores están conectados por más de un camino geodésico, y el actor no está en todos, pierde información. Los actores con una capacidad elevada de intermediación tienen, por tanto, un gran poder en el intercambio de información o recursos, porque controlan de manera óptima los flujos de comunicación que circulan por la red (Rodríguez y Mérida, 2008: 16). Los resultados de este indicador se miden en porcentaje.
- 6. Centralidad de flujo (*Flow Betweenness*):** este indicador expande la noción de centralidad de intermediación, es decir, indica la posición de intermediación que ocupa cada actor en todos los tipos de contactos y comunicaciones que mantiene con otros actores. Pero a diferencia del indicador anterior, en este caso presupone que los actores

usarán todos los itinerarios que los conecten con el actor interesado, no solo los caminos geodésicos. Es decir, si se presupone que dos actores quieren mantener una relación o intercambio de información o recursos, pero el camino geodésico entre ellos está bloqueado por un intermediario indiferente, es decir, si no tienen una conexión directa y existe otro camino, los dos actores lo usarán probablemente a pesar de que sea más largo o “menos eficiente”. Por lo general, los actores usarán todos los vínculos que los conecten en vez de solamente los vínculos geodésicos. La intermediación se mide por la proporción de todo el flujo entre dos actores (a través de todos los caminos que los conectan) que ocurre en los caminos de los cuales el actor parte. Por ello se puede esperar que la magnitud de este índice se incremente con el tamaño y densidad de la red. Es útil estandarizarlo calculando el flujo de intermediación de cada actor con relación al flujo total de intermediación que no involucre al actor, de esta manera el resultado se mide en porcentaje.

7. **Distancia geodésica (*Eigenvector*):** con este indicador se puede identificar a los actores más centrales y, por tanto, más populares dentro de la estructura general de la red, es decir, es un indicador de notoriedad. Para ello el análisis tiene en consideración el número de relaciones en el camino más corto posible de un actor a otro, es decir, las rutas más cortas. Esto es lo que se denomina caminos geodésicos, que son los más óptimos/eficientes entre dos actores. La suma de las distancias geodésicas para cada actor nos proporciona la lejanía de este respecto al resto.

El método usado en este indicador es un análisis de factores con el que se puede identificar distintas dimensiones de distancia entre los actores, es decir, analiza la ubicación de cada actor o nodos de actores que están muy bien conectados con otros nodos y que estos a su vez estén bien conectados también (aspectos de centralidad, es decir, posiciones más ventajosas que pueden ser a una escala local y, a veces, global).

Este tipo de actores obtiene puntuaciones altas y, en definitiva, son los más centrales respecto a las distancias del resto de actores; mientras que los de las puntuaciones más bajas, son los actores más periféricos (Hanneman, 2000; Hanneman and Riddle, 2005). Los actores con un alto *Eigenvector* tiene capacidad de influir en otro actor y este en otro, así sucesivamente, por lo que el primer actor se encontraría a la cabeza de lo que Borgatti (2005) denomina cadena altamente influyente.

Según Vélez (2010) este indicador de centralidad permite conocer las posibilidades reales de un actor en imponer decisiones, ideas, negociar, etc. En definitiva, también puede reflejar el prestigio que cada actor tiene dentro de la red. Aunque según Hanneman (2000) hay que tener cierta cautela en el análisis e interpretación de este indicador, ya que si en el primer grupo de estadísticas del indicador (valores EIGEN) el porcentaje acumulado por el primer actor no es superior al 70 %, se debe tener prudencia para la interpretación de los resultados futuros.

## **Otros indicadores.**

**La reciprocidad.** Este indicador mide la bidireccionalidad de las relaciones existentes en la red social a través del cálculo basado en díadas<sup>11</sup>. Las relaciones presentes en la red social son dirigidas, es decir, que tienen un punto de origen y otro de destino, lo cual es conocido como relación diádica o díadas (Esparcia, 2017). Por ello, una relación entre dos actores no tiene por qué tener una dirección doble, es decir, es posible que uno de los actores considere a otro como relevantes, pero no al contrario (relación asimétrica). La mayoría de relaciones que se dan en estudios de redes similares son las asimétricas, lo cual hace que haya distintos papeles y roles entre los actores de la red social (Esparcia, 2017).

Hay autores que analizan si la probabilidad de que las relaciones entre dos actores (tipología, edad, estudios, etc.) sea bidireccional dependa en gran medida de la similitud entre ambos, es decir, cuanto mayor sea la similitud entre los dos actores mayor será la probabilidad de que estos compartan relaciones (Kadushin, 2013). Sin embargo, como explica Esparcia:

*Siendo fundamental la reciprocidad entre los actores de una red social, lo cierto es que en las redes de sistemas sociales de cierta envergadura es frecuente la ausencia de reciprocidad y, cuando existe una relación, es habitual que esta sea por tanto asimétrica. Esto es especialmente evidente en nuestras redes sociales en área rurales. (2017:288).*

**La homofilia y la heterofilia.** La homofilia se refiere al hecho de que un grupo social de características sociales similares (edad, sexo, educación, etc.) se relacione con un grupo de características iguales, Lozares y Verd lo definen como: *individuos equivalentes en sus atributos sociales tienen más probabilidad de tener mayor frecuencia en sus contactos* (2011:30). En cambio, la heterofilia es el concepto opuesto, es la probabilidad de relación entre grupos que son distintos o no comparten características sociales similares (Lozares y Verd, 2011).

### **3.3.3. Intermediación en las redes personales: el concepto y las tipologías de *brokerage***

El potencial y la esencia de las redes sociales radica en la existencia de relaciones que los actores tienen entre sí dentro de la red. Dependiendo del número de relaciones presentes o no en la red social, esta puede estar más o menos cohesionada y, en definitiva, es más o menos eficaz en la cooperación y coordinación entre los actores de la red y, por tanto, en los procesos de desarrollo de las áreas.

Si la presencia de relaciones entre actores es esencial, también lo es la capacidad de establecer “nuevas” relaciones entre actores, es decir, la figura de los actores intermediarios (aquella

---

<sup>11</sup> La díada es la forma más simple y común de análisis de la red social desde el nivel micro (Marques y Muñoz, 2014). La díada viene definida por dos actores y la relación entre ellos (Wasserman y Faust, 2013). De esta forma hay cuatro posibilidades de conexión (no conexión, una conexión, otra conexión o conexión mutua).

persona o personas que debido a su posición ventajosa en la red social son capaces de poner en contacto a otros actores entre sí). Esta idea ya fue recogida por Burt (2004), el cual explicaba que con relación a la construcción/creación del capital social, la intermediación podía llegar a ser más importante que las relaciones directas.

Por ello, este apartado está destinado al análisis de la capacidad de relación de los actores en la red social, lo cual 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 con aquellos actores que no están relacionados de manera directa en la red social. En el análisis se tendrá en cuenta tanto las características del intermediador como del intermediado, ya que no es lo mismo mediar entre actores iguales que entre actores diferentes.

Los actores que forman parte de una red social tienden, de forma general, a estar organizados de manera formal/informal o individual/colectivos. Los grupos o colectivos pueden ser de una amplia tipología como lugar de origen de los actores (municipio), tipología del actor, concentración de niveles de prestigio, etc. Una de las dudas que surge en el análisis de redes sociales es conocer la forma en la que se relacionan esos colectivos. Este aspecto es básico en las estrategias de desarrollo territorial, ya que uno de los elementos básicos en estas es la integración entre actividades y colectivos, así como la articulación entre los actores de los diferentes territorios (incluidos en el área/comarca LEADER). 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 estratégico detectar a los actores que son capaces de construir puentes de relaciones e intermediar entre diferentes grupos, ya que cuanto mayor sea el número de actores presentes en la red social con capacidad de intermediación, mayores serán el número de relaciones alternativas que los actores de la red tienen. La importancia que estos actores tienen (por ser intermediarios) es fundamental tanto en el funcionamiento de la red social como también en la concentración del poder, ya que estos pueden llegar a controlar los flujos de información entre actores. La mayor o menor capacidad de intermediación de un actor, actores o colectivo depende de un conjunto de factores como, por ejemplo, las características propias/personales, su formación, la antigüedad que el actor está presente en la red social, la trayectoria, etc.

Cuanto mayor sea el número de actores con una capacidad de intermediación elevada la red social de actores será mucho más cohesionada, sólida y consistentes. En cambio, si en la red social se tiene un número muy reducido de actores con capacidad de intermediación, la red es menos cohesionada y más inestable. Esto es debido a que existen menos alternativas de comunicación entre los actores, por lo que los flujos tienen a concentrarse en determinados actores (mayor dependencia de determinados flujos y actores). La ausencia de actores con capacidad de intermediación en una red social, como explica Esparcia (2017), es negativo, ya que se está ante redes donde la difusión de información es muy reducida y, en consecuencia, donde los procesos de desarrollo territorial son más complicados. En este escenario prima el individualismo y la independencia entre los colectivos, así como un desconocimiento de actores y grupos y, en consecuencia, donde las estrategias de cooperación, a corto plazo, sería un fracaso (Esparcia, 2017). Cabe recordar que la cooperación, es un elemento esencial en las



estrategias de desarrollo, tal y como se ha recogido cuando se ha explicado los fundamentos del desarrollo rural o desarrollo territorial desde sus inicios conceptuales y su posterior introducción en los procesos de desarrollo.

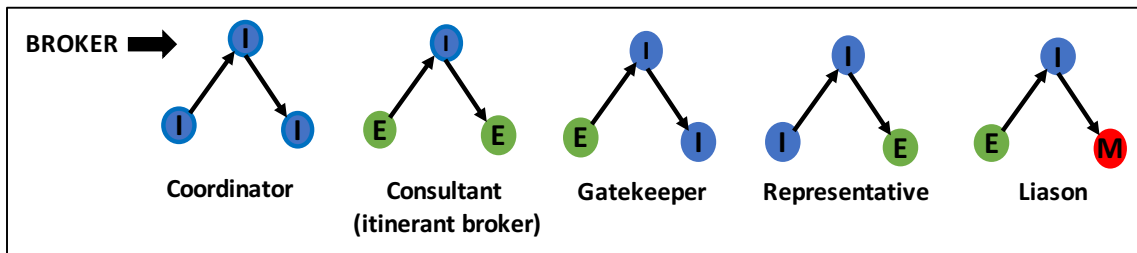
Dos aspectos adicionales son importantes a la hora de analizar la intermediación en las redes sociales personales, es decir, desde una perspectiva egocéntrica. En primer lugar, dado que es evidente que este indicador de intermediación de en redes personales se aplica a colectivos diferentes dentro de una red social, interesa reflexionar sobre los criterios a partir de los cuáles se divide la muestra de actores o red social. En esta investigación nos centramos básicamente en dos, las subestructuras de red social o colectivos que derivan de la actividad principal de los actores, por un lado, y las que derivan de los diferentes niveles de prestigio relacional, por otro. Este último, si bien es un resultado de la posición en la red social, constituye también un atributo que permite diferenciar varias subestructuras en función del mayor o menor prestigio relacional. El segundo aspecto que conviene destacar aquí hace referencia a los diferentes tipos de intermediación, en función de entre qué colectivos se produzca la intermediación.

Para conocer el stock de capital social es fundamental analizar las distintas funciones de intermediación que tienen los actores (Esparcia, 2017). Autores como Granovetter, 1973; Marsden, 1982 o Burt, 1992 y 2004, entre otros, han destacado en sus estudios e investigaciones la importancia que tiene conocer las posiciones estrategias que tienen los actores en la red social, ya que dependiendo de esta se pueden llegar a explicar los mecanismos de difusión en las estructuras sociales. Como se ha destacado anteriormente, el papel de los intermediarios es muy relevante, ya que tienen un gran poder como consecuencia del control de los flujos de relaciones y, por tanto, de la información (como destacaba Requena (2008) y Laschewski (2009), quien controla los flujos de información tiene poder. Además, como explica Taübe (2004) estos actores intermediarios pueden condicionar de forma directa la cantidad de capital social disponible por los miembros presentes en la red social. En el estudio de la intermediación se utiliza la aproximación que realizan Gould y Fernández (1989) por varias razones: es sencilla de entender, es operacionalizada de una forma muy útil y testada en otros estudios de redes con unos resultados muy positivos como, por ejemplo, Esparcia y Serrano (2016) o Esparcia (2017).

Como se ha explicado en el anterior apartado, en las redes sociales de estudio, los actores se organizan informalmente en colectivos en función de varios criterios o atributos como: tipo de actor, municipio de origen, nivel de prestigio, etc. Por lo tanto, es importante conocer, de cara a los procesos de desarrollo de estas áreas, qué colectivos y/o actores ponen en relación con otros colectivos o actores.

Si se sigue la clasificación realizada por Gould y Fernández (1989), existen cinco grandes tipos de coordinación o intermediación, las cuales se entenderán mejor a partir de la Figura 32. En esta figura se han realizado ejemplos hipotéticos de cada una de las intermediaciones, en todas ellas al menos es necesario que haya un mínimo de tres actores el actor fuente (donde se origina la relación), el actor intermediario (actor puente) y actor receptor (el que recibe la relación).

Figura 32. Representación de los cinco tipos de relaciones de *brokerage*<sup>12</sup>



Fuente. Esparcia y Serrano, 2016: 15

- **Coordinator:** este tipo de intermediación se produce cuando el actor de origen, el intermediario y el receptor pertenecen al mismo colectivo. Como se pueden observar en la Figura 32 podría ser un actor institucional. Esta función es relativamente sencilla, ya que se produce dentro mismo colectivo. Además, contribuye de forma clara a mejorar la cohesión interna del grupo y a la generación y/o desarrollo del capital social *bonding*.
- **Consultant:** la principal diferencia con la tipología de Coordinator es que el actor intermediario pertenece a otro colectivo diferente al de los actores de origen y destino. En el caso de la Figura 32, se puede observar como origen y destino son dos actores económicos y el intermediario se le ha representado como actor institucional. Este actor que hace de intermediario es conocido como consultor. Esta intermediación pone de relieve colectivos que están débilmente organizado o con una cohesión interna baja y, es ahí, cuando se produce este tipo de intermediación. El escenario que se deriva de esta intermediación es grave, por lo que es necesario que se corrija la situación de debilidad y falta de articulación interna del colectivo de origen y destino. En el caso del análisis que se procederá a realizar, al simplificar la tipología de los actores a solo la principal, la función de consultor no se puede asociar de forma tan literal a la que explican Gould y Fernández (1989).
- **Gatekeeper:** el tercer caso es aquel que se produce cuando el intermediario pone en contacto a dos actores que entre ellos son diferentes, pero que el intermediario y el destinatario pertenecen al mismo colectivo. En la Figura 32, un actor institucional pone en contacto a un actor económico (origen) con un institucional (destino). En esta función, el actor intermediario está aportando relaciones desde un colectivo diferente hacia el suyo propio, es decir, capta relaciones externas y refuerza su propio colectivo. Esta figura también es conocida como captador de relaciones.
- **Representative:** guarda bastante relación con la anterior tipología, aunque en este caso el intermediario pone en contacto a un actor de su propio colectivo, con otro de un colectivo diferente. En la Figura 32, el actor de origen y el intermediario son del mismo

<sup>12</sup> Siendo "I", "E" y "M" actores con un perfil profesional Institucional, Económico y Técnico: *Coordinator* (todos los actores están bajo el mismo grupo), *Gatekeeper* (parte de los actores pertenecen a diferentes grupos), *Representativo* (actor receptor pertenece a diferente grupo), *Consultant* (bróker pertenece a diferente grupo), y *Liason* (todos los actores pertenecen a diferentes grupos).

colectivo (institucional), mientras que el actor de destino pertenece al colectivo económico. Por tanto, es un puente hacia otro colectivo, lo cual es muy positivo para ambos colectivos (tanto origen como destino). El actor puente actúa como “representando” del actor fuente ante el actor receptor.

- **Liaison:** también conocido como enlace o conector. Este tipo de intermediación se produce cuando los tres actores pertenecen a colectivos diferentes. En la Figura 32, se puede observar como el actor de origen es económico, el intermediario (institucional) y el actor receptor es técnico. Esta intermediación es muy positiva, ya que las relaciones entre distintos colectivos son muy complejas, pudiendo suponer grandes costes de transacción. De ahí que los actores técnicos e institucionales sea los más idóneos para este tipo de intermediación en los procesos y estrategias de desarrollo.

Todos los tipos de intermediación son importantes, aunque en determinadas circunstancias algunos tipos son más estratégicos que otros. Así, en principio parece claro que, si el reto a abordar es, por ejemplo, un colectivo muy desorganizado o poco relacionado entre sí, es fundamental detectar aquellos actores con mayor capacidad de coordinación (mejora de la cohesión interna). Si, en cambio, se está ante una situación en la que hay dos o más colectivos, 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 se pretende mejorar las relaciones y la unidad de acción (por ejemplo, de cara a la estrategia de desarrollo) entre social y económico, el *gatekeeper* será un económico bien posicionado en la red (le permitirá a su vez ser un buen coordinador interno); el representante sería un social igualmente bien posicionado en la red; y por último el conector sería el gerente del grupo de desarrollo, que es capaz de coordinar a ambos colectivos (sociales y económicos). Por lo tanto, los casos de estudio pueden ser muy variados (depende de los criterios y atributos de estudio). Esto es muy relevantes, ya que como explica Esparcia:

*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 (2017:695).*



## CAPÍTULO IV

# DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LAS ZONAS DE ESTUDIO: DE ANDALUCÍA A INGLATERRA

### 4.1. Áreas rurales de Andalucía: las agrociudades

- 4.1.1. Las áreas rurales andaluzas: Guadix, Levante Almeriense y SSOS
- 4.1.2. Los programas de desarrollo: Guadix, Levante Almeriense y SSOS
- 4.1.3. Características socioeconómicas: Guadix, Levante Almeriense y SSOS

### 4.2. Área rural de Inglaterra: *counties and parishes*

- 4.2.1. Las áreas rurales de Inglaterra: *Plain Action*
- 4.2.2. Los programas de desarrollo LEADER: de “*Sustain the Plain*” a “*Plain Action*”
- 4.2.3. Características socioeconómicas: *Plain Action*



En este apartado se profundiza en el estudio de las cuatro áreas de estudio seleccionadas. Por un lado, se analiza y compara las tres áreas rurales de estudio andaluzas (Guadix, Levante Almeriense y SSOS). Este tiene un conjunto de apartados empezando por la caracterización de las áreas rurales andaluzas (incluido el concepto de agrocuidad). Además, se examina la distribución de la clasificación rural de Goerlich et al., (2016) en estas áreas, se estudia la puesta en marcha y funcionamiento de los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER en las áreas según los periodos de programación y, por último, un diagnóstico socioeconómico. Por otro lado, se analiza la zona de estudio inglesa, *Plain Action*, desde los mismos aspectos que en las áreas españolas. Esta diferenciación en el estudio de las zonas de estudio responde a la dificultad de obtención de datos de un conjunto largo de periodos, actuales y detallados (escala municipal) de las zonas rurales inglesa, lo cual dificulta la comparación desde el punto de vista socioeconómico (a causa del espacio temporal y escala), aunque en los indicadores demográficos sí que se han podido realizar una pequeña comparación.

**Tabla 23. Comparativa entre las zonas de estudio españolas e inglesa**

	<b>Guadix</b>	<b>Levante Almeriense</b>	<b>SSOS</b>	<b><i>Plain Action</i></b>
<b>Área</b> (Km <sup>2</sup> )	2.039,6	1.842, 5	1.581	1.066
<b>Población</b> (Hab.) <sup>1</sup>	46.153	118.492	97.059	125.656
<b>Densidad</b> (Hab./km <sup>2</sup> )	23	64	61	118
<b>Nº municipios / <i>parishes</i></b>	32	13	8	58

<sup>1</sup> Los datos de población de las áreas españolas están referidos al año 2015, mientras que el dato del área inglesa está referida al año 2011.

Fuente. Elaboración propia a partir de INE y datos facilitados por los GAL

Las cuatro son áreas rurales donde se han aplicado y, aún hoy, se aplica el programa LEADER. Si se toma como base el último periodo (2007-2013) las cuatro áreas de estudio tienen pequeñas diferencias en extensión (Tabla 23). El área de *Plain Action* es la de menor superficie, con 1.000 Km<sup>2</sup>, seguida del área de SSOS con 1.581 Km<sup>2</sup>, el Levante Almeriense con 1.842,5 Km<sup>2</sup> y, por último, el área de mayor extensión es la de Guadix con más de 2.000 Km<sup>2</sup>. Esta extensión se distribuye de forma desigual en el tamaño de los municipios que conforman el área, por ejemplo, el área inglesa tiene 58 municipios de pequeño tamaño, al igual que el área de Guadix con 32. En cambio, el área del Levante Almeriense está formada por un total de 13 municipios, mientras que SSOS sólo está integrada por 8 municipios de gran tamaño (Tabla 23). Si se analiza la población y densidad de población de cada una de las zonas se encuentran grandes diferencias. El área inglesa es la que concentra mayor número de población de las cuatro, con más de 125.000 habitantes, esto se traduce en una densidad de población de 118 hab./Km<sup>2</sup>. Le sigue en cuanto a mayor población, el área del Levante Almeriense con más de 118.000

habitantes y una densidad de 64 hab./Km<sup>2</sup>. En tercer lugar, SSOS tiene una población de 97.000 habitantes y una densidad de 61 hab./Km<sup>2</sup>. Por último, el área menos poblada de las cuatro es Guadix con una población de poco más de 46.000 habitantes, que junto a la gran extensión de su territorio (la mayor de todas las áreas de estudio) hace que su densidad de población sea de 23 hab./Km<sup>2</sup> (Tabla 23).

Como se ha podido comprobar en este pequeño análisis comparativo, las cuatro áreas rurales tienen una superficie bastante similar (en la medida de lo posible), mientras que en el aspecto demográfico se encuentran grandes diferencias entre las zonas más pobladas (*Plain Action* y Levante Almeriense) y el área menos poblada (Guadix). En los siguientes apartados se analiza con mayor detalle los aspectos que caracterizan a cada una de las zonas de estudio.

#### 4.1. Áreas rurales de Andalucía: las agrociudades

Antes de entrar en profundidad en el estudio de las áreas andaluzas en las que se basa la tesis doctoral cabe destacar un concepto que caracteriza los asentamientos poblacionales de una parte importante del espacio rural andaluz, las agrociudades Mediterráneas. Este concepto, surgido de la sociología italiana para caracterizar a los pueblos del Mezzogiorno es especialmente significativo en determinadas zonas rurales del sur de España e Italia (López-Casero, 1989; Moyano, 2017). Estas entidades, como manifestaciones físicas de las relaciones entre rural y urbano, son intentos de reproducir ambientes urbanos (sucudáneos) en áreas estancadas y con dificultades desde el punto de vista social (López-Casero, 1989). Para López-Casero son:

*Municipios rurales o entes locales con un número relativamente grande de habitantes (entre 7.000 y 30.000 habitantes) y una economía basada en la agricultura, aunque también existen otros sectores servicios e industriales, pero vinculados al sector principal (agroindustriales). Además, en el casco urbano es donde se localiza la actividad, es compacto, y son interdependientes. La estructura social que la configura es diversificada, aunque con una fuerte interdependencia y protagonismo (menor en la actualidad) de las élites agrarias ... hace que operen con efecto ambivalente dos estructuras clásicas: una de homogeneidad y otra de diferenciación ... la acción conjunta de estos dos componentes estructurales puede generar, al mismo tiempo, conflicto e integración. La población tiene una marcada interacción y sociabilidad (1989:17-24; 2000:180-183).*

En la península ibérica, las agrociudades se localizan en las zonas llanas y agrarias, aunque existen dos áreas donde su presencia es clara y homogénea: la campiña cordobesa-sevillana y la llanura de la Mancha (López-Casero, 1989). Como recoge Moyano: *En la "agrociudad", el "pueblo", como espacio físico de sociabilidad, es el eje en el que giran las relaciones sociales y sobre el que se construye la identidad de la comunidad local (2017:1)*. Pero, ¿Qué motivos permitieron su surgimiento? ¿cuáles son las características de las agrociudades en Andalucía?



Los dos factores, principales, que explican el origen de las agrociedades son la inseguridad y la distribución desigual de la propiedad de la tierra, caracterizada por la presencia de latifundios y la agricultura extensiva (López-Casero, 1989). Por ello, la nobleza terrateniente decidió agrupar en núcleos más grandes la mano de obra y, de esta forma, tener un control más fácil. De ahí que para López-Casero (1989) hay una correlación clara en España entre latifundio y agrociedad. Tampoco hay que obviar otro factor importante que es un patrón cultural o tendencia de la población a residir en núcleos poblacionales grandes donde resulta más fácil el clientelismo (López-Casero, 1989). Este clientelismo tiene relación con los aspectos negativos que se han derivado del programa LEADER (comentados en el apartado 2.3.3.4.). Por otro lado, los factores que caracterizan las agrociedades andaluzas son:

- La interrelación entre lo urbano y lo rural (López-Casero, 1989).
- Número de población elevado. El intervalo depende de los autores consultados, pero para López-Casero (2000) varía entre 7.000 y 30.000 habitantes.
- La agricultura como el sector fundamental de estas áreas y, que el resto de sectores, están supeditados al sector agrícola (López-Casero, 1989).
- Diferenciación social tanto en sentido horizontal como vertical (López-Casero, 1989).
- Núcleos compactos y con una alta socialización, por ello disponen de centros de reunión. De ahí la proliferación de la comunicación *face to face* y, por tanto, el alto grado de reconocimiento mutuo que existe en estos núcleos<sup>1</sup> (López-Casero, 2000). Como consecuencia de ello López-Casero (2000) nombra a Bourdieu (1987) en el sentido que el saber de los actores de las agrociedades es el punto de partida del conocimiento social.
- Grandes lazos de intercambio en las agrociedades tanto dentro de ellas como con localidades circundantes (López-Casero, 1989).
- Estas no se han visto afectadas de forma tan directa de los procesos de desruralización (salida de población) y, por tanto, de despoblación. Además, muchas veces el sector agrícola ha conseguido ganar todavía más peso (López-Casero, 1989).

#### 4.1.1. Las áreas rurales andaluzas: Guadix, Levante Almeriense y SSOS

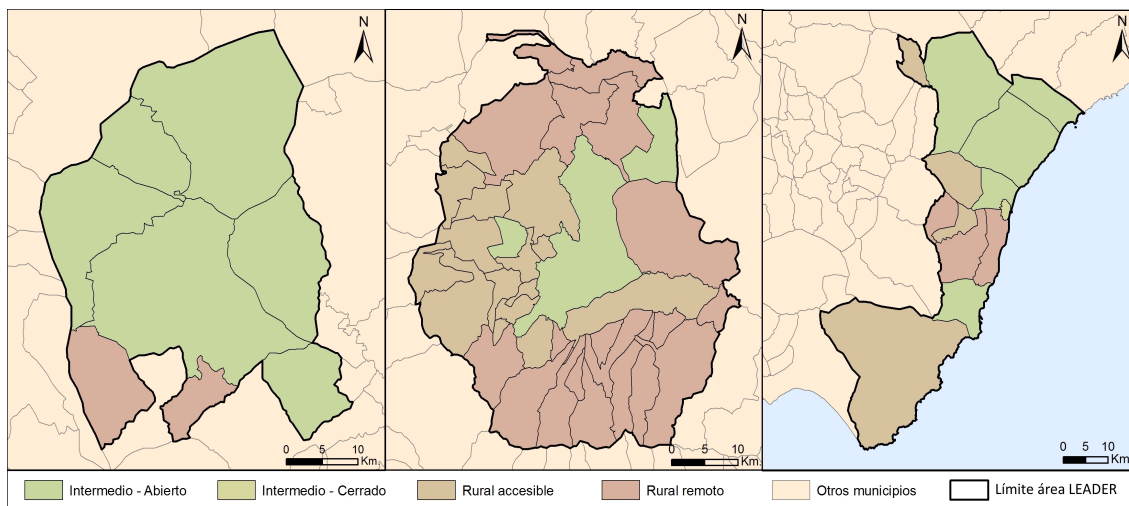
La delimitación que se realiza para la aplicación de los programas LEADER en las áreas rurales no se basa en una delimitación comarcal definida previamente por las CC.AA., provincia o área. En el caso de Andalucía se parte de la publicación en el BOJA nº 59 de 27/03/2003 de la aprobación del mapa comarcas de Andalucía, aunque para efectos de la planificación turística y

---

<sup>1</sup> Esto hace referencia al día a día y no es incompatible con lo que algunos autores explicaban en el caso de la bidireccionales de las relaciones en las redes de las zonas rurales (Esparcia et al., 2016).

deportiva. Estas no coinciden de forma fiel con las del área LEADER, sino que se basan en el antecedente de la LAM.

**Figura 33. Delimitación tipológica de zonas rurales según Goerlich et al. (2016)**



Fuente. Elaboración propia a partir de Goerlich et al., 2016

Si se estudian los criterios de delimitación, establecidos por Goerlich et al., (2016), y analizados en el primer apartado de la base teórica, esta incluye distintos factores como la densidad, la cubierta de la superficie y la accesibilidad. Por ello, a través del atlas cartográfico de Goerlich et al. (2016), se decidió elaborar un mapa para cada zona de estudio española (Figura 33 y Tabla 24). El primer aspecto a destacar es que ningún municipio de las tres áreas de estudio está catalogado como urbano, y predominan los municipios intermedios y rurales (aunque la clasificación cambia dependiendo de cada área y sus características).

El área sevillana está compuesta mayoritariamente por municipios intermedios (75 %) y “abierto” lo que significa que predominan los usos no artificiales<sup>2</sup> en su territorio. Estos municipios suponen el 89 % de la superficie del área (Figura 33 y Tabla 24). No obstante, también hay dos municipios que son clasificados como Rural Remoto, y corresponden a los municipios de sierra (Montellano y Coripe). Estos suponen el 25 % de los municipios y el 11 % del territorio. Ambos son municipios con baja densidad y cuya distancia hasta un centro urbano es superior a 45 minutos. Aquí se puede identificar de forma clara el concepto de agrocuidad Mediterránea, ya que es parte de lo que López-Casero (1989) denomina campiña cordobesa-sevillana. SSOS tiene una marcada dualidad, con una zona de campiña donde predomina una agricultura en extensiva y latifundista, en la que se incluyen los municipios de Arahal, Paradas, Marchena, Puebla de Cazalla y Morón de la Frontera; y otra zona, denominada de Sierra, en la que se incluyen los municipios de Montellano, Coripe y Pruna.

<sup>2</sup> Para Goerlich et al (2016) los espacios no artificiales hacen referencia a las coberturas agrícola, forestal, natural, humedales y/o coberturas de agua.

**Tabla 24. Cuadro resumen de la tipología de zonas rurales según número de municipios y superficie en las áreas de estudio españolas**

		Rural Remoto	Rural Accesible	Intermedio “cerrado”	Intermedio “abierto”
<b>Área de Guadix</b>	Nº Municipios	16	15	-	1
	% Municipios	50 %	47 %	-	3 %
	Superficie (Km <sup>2</sup> )	1.109,8	605,5	-	324,3
	% Superficie	54 %	30 %	-	16%
<b>Área de SSOS</b>	Nº Municipios	2	-	-	6
	% Municipios	25 %	-	-	75 %
	Superficie (Km <sup>2</sup> )	168,2	-	-	1.411,1
	% Superficie	11 %	-	-	89 %
<b>Área del Levante Almeriense</b>	Nº Municipios	3	4	1	5
	% Municipios	23 %	31 %	8 %	38 %
	Superficie (Km <sup>2</sup> )	226,2	777,9	7,7	830,7
	% Superficie	12,3 %	42,2 %	0,4 %	45,1 %

Fuente. Elaboración propia a partir de Goerlich et al., 2016

Guadix presenta un escenario completamente diferente a las otras dos áreas, ya que es el área más rural (Figura 33 y Tabla 24). El 97 % de los municipios están caracterizados como rural, el 50 % como rural remoto y el 47 % como rural accesible (estas últimas áreas rurales tienen acceso a un centro urbano a menos de 45 minutos). Todos ellos suponen el 84 % de la superficie. El único municipio del área que no se caracteriza como rural es Guadix (capital de la comarca Guadix/Marquesado) que es catalogado como intermedio “abierto” (alta densidad y predominio de espacios no artificiales). Esto es debido a que concentra la mayoría de la población, servicios y funciones de toda el área, pese a que supone únicamente el 16 % de la superficie y el 3 % de los municipios.

El Levante Almeriense es la que presenta una mayor diversidad territorial. El 54 % de sus municipios son clasificados como rurales, de los cuales el 23 % se clasifican como remotos y el 31 % como accesibles. Estos equivalen a un área del 54,4 %. Por todo ello es la segunda área de estudio con un carácter más rural, por detrás de Guadix y por delante de SSOS. En cambio, el 46 % de los municipios son catalogados como intermedios, el 8 % como “cerrado”, es decir, que más del 25 % de su superficie tiene cobertura artificial, y el 38 % como “abierto”. Esto supone que los municipios intermedios suponen el 45,5 % del territorio del área almeriense (Figura 33 y Tabla 24).

En definitiva, se está ante tres áreas bastante diferentes en cuanto al nivel de ruralidad. Guadix es el área más rural de todas, como queda reflejado en la Tabla 24, destacando que, a pesar de

su gran extensión, tiene muy poca población y una escasa densidad de población. El Levante Almeriense es la segunda área respecto a la ruralidad, todo ello a pesar de ser el área de estudio española con mayor población y densidad (por detrás de *Plain Action*). Esto permite destacar la importancia de incluir o añadir otros criterios, también significativos, de cara a la delimitación de rural, tales como la superficie o la accesibilidad. Por último, SSOS es el área menos rural, donde la mayoría de sus municipios son intermedios y tan solo dos son clasificados como rural.

#### 4.1.2. Los programas de desarrollo: Guadix, Levante Almeriense y SSOS

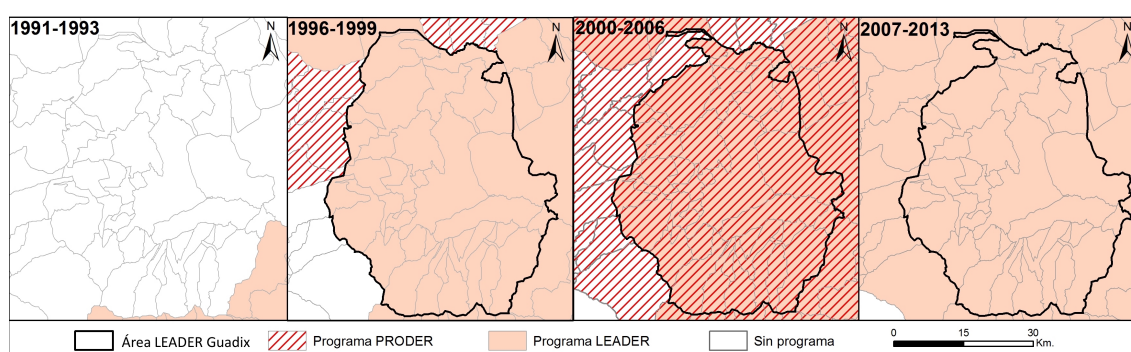
En primer lugar, se debe diferenciar entre el periodo de programación y el periodo de implementación/ejecución de los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER. Ambos procesos llevan vinculados un periodo temporal diferente. En el caso del periodo de programación, este viene marcado desde la UE y hace referencia a un periodo de años para los que se aprueban una cuantía de fondos, directrices, etc. Sin embargo, la aplicación de estos programas no se pone en marcha de forma directa ni simultánea. Por ello, el periodo de implementación, ejecución o gestión de los programas LEADER o PRODER se retrasa, por lo general, un par de años al inicio y al final. Aunque termine dos años más tarde, todas las decisiones de financiación (compromiso presupuestario) deben ser acometidas en el último año del periodo de programación, por ejemplo, en el último periodo LEADER fue hasta 2013, mientras que la gestión de ayudas concedidas, proyectos, gastos de mantenimiento de los GAL en los años entre periodos, etc. se mantuvo hasta 2015 en el caso de los GAL andaluces.

En segundo lugar, con relación a la delimitación de rural se pueden encontrar pequeñas variaciones en la delimitación y aplicación de los programas de desarrollo rural europeos, (LEADER) y españoles (PRODER, como en Andalucía). Si en el apartado anterior se han encontrado diferencias entre las tres áreas, en este apartado continuarán apareciendo con relación a la aplicación de los programas, delimitación del área, cuantía de los fondos, número de ayudas, fondos, etc. para cada una de las áreas. Además de estos aspectos, se analizará con un mayor detalle el destino de los fondos por medidas, correspondientes al último periodo de programación (2007-2013).

En tercer lugar, se analiza la cuantía de los fondos que se han destinado a proyectos y han sido subvenciones públicas realizadas/gestionadas de forma directa por los GAL para los proyectos locales. Es decir, no se incluyen ni las inversiones destinadas a la cooperación nacional y/o transnacional ni el dinero destinado a la gestión y mantenimiento de los GAL y equipos técnicos de cada área.

El área de Guadix es la más rural y menos poblada, aunque, a pesar de ello, no se aplicó la Iniciativa Comunitaria LEADER I. No obstante, sí que fue seleccionada para la aplicación de la Iniciativa Comunitaria LEADER II. Durante este periodo en la CC.AA. de Andalucía no se permitió la aplicación simultánea del programa LEADER y PRODER (Figura 34), aun así, el número total de municipios fue de 33, mientras que en los periodos sucesivos fue de 32. Esto es debido a que, en el primer periodo, en el área, se incluyó un municipio al Norte denominado Alamedilla, pero que en los siguientes periodos dejó de incluirse en el área de estudio (Figura 34 y Tabla 25).

**Figura 34. Evolución de la aplicación de los programas LEADER y PRODER en el área de Guadix (1991-2013)**



Fuente. Elaboración propia a partir de la Junta de Andalucía 1991, 1994, 2000 y 2008.

**Tabla 25. Distribución de municipios, áreas, población, densidad, proyectos y fondos del área de Guadix por programas LEADER y PRODER (1994-2013)**

Guadix	Nº Municipios	Área (Km <sup>2</sup> )	Población	Densidad (Hab./Km <sup>2</sup> )	Nº proyectos aprobados	Fondos (€)	Presup. medio por proyecto (€)
LEADER II <sup>1</sup>	33	2.013,2	53.480	26,6	116	4.284.955,58	36.939,3
LEADER + <sup>2</sup>	32	2.039,6	49.952	24,5	119	6.810.255,00	57.229,0
PRODER-A <sup>2</sup>					45	1.710.514,00	38.011,4
LIDERA <sup>3</sup>	32	2.039,6	48.436	23,7	126	4.902.399,32	38.907,9

<sup>1</sup> El dato de población hace referencia al primer año que el INE ofrece información (1996) mientras que los proyectos y fondos a todo el periodo

<sup>2</sup> El dato de población hace referencia al año de inicio del programa (2000) mientras que los proyectos y fondos a todo el periodo

<sup>3</sup> El dato de población hace referencia al año de inicio del programa (2009) mientras que los proyectos y fondos a todo el periodo

Fuente. Elaboración propia a partir del INE e información aportada por el GAL de Guadix

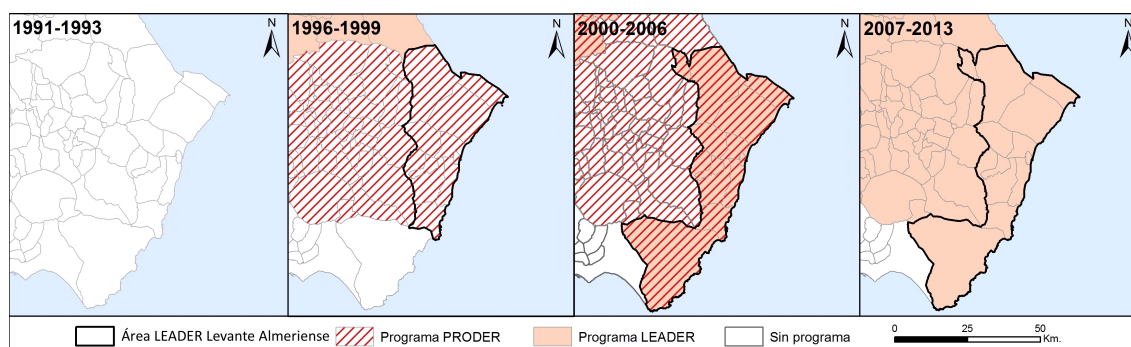
Como se puede comprobar en la Tabla 25, durante los tres periodos la población del área se ha ido reduciendo progresivamente. Es reseñable el descenso de población entre el primer y el segundo periodo, pero hay que tener en cuenta que se produce la salida del municipio de Alamedilla. Desde el año 2000 hasta la actualidad el área se ha mantenido estable tanto en municipios como en superficie. En el periodo 2000-2006, en el área de Guadix se permitió que los GAL pudieran aplicar tanto LEADER como PRODER. Ambos programas se complementaban y

ello permitió que la cuantía de fondos destinados al desarrollo de las zonas rurales se incrementase significativamente. Si se analiza el número de proyectos aprobados, los fondos y la cuantía media de cada proyecto, se encuentran diferencias significativas entre los periodos dentro de la propia área.

Durante el primer periodo el presupuesto disponible fue de más de 4 millones de euros, y la cuantía media de los proyectos fue de casi 37.000 €, es decir, que se destinaron cuantías pequeñas, pero a un gran número de proyectos (Tabla 25). Durante este periodo, como destacan Cejudo y Navarro: *...ha existido una concentración de proyectos e inversiones en el municipio de Guadix, con 4.487.147, 55 € (38,1 %)* (2003:148). Cuando los autores hablan de inversiones se refieren tanto a las subvenciones públicas como a las privadas. Este hecho, explicado por Cejudo y Navarro (2003), refuerza la idea de que estamos ante una especie de polo de concentración/atracción que es como actúa Guadix desde el punto de vista social y económico en el área. En la Figura 33, Guadix era el único municipio catalogado como intermedio y como veremos en los sucesivos análisis demográficos y económicos, hay una clara concentración en Guadix.

Durante LEADER +/PRODER-A el presupuesto se incrementó hasta los casi 7 millones de euros y la cuantía media por proyecto aumentó hasta los 57.000 €, por lo que se destinó más cantidad de dinero a un menor número de inversiones. Con relación a PRODER-A, las cuantías de sus fondos fueron más modestos que los procedentes de la UE, pero la distribución media por proyectos demuestra que se destinó a un gran número de proyectos (Tabla 25). Un escenario muy similar ocurre en el último periodo (LIDERA) (Tabla 25).

**Figura 35. Evolución de la aplicación de los programas LEADER y PRODER en el área del Levante Almeriense (1991-2013)**



Fuente. Elaboración propia a partir de la Junta de Andalucía 1991, 1994, 2000 y 2008.

Respecto al área de estudio del Levante Almeriense, esta área no se benefició de LEADER I, pero tampoco de LEADER II (Figura 35). Durante el periodo 1994-1999 se aplicó el programa PRODER I a un total de 11 municipios con una población de 57.000 habitantes aproximadamente y una densidad de 48,1 hab./Km<sup>2</sup> (Tabla 26). En los dos siguientes periodos el área aumentó en dos municipios al Sur y Noroeste, con Níjar y Taberno respectivamente (Figura 34). Esto provocó que la población aumentara significativamente, especialmente debido a Níjar. También cabe

destacar el aumento de la población entre 2000 y 2009 (casi 40.000 habitantes) motivado por el desarrollo económico del país y de la zona de estudio (turística/residencial). Esto ha provocado un aumento también de la densidad de población de los 48,1 hab./Km<sup>2</sup> en 1996 a los 63,2 hab./Km<sup>2</sup> de 2009 (Tabla 26).

**Tabla 26. Distribución de municipios, áreas, población, densidad, proyectos y fondos del área del Levante Almeriense por programas LEADER y PRODER (1996-2013)**

Levante Almeriense	Nº Municipios	Área (Km <sup>2</sup> )	Población	Densidad (Hab./Km <sup>2</sup> )	Nº proyectos aprobados	Fondos (€)	Presup. medio por proyecto (€)
PRODER I <sup>1</sup>	11	1.198,9	57.641	48,1	114	3.629.000,00	31.833,3
LEADER + <sup>2</sup>	13	1.842,5	77.371	42,0	88	5.049.708,16	57.383,0
PRODER-A <sup>2</sup>					34	1.462.378,54	43.011,1
LIDERA <sup>3</sup>	13	1.842,5	116.450	63,2	68	4.924.598,06	72.420,6

<sup>1</sup> El dato de población hace referencia al primer año que el INE ofrece información (1996) mientras que los proyectos y fondos a todo el periodo

<sup>2</sup> El dato de población hace referencia al año de inicio del programa (2000) mientras que los proyectos y fondos a todo el periodo

<sup>3</sup> El dato de población hace referencia al año de inicio del programa (2009) mientras que los proyectos y fondos a todo el periodo

Fuente. Elaboración propia a partir del INE e información aportada por el GAL del Levante Almeriense

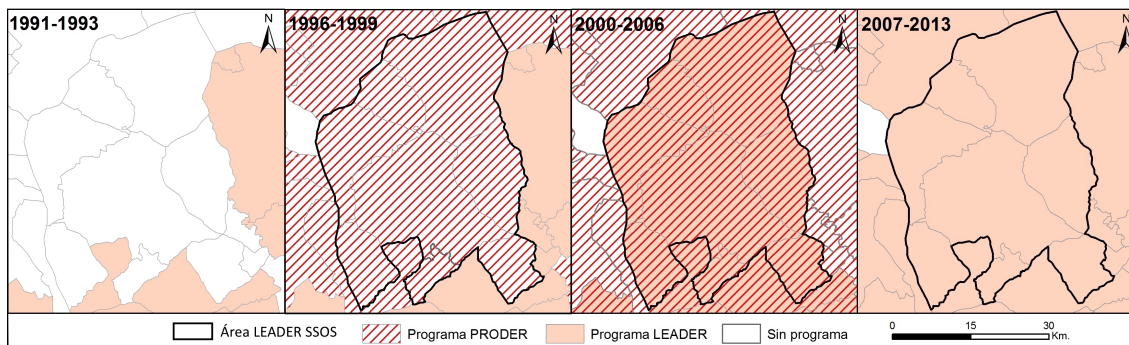
La distribución de proyectos, fondos y cuantía media de los proyectos son significativamente menores que en el área de Guadix. En el periodo PRODER I y LEADER +, la distribución media por proyectos rebela que se dieron un gran número de inversiones a proyectos con bajo coste. En cambio, PRODER-A y LIDERA se caracterizan en el GAL de Levante Almeriense por la distribución de una cuantía mayor entre los proyectos (los cuales fueron menores en número que en anteriores periodos), es decir, se produce un cambio de tendencia en la distribución de dinero por proyectos. Se cambia de tendencia, de gran número de proyectos con bajas inversiones a pocos proyectos, pero de cuantías mayores (Tabla 26). Esto contrasta con el área de Guadix que durante los tres periodos ha ofrecido un gran número de proyectos, pero con una menor cuantía. Un último aspecto a destacar en esta zona es que desde el último periodo de programación (LIDERA) dispone de un Grupo de Desarrollo Pesquero (GDP), el cual se une al GDR que lleva operativo desde PRODER I.

SSOS es el área más estable en cuanto a su composición municipal de todas las áreas, tanto de las españolas como de la inglesa. Durante los tres periodos de programación el número de municipios han sido 8 y la extensión de 1.500 Km<sup>2</sup>. Al igual que el Levante Almeriense no se aplicaron los programas LEADER I y LEADER II, en cambio sí que aplicó PRODER I y simultáneamente LEADER + y PRODER II, y LIDERA. La población en el área ha tenido dos grandes tendencias, entre 1996 y 2000 se produjo una reducción no muy pronunciada de la población y, entre 2000 y 2009, se produjo un aumento destacado de población (Tabla 27). Esto también influye en la densidad de población que pasa de 59,7 hab./Km<sup>2</sup> en 1999 y 61,6 hab./Km<sup>2</sup> en 2009, aunque esta distribución de la población no es homogénea en el territorio y se aglutina en los municipios de: Morón de la Frontera, Marchena y Arahal, los cuales están considerados de



campiña; mientras que los municipios menos poblados están localizados en la Sierra (al sur del área) que son: Montellano, Pruna y Coripe (Figura 36).

**Figura 36. Evolución de la aplicación de los programas LEADER y PRODER en el área de SSOS (1991-2013)**



Fuente. Elaboración propia a partir de la Junta de Andalucía 1991, 1994, 2000 y 2008.

**Tabla 27. Distribución de municipios, áreas, población, densidad, proyectos y fondos del área de SSOS por programas LEADER y PRODER (1996-2013)**

SSOS	Nº Municipios	Área (Km <sup>2</sup> )	Población	Densidad (Hab./Km <sup>2</sup> )	Nº proyectos aprobados	Fondos (€)	Presup. medio por proyecto (€)
PRODER I <sup>1</sup>	8	1.581,0	94.332	59,7	109	3.942.339,68	36.168,3
LEADER + <sup>2</sup>	8	1.581,0	93.940	59,4	93	5.158.296,00	55.465,5
PRODER-A <sup>2</sup>					42	1.814.686,72	43.206,8
LIDERA <sup>3</sup>	8	1.581,0	97.363	61,6	136	4.921.392, 42	36.186,7

<sup>1</sup> El dato de población hace referencia al primer año que el INE ofrece información (1996) mientras que los proyectos y fondos a todo el periodo

<sup>2</sup> El dato de población hace referencia al año de inicio del programa (2000) mientras que los proyectos y fondos a todo el periodo

<sup>3</sup> El dato de población hace referencia al año de inicio del programa (2009) mientras que los proyectos y fondos a todo el periodo

Fuente. Elaboración propia a partir del INE e información aportada por el GAL de SSOS

Respecto a la distribución de fondos, proyectos y cuantía media, la zona de Sevilla comparte la tendencia con la zona de Guadix que se caracterizaba por una distribución menor de cuantía entre un gran número de proyectos (Tabla 27). Aunque esta área es la que más proyectos concede con una menor inversión cada uno, seguida de Guadix y, por último, Levante Almeriense.

A continuación, el análisis se centrará en la distribución de número de proyectos y fondos dependiendo de las medidas subvencionables en el último periodo de programación (Tabla 28). Además, se dispone de la cuantía total de todas las medidas y la media de gasto por proyecto para analizar la distribución de los fondos en un gran número o no de proyectos.

Durante este periodo, tal y como está publicado en el documento del Plan de Desarrollo Rural de Andalucía realizado por la Dirección General de Desarrollo Sostenible del medio Rural de la



Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, las medidas subvencionables se agrupaban en tres grandes grupos de intervención que corresponden cada uno a un eje (Eje 1, 2 y 3) del programa LEADER. La medida 411 corresponde al Eje 1 LEADER (Competitividad), la medida 412 corresponde al Eje 2 (Medio ambiente y gestión de la tierra) y la medida 413 hace referencia al Eje 3 (Diversificación económica y calidad de vida). Para una información más detallada de las actividades subvencionables, en el periodo 2007-2013, dentro de cada medida dirigirse al Plan de Desarrollo Rural de Andalucía.

**Tabla 28. Distribución del número de ayudas y fondos con relación a las medidas seleccionadas por los Grupos de Acción Local de estudio en el periodo LIDERA (2007-2013)**

LIDERA (2007-2013)		Guadix		Levante Almeriense		SSOS	
		Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje
Medida 411	Nº Proyectos	30	24%	18	26%	23	17%
	Fondos (€)	646.338,78	13%	1.923.919,44	39%	1.125.174,25	23%
Medida 412	Nº Proyectos	5	4%	3	4%	1	1%
	Fondos (€)	164.946,21	3%	99.745,56	2%	15.428,61	0,3%
Medida 413	Nº Proyectos	91	72%	47	69%	107	79%
	Fondos (€)	4.091.114,33	83%	2.900.932,96	59%	3.690.673,96	75%
TOTAL	Nº Proyectos	126	100%	68	100%	136	100%
	Fondos (€)	4.902.399,32	100%	4.924.598,06	100%	4.921.392,42	100%
	Cuantía media por proyecto (€)	38.907,93	-	72.420,56	-	36.186,71	-

Fuente. Elaboración propia a partir de datos facilitados por los GAL.

Tal y como se observa en la Tabla 28, el mayor número de proyectos y fondos de las tres zonas se aglutinó en la Medida 413 referente a la diversificación económica y a la mejorar de la calidad de vida de la población rural, aunque se encuentran pequeñas diferencias entre los grupos Guadix es el que mayor número de fondos destina a esta medida (83 %) seguida del Levante Almeriense (75 %) y SSOS (59 %). Sin embargo, la zona almeriense es la que concentra un mayor número de proyectos en esta medida, por delante de Guadix y SSOS. La siguiente medida que reúne un mayor número de proyectos y fondos es la medida 411, es la segunda en todos los GAL, aunque con diferencias. La zona sevillana es la que lidera la gestión de esta medida con casi el 39 % de los fondos y el 26 % de los proyectos, le siguen en cuanto a proyectos Guadix con el 24 %, mientras que si analizamos los fondos el Levante Almeriense destina el 23 % de sus fondos en esta medida mientras que Guadix solo el 13 %. En consecuencia, la medida que menor fondos ha recibido ha sido la 413 (Medio ambiente y gestión de la tierra).

Respecto al total de proyectos, fondos y cuantía media por proyecto en este periodo, Guadix es el área con menor presupuesto de las tres, seguida muy de cerca por Levante Almeriense y, la que lidera el presupuesto, es SSOS. Cabe destacar que en esta cuantía total del presupuesto de cada zona no se incluyen ni la medida 421 (Cooperación nacional y trasnacional) ni la medida

431 (Gasto de gestión/mantenimiento de los GAL y equipos técnicos). Con relación al número de proyectos totales aprobados en cada zona, el área de SSOS es la que ha ratificado un mayor número con un total de 136, seguido muy de cerca por Guadix (126 proyectos) y, por último y a gran distancia, el Levante Almeriense con un total de 68. Esta distribución del número de proyectos tiene una consecuencia en la cuantía media de proyectos, la zona almeriense tiene una cuantía mayor por proyecto que la zona granadina y sevillana que son mucho menores, es decir, que la zona almeriense se caracteriza por una distribución mayor de dinero en un número menor de proyectos, mientras que las otras dos zonas se caracterizan por la estrategia contraria, un mayor número de proyectos, pero con una menor cuantía cada uno.

#### 4.1.3. Características socioeconómicas: Guadix, Levante Almeriense y SSOS

El último apartado del estudio de las zonas rurales españolas seleccionadas es un análisis socioeconómico con el objetivo de caracterizar las zonas y poder comparar similitudes y diferencias entre ellas. Es importante realizar esta comparación entre las áreas andaluzas, con el objetivo de comprobar similitudes y diferencias en los aspectos sociales y económicos que puedan explicar los procesos relacionales en estas áreas. Este análisis tiene dos grandes apartados, uno desde el punto de vista demográfico y otro desde el punto de vista socioeconómico. Para ambos apartados, se realiza una doble comparación desde el punto de vista temporal y espacial. Por un lado, se analiza una evolución temporal entre los años 1996 (primer dato que facilita el INE y muy próximo al inicio de los programas de desarrollo rural en las tres zonas de estudio), 2008 (punto de inflexión en las zonas rurales después del desarrollo económico e inicio de la crisis económica) y 2015 (último año del periodo de implementación del programa LEADER en las zonas rurales andaluzas y, además, es el año en el que se realizaron la totalidad de las entrevistas españolas). Por otro lado, respecto al análisis espacial este variará entre las zonas de estudio, se analizan los datos a tres niveles: en conjunto para toda el área, solo con los municipios más dinámicos o que concentran la mayoría de población y servicios económicos y, por último, el resto de la zona de estudio sin esos municipios (Tablas 29, 30 y 31). Con esta diferenciación se analizan las diferencias espaciales que se encuentran dentro de cada zona de estudio desde el punto de vista social y económico.

En el área de Guadix (Tabla 29), el municipio más dinámico es únicamente Guadix, ya que por sí solo concentra el 41 % de la población de toda el área y el 67 % de los presupuestos municipales. Además, es el único municipio que era catalogado como intermedio “abierto” por Goerlich et al (2016). El resto del área (31 municipios) agrupa el 59 % de la población, pero con unas concentraciones que no superan los 1.000 habitantes en la mayoría de ellos y muy pocos entre 1.500 y 2.000 habitantes. Se vuelve a observar la gran polarización que existe en el área entre Guadix y el resto de los 31 municipios, de significativamente menor tamaño y población.

**Tabla 29. Distribución de la población y presupuesto municipal en el área de Guadix**

	Nº Municipios	Población 2015			Presupuesto municipal 2015	
		Absoluto (Hab.)	Porcentaje	Densidad (Hab./Km <sup>2</sup> )	Absoluto (€)	Porcentaje
<b>Área de Guadix</b>	32	46.153	100 %	22,6	43.946.182,7	100 %
<b>Guadix</b>	1	18.928	41 %	58,4	29.406.182,7	67 %
<b>Resto municipios</b>	31	27.225	59 %	15,9	14.540.000,0	33 %

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE y Gobierno de España

El Levante Almeriense, como se ha analizado anteriormente era el área más poblada. Los municipios más desarrollados en este contexto son Níjar, Huercal-Overa, Vera y Cuevas del Almanzora (Tabla 30), concentrando el 63 % de la población y el 57 % de los presupuestos municipales. Todos ellos también son catalogados por Goerlich et al. (2016) como intermedio “abierto”, con excepción de Níjar que se cataloga como intermedio “cerrado”. Los nueve municipios restantes oscilan entre los 1.000 y 9.000 habitantes, con el 37 % de la población y el 43 % de los presupuestos

**Tabla 30. Distribución de la población y presupuesto municipal en el área del Levante Almeriense**

	Nº Municipios	Población 2015			Presupuesto municipal 2015	
		Absoluto (Hab.)	Porcentaje	Densidad (Hab./Km <sup>2</sup> )	Absoluto (€)	Porcentaje
<b>Área del Levante Almeriense</b>	13	118.492	100 %	64,3	118.129.605	100 %
<b>Níjar, Huercal-Overa, Vera y Cuevas del Almanzora</b>	4	74.986	63 %	60,5	67.398.727,3	57 %
<b>Resto municipios</b>	9	43.506	37 %	72,2	50.730.877,8	43 %

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE y Gobierno de España

La SSOS es el área menos rural de las tres zonas de estudio. Tres municipios (Morón de la Frontera, Marchena y Arahal), concentran el 70 % de la población de toda el área y el 74 % de los presupuestos municipales (Tabla 31). Estos tres municipios encajan perfectamente en el concepto de agrocidad mediterránea (López-Casero, 1989 y 2000). Además, están catalogados como intermedio “abierto” por Goerlich et al. (2016). El resto de municipios (cinco en total) concentran solo el 30 % de la población y el 36 % del presupuesto, dentro de estos se encuentra el municipio de Puebla de Cazalla, a pesar de ser un municipio bastante dinámico se decidió incluirlo con el resto, ya que sus valores no contribuían de forma reseñable a la selección realizada.

**Tabla 31. Distribución de la población y presupuesto municipal en el área de SSOS**

	Nº Municipios	Población 2015			Presupuesto municipal 2015	
		Absoluto (Hab.)	Porcentaje	Densidad (Hab./Km <sup>2</sup> )	Absoluto (€)	Porcentaje
<b>Área de SSOS</b>	8	97.059	100%	61,5	68.862.031,5	100%
<b>Morón de la Frontera, Marchena y Arahál</b>	3	67.651	70%	66,9	50.968.100,7	74%
<b>Resto municipios</b>	5	29.408	30%	51,8	17.893.930,8	26%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE y Gobierno de España

#### 4.1.3.1. Análisis demográfico

Los principales indicadores demográficos con los que se ha trabajado son la tasa de dependencia, la tasa de dependencia juvenil (población < 16 años), la tasa de dependencia de población mayor de 64 años, el índice de envejecimiento, la tasa de fecundidad, el índice de reemplazo y la ratio de masculinidad (Tabla 32). La selección de estos indicadores se debe a que el Instituto Andaluz de Estadística y Cartografía (IECA) en sus análisis para el conjunto de Andalucía y sus provincias se basa en un conjunto de indicadores (entre los que también se pueden encontrar indicadores de mortalidad, nupcialidad, divorcios, etc. Además de los recogidos anteriormente) con el fin de caracterizar las áreas y comparar a diferentes escalas. Se ha considerado conveniente incluir en el análisis la ratio de masculinidad ya que, tal y como se ha podido comprobar en la base teórica, los autores coincidían en que la masculinización de las zonas rurales españolas era un problema.

Respecto al área de Guadix (Tabla 32) se puede observar el elevado envejecimiento de la población en estas casi dos décadas. Ya en 1996 era un área envejecida, pero en la actualidad lo es más todavía. Si se analiza por escalas, el envejecimiento era y es menor en el municipio de Guadix en comparación a los datos que obtiene el total del área y el resto de municipios. Al analizar los municipios menos dinámicos se obtienen unos resultados de envejecimiento alarmantes con casi el 188 % en la actualidad, frente a los 145 % de 1996. Es decir, hay un mayor número de personas mayores de 64 años que de jóvenes y adultos en estas áreas, por lo que el reemplazo generacional es muy complicado, así como la dependencia. Estos municipios de poca población presentan un excesivo envejecimiento en comparación a la capital. El índice de dependencia se ha reducido considerablemente tanto en Guadix como en el resto de municipios, eso es consecuencia de la menor dependencia juvenil que hay en el área, mientras que la dependencia de población mayor de 64 años se ha mantenido estable en estos años. La tasa de fecundidad ha mejorado considerablemente, ya que ha pasado de unos valores menores del 10 % a unos datos próximos al 20 %, pero el mayor incremento vuelve a ocurrir en Guadix y, en menor medida, en el resto.

Tabla 32. Comparación de indicadores demográficos entre 1996 y 2015 en las áreas de estudio

Indicadores demográficos en 1996		Tasa de dependencia	Tasa de dependencia de la población < 16 años	Tasas de dependencia de la población > 64 años	Índice de envejecimiento	Tasa de fecundidad	Índice de reemplazo	Índice de masculinidad
Guadix	Área de Guadix	61%	28%	33%	117%	9%	137%	200%
	Guadix	58%	32%	26%	84%	9%	166%	202%
	Resto de municipios	63%	26%	38%	145%	5%	124%	200%
Levante Almeriense	Área del Levante Almeriense	50%	29%	20%	69%	22%	171%	102%
	Níjar, H. Overa, Vera y Cuevas	50%	29%	28%	96%	22%	171%	102%
	Resto de municipios	47%	27%	20%	72%	8%	158%	143%
SSOS	Área de SSOS	52%	31%	22%	70%	25%	172%	99%
	Morón de la Frontera, Marchena y Arahal	51%	31%	28%	91%	17%	176%	99%
	Resto de municipios	55%	31%	24%	78%	8%	163%	99%
Indicadores demográficos en 2015		Tasa de dependencia	Tasa de dependencia de la población < 16 años	Tasas de dependencia de la población > 64 años	Índice de envejecimiento	Tasa de fecundidad	Índice de reemplazo	Índice de masculinidad
Guadix	Área de Guadix	55%	22%	33%	155%	19%	110%	101%
	Guadix	49%	23%	26%	115%	21%	114%	98%
	Resto de municipios	59%	21%	39%	188%	10%	107%	101%
Levante Almeriense	Área del Levante Almeriense	47%	25%	22%	87%	24%	117%	106%
	Níjar, H. Overa, Vera y Cuevas	47%	25%	22%	87%	24%	117%	106%
	Resto de municipios	53%	26%	27%	104%	11%	95%	106%
SSOS	Área de SSOS	51%	25%	26%	103%	22%	117%	99%
	Morón de la Frontera, Marchena y Arahal	49%	25%	25%	100%	15%	114%	99%
	Resto de municipios	54%	25%	28%	111%	6%	125%	99%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE.

El reemplazo en 2015 es menor que en 1996, destaca la caída de Guadix que pasa del 166 % a un 114 %, es decir, es más difícil el acceso y sustitución de jubilados. Por último, se encuentran diferencias muy destacables con relación al indicador de masculinidad. Mientras que, en el año 1996, la masculinidad era muy marcada en las tres escalas, con 200 hombres por cada 100 mujeres. En la actualidad (2015), este dato ha mejorado considerablemente, ya que se han equiparado el porcentaje de hombres y mujeres (101 %), aunque en el municipio de Guadix la presencia de hombres es menor que la de mujeres (98 hombres por cada 100 mujeres). Por tanto, la conclusión más importante es que se está ante un envejecimiento muy elevado, lo cual supone que diferentes municipios no tienen asegurada una clara viabilidad demográfica a medio plazo. Esto se traduce de forma directa en una baja tasa de fecundidad (pese a que se haya recuperado ligeramente). Por otro lado, la masculinización de la sociedad granadina se ha reducido de forma destacada hasta tener una mayor paridad de sexos, lo cual es positivo de cara al futuro de estas sociedades

El Levante Almeriense (Tabla 32) presenta también un envejecimiento de la población, pero mucho más reducido que las otras dos áreas, ya que no supera el 100 % ni a nivel de área ni en los municipios más dinámicos; aunque lo cierto es que el resto de municipios presenta un índice de envejecimiento mayor (superior al 100 %). Además, ha mejorado su tasa de fecundidad con respecto a 1996, de manera que, al igual que el resto de áreas, los datos son más positivos en las áreas seleccionadas y menos en el resto de municipios. Las tasas de dependencia general y juvenil se han reducido a causa de los municipios más dinámicos, que hacen obtener un resultado mejor al conjunto del área, pero si se analiza los municipios menos dinámicos se puede observar como su resultado ha empeorado, vinculado a su mayor envejecimiento y menor fecundidad. Respecto a la dependencia de población mayor de 64 años en los municipios seleccionado se ha reducido, mientras que en el resto ha aumentado. El índice de reemplazo de la población activa ha empeorado en todas las escalas. La masculinización de la sociedad del levante almeriense se ha incrementado con respecto a 1996, si anteriormente presentaba 102 hombres por cada 100 mujeres, actualmente este dato ha aumentado hasta los 106 hombres; aunque si se analiza el resultado obtenido por los municipios menos dinámicos, se observa como el dato ha mejorado, se ha pasado de una masculinización del 143 % en 1996 a 106 % en 2015, es decir, se ha ido equiparando la estructura demográfica por sexo.

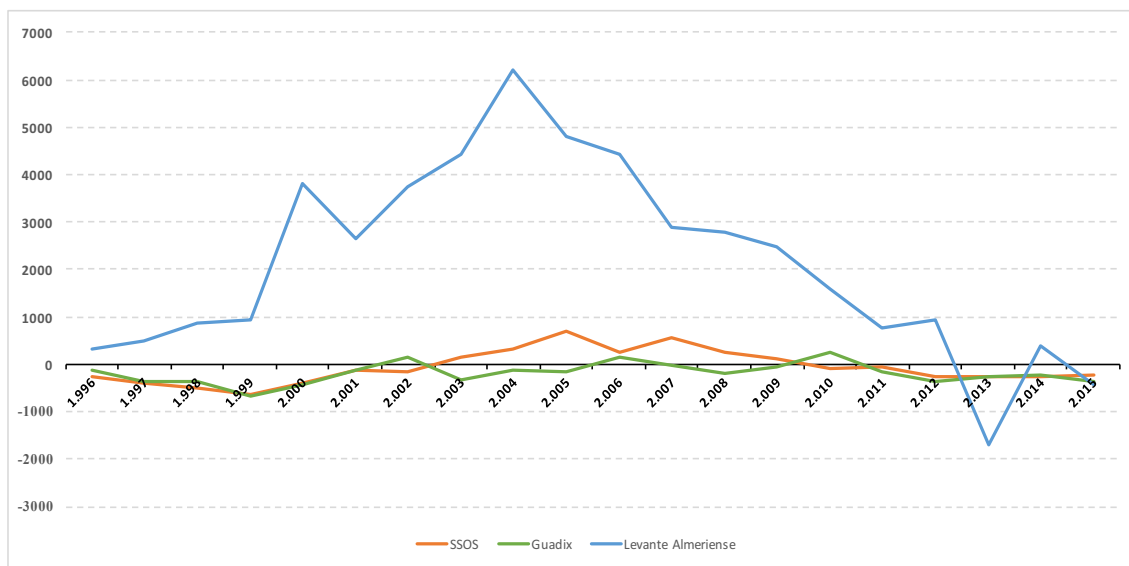
En SSOS (Tabla 32) se puede analizar como el paso de tiempo ha provocado cambios en algunos indicadores sobre todo en los relacionados con el envejecimiento de la población y la dependencia. Si se analiza la dependencia del conjunto de la población no se identifican grandes cambios entre periodos. Sin embargo, la dependencia juvenil se ha reducido entre 1996 y 2015, mientras que la dependencia de población mayor de 64 años ha aumentado, al igual que el índice de envejecimiento hasta superar valores por encima del 100 %. Con relación a esto se ha reducido el índice de fecundidad, es decir, los nacidos entre 0 y 4 años entre el número de mujeres en edad fértil. Respecto al índice de reemplazo o renovación de la población activa se observa como se ha reducido, lo que significa que la capacidad para sustituir a los que se jubilan es más complicada actualmente que en el pasado. Respecto al índice de masculinidad, se observa casi un equilibrio entre ambos sexos en los dos periodos, aunque un punto porcentual más de mujeres que de hombres en las zonas rurales. En definitiva, estos resultados ponen de relieve un envejecimiento progresivo de la población del área que se traduce de forma directa

en una reducción de la fecundidad, la dependencia juvenil y del reemplazo, mientras que aumenta de forma proporcional la dependencia de población mayor de 64 años y el envejecimiento. Si descendemos en el análisis, en los municipios más dinámicos desde el punto de vista social y económico, en la actualidad el envejecimiento es menor que en el resto del área, la fecundidad es mayor, hay una menor dependencia en general y de población mayor de 64 años (aunque el reemplazo es menor). Además, cuando se trata de temas laborales la integración en el mercado laboral es más sencillo en las áreas de menor tamaño. No obstante, en algunos indicadores de 1996, las zonas rurales menos dinámicas obtenían unos resultados mejores que las más dinámicas, por ejemplo, estaban menos envejecidas y eran menos dependientes. Por lo que se puede deducir que ha habido un cambio de tendencia en las zonas rurales sevillana, ya que las zonas rurales menos dinámicas se han envejecido más rápido que las más dinámicas y esto ha provocado que el resto de indicadores demográficos se vean afectados.

En definitiva, si se analizan y comparan las tres áreas de forma simultánea se observa como el área de Guadix presenta una población mucho más envejecida que el resto de áreas y un índice de fecundidad menor. Además, el resto de indicadores también obtienen los resultados menos positivos, ya que es el área que tiene una mayor dependencia de población mayor de 64 años y un índice de reemplazo de la población activa menor. Además, la diferencia que presenta Guadix con respecto al resto de municipios del área es la más marcada de las tres áreas, por lo que queda comprobado el desigual dinamismo que presenta la zona de estudio entre la capital (Guadix) y el resto de sus áreas. El Levante Almeriense, es el área menos envejecida y con una mayor fecundidad, lo que se traduce en una menor dependencia general, juvenil y de población mayor de 64 años. No obstante, obtiene el peor resultado respecto a la masculinidad, siendo el área donde hay mayor presencia de hombres que de mujeres debido a la agricultura y los jornaleros (hombres) de origen africano. En cambio, SSOS, que se presentaba como el área menos rural según la clasificación de Goerlich et al., (2016), presenta unos indicadores que la sitúan en un punto intermedio entre las áreas de granadina y almeriense. De SSOS hay que reseñar el incremento del envejecimiento de los municipios menos dinámicos del área de estudio, que han pasado de ser los menos envejecidos en 1996 a ser los que están a la cabeza del porcentaje de envejecimiento en 2015.

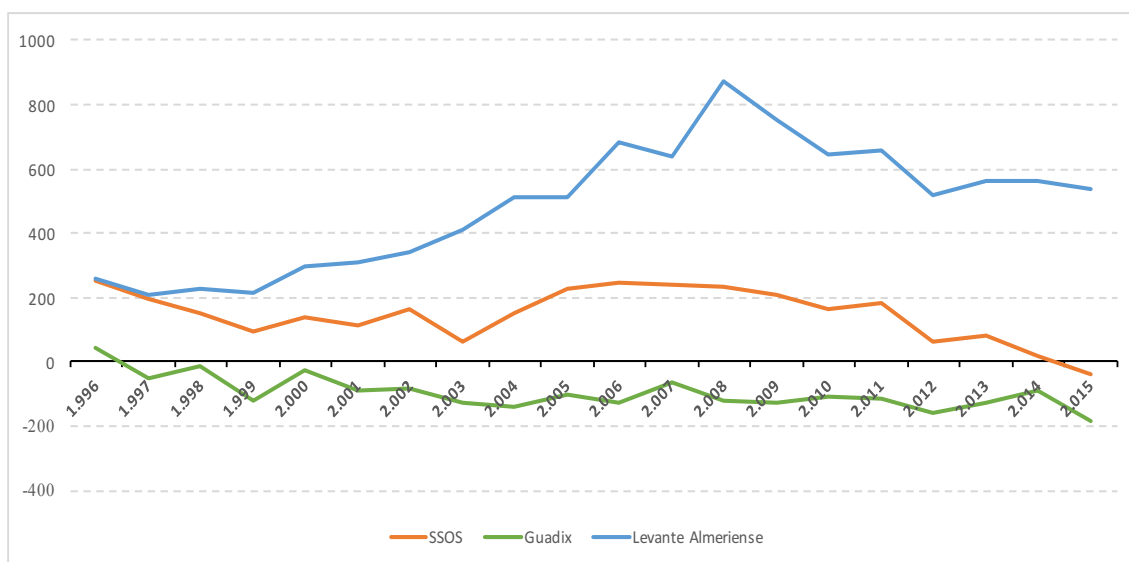
Si se continúa con en el análisis demográfico de las tres áreas es necesario analizar la evolución del saldo migratorio (Figura 37) ¿Son áreas deficitarias? ¿Son áreas receptoras? Para ello, el crecimiento natural o vegetativo (Figura 38) que puede explicar el envejecimiento de la población y la suma de ambos cálculos ofrecen el crecimiento real de las áreas entre 1996 y 2015 (Figura 39). Al igual que se ha podido comprobar anteriormente, desde el inicio de este apartado de análisis se encuentran tres escenarios bien diferenciados correspondiente a cada una de las áreas de estudio.

**Figura 37. Evolución del saldo migratorio en las áreas de estudio entre 1996 y 2015**



Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE e IECA

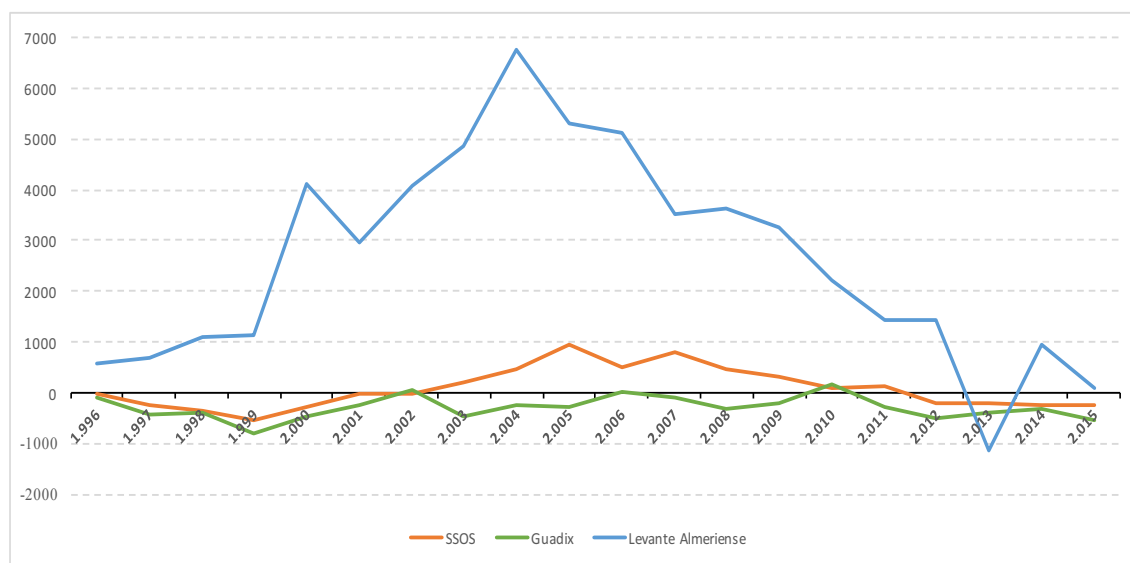
**Figura 38. Evolución del crecimiento vegetativo en las áreas de estudio entre 1996 y 2015**



Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE e IECA



Figura 39. Evolución del crecimiento real en las áreas de estudio entre 1996 y 2015



Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE e IECA

El área de Guadix es la que presenta el escenario menos favorable de las tres áreas, respecto al saldo migratorio. Presenta un saldo negativo durante la mayoría del periodo de estudio, es decir, hay una pérdida continuada de población. Ni los años del *boom* económico o la llegada de inmigrantes a España consiguió cambiar la tendencia. Sólo en 2002, 2006 y 2010 se encuentran datos positivos, pero que no suponen un aumento de la población considerable y no afectan a la tendencia general. Si a este escenario deficitario de saldo migratorio, sumamos que el crecimiento vegetativo o natural ha sido negativo todo el periodo de estudio, en consecuencia, se está ante un área que presenta un déficit de población.

por lo que se está ante un área deficitaria en población, la cual explica las características de esta zona: reducción de población, falta de población joven, alto envejecimiento y baja fecundidad. Por último, el crecimiento real refleja la tendencia negativa tanto del saldo migratorio como del crecimiento natural.

El Levante Almeriense era el área más dinámica desde el punto de vista poblacional y esto queda reflejado en las Figuras 37, 38 y 39. Respecto al saldo migratorio presenta la cara opuesta a Guadix, dado que durante todo el periodo (a excepción de 2013 y 2015) obtiene resultados positivos, es decir, hay una llegada de inmigrantes continuada al área que hace que el saldo sea positivo y, por tanto, que explica el crecimiento de la población en el área desde 1996. Sin embargo, se puede diferenciar una tendencia creciente en la llegada, desde 1996 hasta 2004, coincidiendo con la expansión económica. Este escenario cambia con la crisis económica, con saldo negativo en 2013 y 2015. Con relación al crecimiento natural o vegetativo, los saldos han sido positivos durante todo el periodo. No obstante, se observa una tendencia creciente hasta 2008 y desde 2008 hasta 2015 un decrecimiento de los valores positivos y una estabilización. Esto puede deberse a la salida de la población inmigrantes que provoca la reducción de la

fecundidad y la natalidad. El crecimiento real es positivo, a excepción de 2013 como consecuencia del saldo migratorio negativo, es la única área de las tres que durante todo el periodo se ha mantenido con un crecimiento real positivo. Por tanto, el escenario demográfico es bastante alentador.

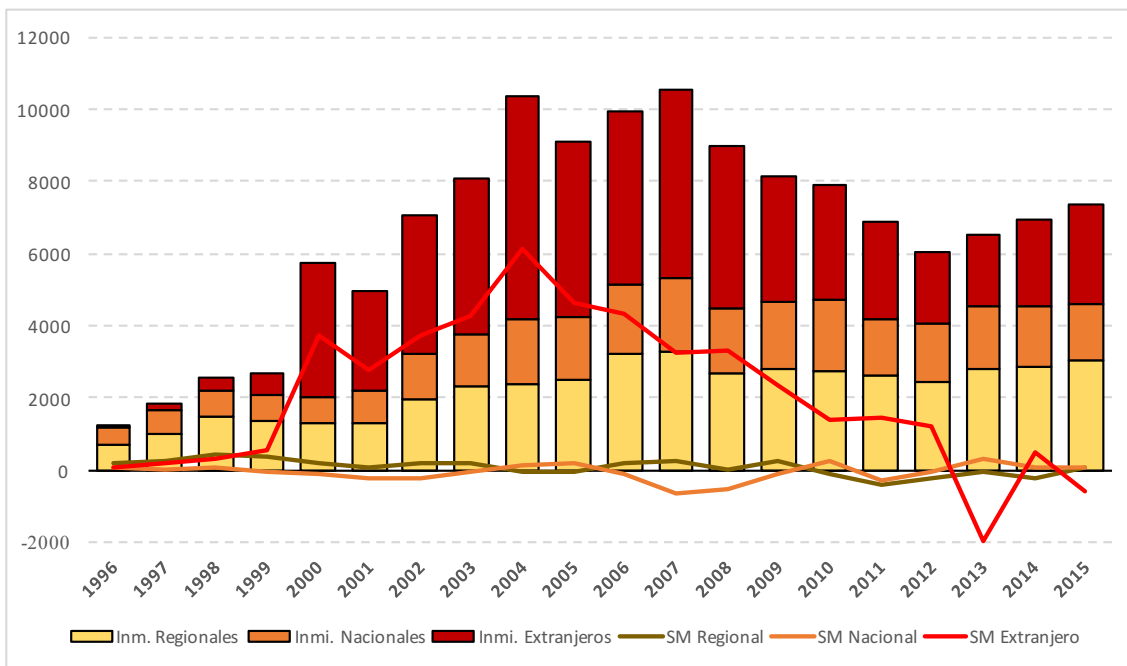
SSOS, presenta un escenario bastante similar a Guadix, aunque con alguna pequeña variación (Figura 37, 38 y 39). En cuanto al saldo migratorio, el escenario durante este periodo es muy similar al de Guadix con valores negativos entre 1996 y 2003, así como entre 2009 y 2005. No obstante, entre 2004 y 2008, se produjo una mayor llegada de población que se refleja en un saldo migratorio positivo. La principal diferencia con respecto a Guadix es que el crecimiento vegetativo en el área de Sevilla ha sido siempre positivo, a excepción de 2015. En los años de bonanza económica se produce un aumento derivado del mayor número de nacimientos y, con la llegada de la crisis, se produce un descenso paulatino hasta llegar a datos negativos en la actualidad. Respecto al crecimiento real sigue mostrando esa doble tendencia negativa hasta 2003, una positiva hasta 2011 y, de nuevo, negativa hasta 2015.

En resumen, el área del Levante Almeriense presenta el escenario más óptimo de las tres áreas con respecto al saldo migratorio y crecimiento vegetativo muy positivo, que explica el gran crecimiento de la población de esta área desde 1996 hasta la actualidad. Le sigue SSOS con un escenario intermedio, con un saldo migratorio predominantemente negativo, pero con un crecimiento natural positivo, es decir, se produce un crecimiento de la población, pero mucho más reducido. Por último, Guadix sigue presentando un escenario poco alentador, con datos negativos tanto de saldo migratorio como de crecimiento vegetativo, lo cual explica la pérdida de población, así como el envejecimiento y la falta de población joven en el área.

Para comprender en detalle la evolución del saldo migratorio (analizado en las gráficas anteriores) se va a estudiar los saldos migratorios según su origen, ya sean regional (Andalucía), nacional (España) y extranjeros (Internacional). Al mismo tiempo también se examinará la llegada de inmigrantes a las áreas según su origen (Figura 40).

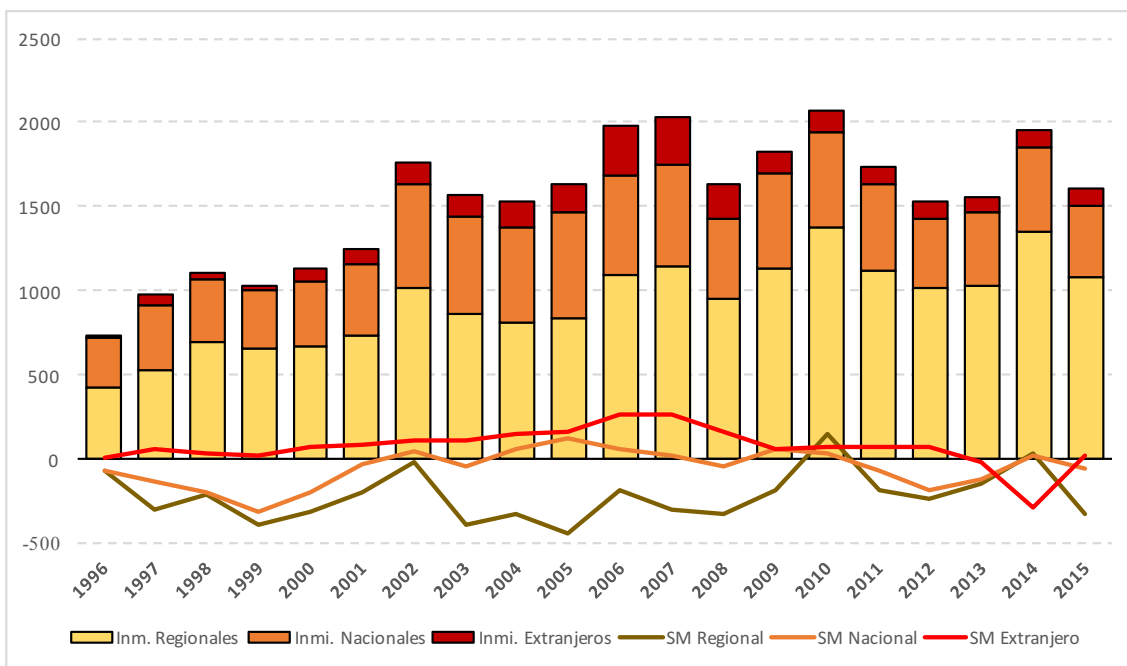
Si se analizan las Figuras 40, 41 y 42 se observa que el área donde se ha producido una mayor llegada de inmigrantes regionales, nacionales e internacionales ha sido en el Levante Almeriense. En el apartado anterior se percibía un saldo migratorio positivo, pero aquí se analiza en detalle el por qué. Se debe a la gran llegada de inmigrantes extranjeros al área. Se observa como durante el periodo de crecimiento económico aumenta la llegada de inmigrantes, con picos que superan las 10.000 personas. En cambio, desde 2007 (primeros indicios de crisis económica) se establece un descenso progresivo que comienza a recuperarse entre 2014 y 2015, aunque en ningún año el dato es inferior a 6.000 personas. Respecto a los saldos migratorios regionales y nacionales se mantienen en un límite muy próximo entre positivo y negativo, mientras que el saldo migratorio de extranjeros solo es negativo en 2013 y 2015, que coincide cuando se produce una salida de más de 1.000 personas extranjeras. Esta llegada se debe a que el Levante Almeriense y especialmente los municipios de Pulpí, Cuevas del Almanzora, Palomares, etc. su actividad principal es la agricultura intensiva (en invernaderos) y era necesario mano de obra para la cosecha y recolección, de ahí la llegada de un gran número de inmigrantes a esta área.

**Figura 40. Evolución del número de inmigrantes y saldo migratorio (SM) según origen en el Levante Almeriense (1996-2015)**



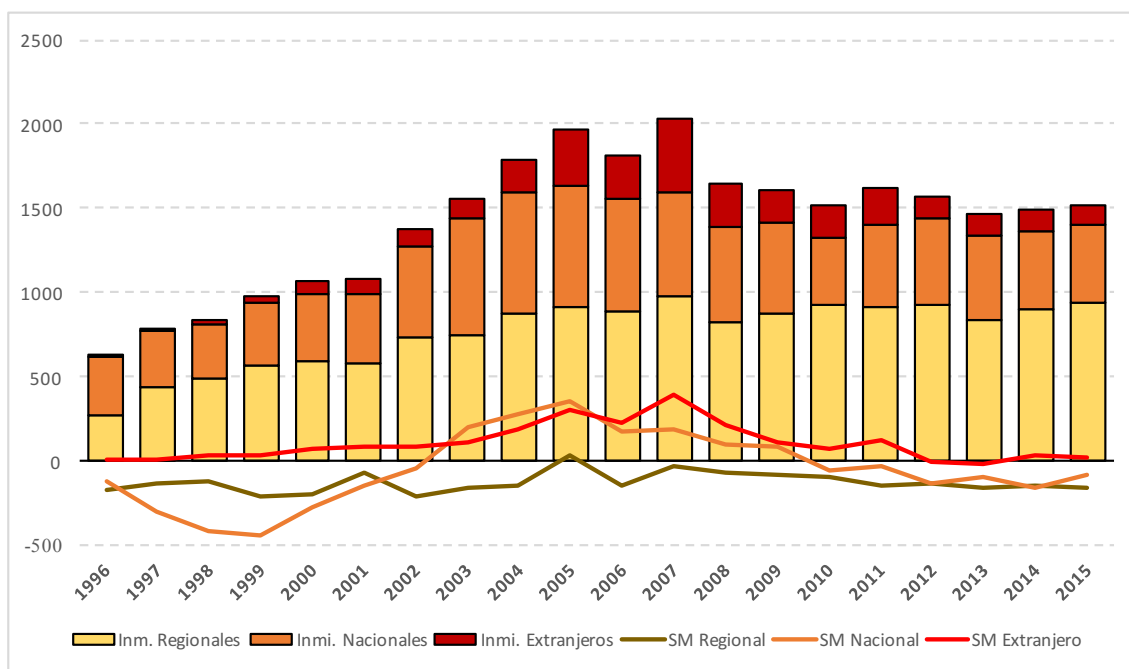
Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del IECA

**Figura 41. Evolución del número de inmigrantes y saldo migratorio (SM) según origen en Guadix (1996-2015)**



Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del IECA

**Figura 42. Evolución del número de inmigrantes y saldo migratorio (SM) según origen en SSOS (1996-2015)**



Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del IECA

En cuanto a las áreas de Guadix y SSOS (Figura 41 y 42) presentan un escenario bastante similar respecto a la inmigración y a los saldos migratorios. La suma de todas las personas inmigrantes apenas supera las 2.000 personas, lo que permite corroborar que se está ante un escenario completamente distinto al Levante Almeriense. En ambas áreas predominan la inmigración regional y nacional y, casi residual, la de extranjeros. La tendencia de inmigrantes en SSOS es lineal, con un periodo de crecimiento hasta 2007 y otro de descenso que se produce hasta la actualidad (aunque este descenso no es tan marcado como el que presentaba el área almeriense). Por el contrario, el caso de Guadix presenta más variaciones hasta 2007, y el descenso no es tan claro hasta la actualidad, ya que existen picos de mayor llegada de inmigrantes. Además, el saldo migratorio regional y nacional en el caso de Guadix para todo el periodo, a excepción de unos pocos años es negativo, mientras que el único saldo positivo es el de inmigrantes extranjeros, cuyo dato negativo es solo en 2014. En SSOS también tiene un saldo regional negativo, aunque el saldo nacional es positivo, especialmente durante el periodo de desarrollo económico y el saldo migratorio extranjero se ha mantenido positivo durante todo el periodo de estudio.

Para terminar este apartado demográfico, a continuación, se realizará una comparación de la evolución de la estructura de la población por edad y sexo entre 1996<sup>3</sup> y 2015 y entre las distintas

<sup>3</sup> En el caso de estudio de Guadix los datos de población de la pirámide no corresponden al año 1996 sino al 1998, ya que no había datos completos para todos los municipios que integran el área.

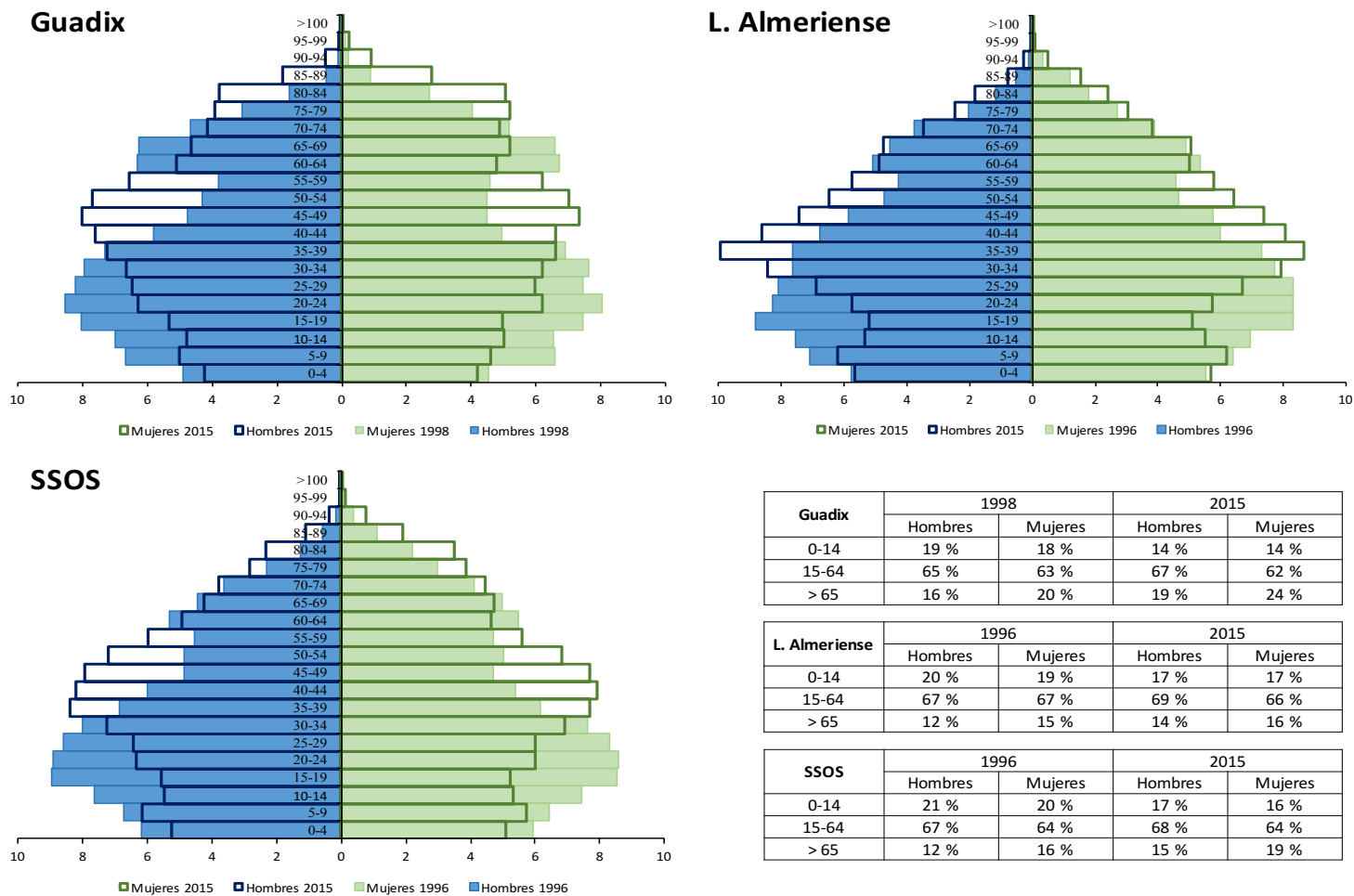
áreas a través de pirámides de población (Figura 43). Las tres pirámides presentan una forma regresiva propia de los países desarrollados, aunque más acentuada dependiendo de la zona rural de estudio, a causa del envejecimiento y falta de natalidad. Si se analizan las tres pirámides en detalle se observa como el área de Guadix presenta la estructura de población más envejecida. La pirámide en 2015 presenta una forma de bulbo con un grueso de población de más de 65 años, un número notable de población anciana (mayor número de mujeres ancianas que de hombres) que junto a un número de nacimientos menor que en las otras áreas y, especialmente si lo comparamos con 1996, explican el envejecimiento del área. Destaca también una menor presencia de mujeres en toda la pirámide (no muy marcada pero reseñable), con excepción de los últimos grupos quinquenales de edad, a causa de los factores biológicos (Figura 43). Además, presenta un porcentaje menor de jóvenes.

SSOS presenta una estructura menos envejecida que Guadix. El grueso de población se localiza entre los 35 y 50 años, por lo que es un poco más joven. El porcentaje de población mayor de 65 es del 17 %, frente al 22 % de Guadix y el 15 % de Almería. La presencia de mujeres y hombres está equiparada en todos los periodos menos en los intervalos de mayor edad, como se ha comentado en el caso de Guadix. El número de nacimientos es mayor que en Guadix, y se nota en los salientes que encontramos en la base, como consecuencia de la llegada de inmigrantes y el mayor número hijos por mujer (Figura 43).

Respecto al Levante Almeriense, presenta la pirámide menos regresiva de las tres áreas. El primer aspecto a tratar de esta pirámide es que el tamaño es mayor que las otras dos áreas, lo cual ya ha quedado destacado en los apartados anteriores. El grueso de la población se localiza entre los 15 y 64 años, lo cual se refuerza por la llegada de población en edad de trabajar (inmigrantes extranjeros). El número de población recién nacida se mantiene similar a la de 1996, es el área con menor población anciana y, por tanto, la estructura menos envejecida. En esta área queda más patente una menor presencia de mujeres en la estructura por edad, previsiblemente por su emigración, aunque en la edad anciana las mujeres son más numerosas que los hombres (Figura 43).

En resumen, desde el punto de vista demográfico se observa una diferenciación clara entre las tres áreas andaluzas. El área de Guadix presenta un envejecimiento de la población muy marcado como consecuencia de la ausencia de población joven y en edad fértil que aumenten las tasas de fecundidad y natalidad. Además, el *boom* económico no provocó una llegada de inmigrantes que modificara la tendencia, por lo que es el área con peores perspectivas demográficas. SSOS se sitúa en un escenario intermedio, aunque tiene un importante envejecimiento de la población, pero no tan marcado como Guadix. El Levante Almeriense es el área que mejores perspectivas demográficas tiene de las tres, gran número de población, menos envejecida y con una llegada de inmigrantes que han provocado un saldo migratorio y saldo natural positivo. Las tasas de fecundidad se mantienen más o menos positivas, el único problema que presenta es la marcada diferenciación por sexo, con una mayor presencia de hombres que de mujeres en la estructura social, es decir, una elevada masculinización de la sociedad.

Figura 43. Pirámides de población de las áreas de estudio entre 1996/98 y 2015



Guadix	1998		2015	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
0-14	19 %	18 %	14 %	14 %
15-64	65 %	63 %	67 %	62 %
> 65	16 %	20 %	19 %	24 %

L. Almeriense	1996		2015	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
0-14	20 %	19 %	17 %	17 %
15-64	67 %	67 %	69 %	66 %
> 65	12 %	15 %	14 %	16 %

SSOS	1996		2015	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
0-14	21 %	20 %	17 %	16 %
15-64	67 %	64 %	68 %	64 %
> 65	12 %	16 %	15 %	19 %

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del IECA

#### 4.1.3.2. Análisis socioeconómico

En este apartado se pretende caracterizar y analizar las diferencias socioeconómicas de los tres casos de estudio andaluces. Se abordan tres aspectos principales, el paro, la contratación y empleo y, por último, los presupuestos municipales. El primero tratará el tema del paro tanto la evolución de las tasas de paro como intentar caracterizarlo a través del sexo, la edad y los sectores donde hay un mayor número de parados. En el segundo apartado se tratará de profundizar en la contratación en las zonas de estudio, así como caracterizar el empleo de las zonas de estudio por sexo, por tipo de contrato y por sectores de actividad. Por último, se estudiará los presupuestos asignados a los municipios y para el conjunto del área, con el objetivo de ver su reparto, evolución y variaciones entre 2002, 2008 y 2015.

##### a) Los niveles de paro

Respecto a la estimación de la tasa de paro<sup>4</sup> registrado en las zonas de estudio, se ha analizado la evolución desde el año 2005 hasta el 2015 y con una triple escala espacial: a nivel supramunicipal (área de estudio), los municipios más “dinámicos” y el resto de municipios para cada una de las tres áreas (Tabla 33). En general en todas las áreas se identifican tres grandes periodos. Un primer momento con tasas bajas de paro entre los años 2005 y 2007. El año 2008 marca un punto de inflexión (inicio de la crisis económica) y esto se materializa en un incremento en todas las áreas (llegando incluso a duplicarse esos niveles de desempleo). Este aumento es continuo hasta el año 2013-2014 (dependiendo de la zona de estudio), y a partir de ese periodo la tasa de paro comienza a reducirse, pero de una forma muy pausada.

El área que presentaba una tasa de paro menor antes de la crisis era el Levante Almeriense, en torno al 6-8 % de paro, seguida de Guadix (10-13 %) y el área con mayor paro era Serranía entre 12-15 %. Esto demuestra que donde se concentraban más oportunidades laborales era la zona de Almería, es una zona donde la agricultura, los servicios y la construcción ocupaban a gran parte de la población. Tras el estallido de la crisis económica, los datos de paro registrado se incrementan rápidamente hasta alcanzar el máximo en 2012 en Guadix (más del 28 %), Levante Almeriense (más del 19 %) y en 2013 en SSOS (más del 18 %). Guadix es el área que lidera el incremento del paro. A partir de ese momento las tasas de paro registrado comienzan a descender, pero muy lentamente. Actualmente el área almeriense es la que presenta una tasa de paro menor, en torno al 17 %, y con valores también muy próximos a los que presenta SSOS, y Guadix obtiene los peores resultados (superiores al 20 %).

Si se centra el análisis en las distintas escalas de estudio, se observa como las áreas menos “dinámicas” que en la Tabla 33 se denominan “resto de municipios” tienen una tasa de paro registrado menor que los municipios más dinamizados (entre tres y cuatro puntos porcentuales

---

<sup>4</sup> Para el cálculo de la estimación de la tasa de paro a nivel municipal se decidió realizar un cálculo en el que se dividió el paro registrado entre la población de 16 y 65 años (población en edad laboral). Esto se debe a que la Encuesta de Población Activa (EPA) no ofrece datos sobre población activa a escala municipal, por ello se ha decidido crear una estimación a partir de la población en edad laboral.

menos). Esto puede deberse a que, en las áreas más pequeñas desde el punto de vista poblacional y más rural, existe bastante trabajo de subsistencia en comparación a las áreas más grandes y es más sencillo trabajar por la red de contactos más próxima.

Para caracterizar el paro de estas áreas se debe examinar la Tabla 34. En esta aparecen en datos porcentuales para 2006, 2008 y 2015 datos de paro diferenciados por edad, sexo y sectores. Esta tabla vuelve a reflejar la misma tendencia que se explicaba en el caso anterior, las áreas seleccionadas como más dinámicas son las que concentran un mayor porcentaje de parados. Estos municipios, en el Levante Almeriense y SSOS, aglutinan entre un 60-70 % del paro de toda el área. Mientras que el caso de Guadix era más equilibrado en 2006, en 2008 había más porcentaje de parados en el resto de área y en 2015 Guadix solo concentra el 5 % del paro de toda el área.

Respecto a la caracterización del paro por sexo (Tabla 34), tanto en el área de SSOS como en Levante Almeriense hay un mayor porcentaje de parados en el colectivo femenino que masculino. En Sevilla esta diferencia era mayor en los años previos a la crisis y se ha ido reduciendo hasta la actualidad que está casi igualado, tanto a escala supramunicipal (área) como en el área más dinámica. Sin embargo, en el resto de municipios sevillanos se encuentra una situación diferente, ya que hay un mayor porcentaje de parados hombres que mujeres desde que empezó la crisis en 2008 (58 % frente al 42 % de las mujeres en 2008 y 52 % de hombres frente al 48 % de las mujeres en 2015). Esto puede deberse a que en las zonas rurales el descenso de la construcción, sector ocupado principalmente por hombres, ha provocado un aumento del paro en este colectivo. En el Levante Almeriense, el paro de mujeres era mayor que el de hombres antes de la crisis (2006). Esta tendencia cambió en 2008 cuando el porcentaje de hombres parados superó al de mujeres y en 2015 se ha vuelto al escenario de mayores porcentajes de mujeres desempleadas (53 %) frente a los hombres (47 %). En esta área, la diferencia entre municipios más dinámicos y el resto respecto al paro por sexo no es tan clara. Por el contrario, Guadix presenta un paro más equilibrado entre hombres y mujeres.

En cuanto a la edad, en las tres áreas el menor porcentaje de parados se concentra en los menores de 25 años que aglutinan entre un 5 y un 9 % del paro tanto en hombres como en mujeres (Tabla 34). El mayor paro se concentra entre los 25-44 años y más de 45 años, que concentran entre el 22 %-24 %, aunque dentro de estos intervalos sí que encontramos diferencias por sexo, las mujeres con más porcentaje de desempleo se encuentran en la franja entre 25-45 años en las tres áreas (26 %-28 %). No se encuentran diferencias significativas en las distintas escalas de análisis respecto al paro por edad, el único caso reseñable es que en las áreas menos dinámicas de SSOS la tasa de paro de jóvenes es mayor que en las áreas más dinámicas en 2015.

Por último, respecto al porcentaje de parados según sectores de actividad se observa la importancia del sector servicios (Tabla 34), en Guadix el paro en este sector ha aumentado desde la crisis hasta alcanzar el 55 %. El siguiente sector con más parados es el sector de la construcción como consecuencia del estallido de la crisis económica y la burbuja inmobiliaria en España, le sigue el sector de la agricultura, el cual concentra un mayor número de parados en el municipio de Guadix que en el resto de municipios del área (con casi el 20 % del total de parados



pertenecientes a este sector). La industria solo concentra un paro del 7 % y las personas sin empleo anterior ronda el 12 %.

En el área almeriense, el porcentaje de parados en los servicios es superior al área de Guadix, ya que ronda el 59 % a escala supramunicipal (área), aunque es menor en las áreas más dinámicas (55 %) y mayor en el resto de áreas (65 %). El siguiente sector con más porcentaje de parados cuando estalló la crisis fue la construcción con casi el 26 % de personas paradas, aunque se ha reducido en 2015 hasta poco más del 12 %. La tendencia contraria es la que ha sufrido la agricultura con bajo porcentaje de parados con la crisis y actualmente ronda el 17%, mayor en las áreas más dinámicas que en el resto. La industria tiene un paro residual del 4 % y las personas sin empleo anterior es menor que en Guadix, ya que es del 9 % entre 2008 y 2015.

El área sevillana, presenta el menor porcentaje de parados en el sector servicios tanto en 2006, 2008 y 2015, ya que estaba en el 35 % y actualmente en el 50 % (es un sector menos relevante que en el resto de áreas de estudio). No obstante, el porcentaje de parados en los sectores de la construcción y la agricultura son bastante más alto, 12-15 % cada sector, aunque al igual que en el Levante Almeriense el porcentaje de parados en la construcción se ha reducido entre 2008 y 2015. El porcentaje de parados tanto en agricultura como en construcción es mayor en los municipios de menor tamaño y menos dinámicos. En esta área el porcentaje de parados en la industria es superior al de las otras, rondando el 15 % antes y después de la crisis y, actualmente, el 10%. Este porcentaje es mayor en las áreas más dinámicas y menor en el resto de municipios del área.

En definitiva, una vez analizado el paro de las tres áreas, estas se han visto muy afectadas por la crisis económica y esto se ha derivado en altas tasas de paro que se han comportado de forma diferente según el área de estudio. Guadix es la que concentra la mayor tasa de paro registrado en 2015. Esta área se caracteriza por una igualdad en el porcentaje de parados por sexo, un mayor paro en el intervalo de edad entre 25-44 años y, por sectores, los servicios y la construcción son los que concentran más paro. Además, en esta área se encuentran grandes diferencias entre los municipios más dinámicos y los que menos. El área de Sevilla partía con unos niveles de paro superior a las otras dos, aunque con el estallido de la crisis se encuentra en una situación intermedia entre Guadix y Almería. Respecto al porcentaje de parados por sexo hay una mayor concentración de parados en mujeres que en hombres, aunque esto cambia en los municipios menos dinámicos. El sector servicios aglutina menor porcentaje de parados en comparación a las otras zonas, pero destaca la importancia de otros sectores como la agricultura, la construcción o la industria que concentran más parados. El área del Levante Almeriense partía de una situación de paro menor antes de la crisis y, aunque ha aumentado la tasa de paro, es el área que tiene una menor tasa. Esta área también presenta esa diferencia por sexo en el paro que presentaba el área de Sevilla, aunque el sector de servicios concentra un alto porcentaje de parados, seguido de la agricultura y la construcción.

Tabla 33. Evolución de la estimación de la tasa de paro registrado<sup>5</sup> en las áreas de estudio (2005-2015)

Tasa de paro	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Puntos porcentuales (2015 y 2005)
<b>Área de Guadix</b>	<b>10,4%</b>	<b>9,7%</b>	<b>10,3%</b>	<b>13,3%</b>	<b>15,7%</b>	<b>17,4%</b>	<b>20,7%</b>	<b>24,4%</b>	<b>20,9%</b>	<b>22,5%</b>	<b>21,0%</b>	10,6
<b>Guadix</b>	13,5%	11,7%	11,8%	16,1%	18,6%	19,2%	21,7%	28,4%	26,3%	26,0%	24,5%	11,0
<b>Resto de municipios</b>	10,3%	9,6%	10,2%	13,2%	15,6%	17,3%	20,7%	24,3%	20,7%	22,4%	20,9%	10,6
<b>Área del Levante Almeriense</b>	<b>6,8%</b>	<b>7,3%</b>	<b>8,8%</b>	<b>14,1%</b>	<b>16,5%</b>	<b>17,7%</b>	<b>17,8%</b>	<b>19,0%</b>	<b>18,1%</b>	<b>17,8%</b>	<b>17,4%</b>	10,6
<b>Níjar, H. Overa, Vera y C. Almanzora</b>	6,6%	8,1%	9,6%	15,8%	19,5%	20,0%	19,8%	20,9%	20,0%	19,1%	18,4%	11,8
<b>Resto de municipios</b>	6,8%	6,9%	8,4%	13,3%	15,2%	16,7%	16,9%	18,2%	17,2%	17,3%	16,9%	10,0
<b>Área de SSOS</b>	<b>13,6%</b>	<b>12,3%</b>	<b>12,1%</b>	<b>18,0%</b>	<b>14,2%</b>	<b>14,2%</b>	<b>14,3%</b>	<b>16,4%</b>	<b>18,7%</b>	<b>17,9%</b>	<b>17,9%</b>	4,4
<b>Morón de la Frontera, Marchena y Arahal</b>	15,9%	15,2%	14,9%	22,5%	16,1%	15,9%	16,9%	19,3%	18,7%	17,3%	17,1%	1,3
<b>Resto de municipios</b>	12,2%	10,6%	10,5%	15,3%	13,0%	13,2%	12,8%	14,7%	18,7%	18,3%	18,4%	6,2

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del SEPE, INE y IESA.

<sup>5</sup> Para el cálculo de la tasa de paro a nivel municipal se decidió realizar un cálculo en el que se dividió el paro registrado entre la población de 16 y 65 años (población en edad laboral).

Tabla 34. Evolución del número de parados (porcentaje) en las áreas de estudio (2006, 2008 y 2015)

GUADIX		TOTAL	SEXO Y EDAD								SECTORES				
			HOMBRES				MUJERES				Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Sin empleo anterior
			<25	25 - 44	>=45	Total	<25	25 - 44	>=45	Total					
2015	Área de Guadix	100%	7%	21%	22%	50%	7%	26%	17%	50%	11%	7%	15%	55%	12%
	Guadix	5%	6%	22%	22%	50%	8%	27%	16%	50%	20%	6%	16%	48%	11%
	Resto de municipios	95%	7%	21%	22%	50%	7%	26%	17%	50%	10%	7%	15%	56%	12%
2008	Área de Guadix	100%	8%	26%	15%	49%	6%	33%	11%	51%	11%	11%	21%	45%	12%
	Guadix	44%	7%	23%	13%	44%	6%	37%	13%	56%	6%	8%	19%	52%	14%
	Resto de municipios	56%	9%	28%	17%	53%	7%	30%	10%	47%	15%	13%	22%	40%	10%
2006	Área de Guadix	100%	7%	22%	13%	41%	9%	38%	11%	59%	10%	11%	16%	51%	13%
	Guadix	49%	6%	19%	9%	34%	10%	43%	13%	66%	6%	9%	13%	57%	15%
	Resto de municipios	51%	7%	25%	16%	48%	9%	34%	9%	52%	13%	13%	18%	45%	11%

LEVANTE ALMERIENSE		TOTAL	SEXO Y EDAD								SECTORES				
			HOMBRES				MUJERES				Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Sin empleo anterior
			<25	25 - 44	>=45	Total	<25	25 - 44	>=45	Total					
2015	Área del Levante Almeriense	100%	5%	22%	21%	47%	5%	28%	20%	53%	17%	4%	12%	59%	9%
	Níjar, H. Overa, Vera y C. Almanzora	67%	5%	23%	20%	48%	5%	28%	19%	52%	21%	4%	11%	55%	9%
	Resto de municipios	33%	5%	21%	21%	47%	4%	27%	22%	53%	9%	5%	13%	65%	8%
2008	Área del Levante Almeriense	100%	7%	32%	17%	55%	5%	29%	12%	45%	12%	4%	26%	50%	9%
	Níjar, H. Overa, Vera y C. Almanzora	65%	7%	34%	16%	56%	5%	28%	11%	44%	14%	4%	26%	47%	9%
	Resto de municipios	35%	6%	28%	18%	53%	4%	30%	13%	47%	9%	4%	25%	54%	9%
2006	Área del Levante Almeriense	100%	5%	23%	15%	43%	7%	36%	14%	57%	12%	6%	14%	62%	7%
	Níjar, H. Overa, Vera y C. Almanzora	64%	6%	24%	14%	44%	7%	36%	14%	56%	12%	6%	14%	62%	7%
	Resto de municipios	36%	5%	21%	17%	43%	6%	37%	14%	57%	11%	5%	15%	63%	6%

SSOS		TOTAL	SEXO Y EDAD								SECTORES				
			HOMBRES				MUJERES				Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Sin empleo anterior
			<25	25 - 44	>=45	Total	<25	25 - 44	>=45	Total					
2015	Área de SSOS	100%	7%	21%	20%	48%	8%	26%	18%	52%	16%	10%	12%	51%	11%
	Morón de la frontera, Marchena y Arahal	74%	7%	20%	19%	47%	7%	26%	20%	53%	15%	12%	12%	50%	12%
	Resto de municipios	26%	9%	21%	21%	52%	10%	26%	12%	48%	18%	5%	14%	53%	10%
2008	Área de SSOS	100%	8%	26%	13%	48%	7%	29%	16%	52%	14%	14%	22%	36%	13%
	Morón de la frontera, Marchena y Arahal	76%	8%	24%	13%	44%	7%	30%	18%	56%	13%	17%	20%	36%	14%
	Resto de municipios	24%	10%	33%	16%	58%	8%	25%	9%	42%	18%	7%	27%	37%	11%
2006	Área de SSOS	100%	7%	20%	11%	37%	12%	34%	16%	63%	13%	15%	16%	41%	17%
	Morón de la frontera, Marchena y Arahal	76%	6%	17%	10%	34%	12%	36%	19%	66%	12%	17%	14%	40%	17%
	Resto de municipios	24%	9%	26%	13%	48%	13%	29%	9%	51%	14%	8%	20%	44%	14%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del SEPE

**b) La creación de empleo**

Una vez analizado y caracterizado el paro de las zonas rurales, el siguiente apartado se va a tratar de caracterizar las actividades principales en estas áreas a través de la ocupación (Tabla 35). Si se analiza el reparto de estos contratos entre áreas más dinámicas y el resto de áreas, se observa como en el caso de Sevilla y Almería, el mayor porcentaje de contratos se localiza en las áreas más dinámicas. Esto es más destacado en SSOS, ya que estos municipios aglutinan más del 70 % de los contratos en los distintos periodos; mientras que, en Almería, este porcentaje no es tan destacado y se ha ido reduciendo con el inicio de la crisis (se ha pasado del 65 % en 2006 al 57 % en 2015). En cambio, Guadix presenta un escenario diferente, el mayor número de contratos se localizan en el resto de los municipios del área y no se concentran en la capital. Esto se ha agravado con la crisis, ya que estos municipios han pasado de aglutinar el 67 % en 2006 al 95 % en 2015.

En la Tabla 35 para las tres áreas se observa como hay un mayor número de hombres contratados, es decir, con trabajo que mujeres. Esto era visible antes de la crisis, pero se ha acentuado después, especialmente en SSOS en 2006 el porcentaje de hombres contratados era del 59,6 % frente al 40,4 % de las mujeres, en 2015 era del 62,7 % frente al 37,3 %. Por lo tanto, queda reflejado la dificultad de encontrar trabajo en las zonas rurales en el colectivo femenino sobre todo después de la crisis económica. Este hecho era menos marcado en Guadix antes de la crisis, con casi unos porcentajes similares en los contratos entre hombres y mujeres. En 2008 incluso había un mayor porcentaje de mujeres contratadas que de hombres y en 2015 se produce un cambio es el colectivo masculino el que lidera con más del 63 % de los contratos. El Levante Almeriense ha mantenido un escenario similar tanto antes como después de la crisis, con un mayor porcentaje de contratos en hombres que en mujeres (más del 60 %). En el caso de las áreas de Granada y Almería, el número de contratos de hombres (en 2015) es mayor en las áreas menos dinámicas que en las más dinámicas, es decir, las mujeres les cuesta encontrar un trabajo en las áreas más pequeñas. SSOS presenta un escenario diferente, las áreas más dinámicas son las que concentran un mayor porcentaje de hombres contratados.

Respecto al tipo de contratos que predominaban y, que aún hoy predominan en estas áreas tanto en hombres como en mujeres, son los contratos. Estos suponen entre el 90 % y el 96 % de todos los contratos que se producen en el área, siendo los indefinidos, o los que se convierten en indefinidos, en un porcentaje que ronda entre 3 % y el 5 % (Tabla 35). En definitiva, se está ante una alta temporalidad del trabajo, lo que dificulta una continuidad laboral y que puede derivar en la falta de un asentamiento definitivo en el área, inmigración hacia áreas más desarrolladas, retraso de la fecundidad, etc.

Por último, a partir de los contratos se va a intentar caracterizar económicamente las tres áreas de estudio, cabe destacar que se han producido diferencias muy significativas en los sectores productivos de las áreas que predominaban antes de la crisis y los que prevalecen después de esta. En el área SSOS antes de la llegada de la crisis (2006) el sector predominante en número de contratos y, que es el principal en el área, era la agricultura (44 %), sobre todo el cultivo del olivar. Le seguía el sector de la construcción que agrupaba el 27 % de los contratos (siendo esta actividad más importante en los municipios menos dinámicos del área). Los servicios

concentraban el 22 % de los contratos y, por último, la industria (9 %). Este porcentaje es mayor en las áreas más dinámicas, ya que concentran empresas de mayor tamaño y de referencia ligado a la agroindustria e industria de transformación. Tras la crisis, en 2015 la agricultura sigue siendo un sector importante con más del 38 % de los contratos, es mayor en los municipios menos dinámicos del área (con más del 50 % de los contratos). Le sigue el sector servicios que aglutina el 37 % de los contratos (aunque es mayor en las áreas más dinámicas); la industria ha aumentado el número de contratos hasta el 13 % (aunque en las áreas más dinámicas supone casi el 20 % de todos los contratos) y el sector de la construcción es el último sector en porcentaje de contratos con casi el 11 % (sigue siendo mayor en las áreas menos dinámicas) esta reducción se debe al estallido de la burbuja inmobiliaria y a la crisis económica.

En el caso de Guadix (Tabla 35), antes de la crisis (2006) había tres sectores que concentraban de forma muy similar el mismo porcentaje empleo: el sector servicios, la agricultura y la construcción. La industria no ha sido tradicionalmente, ni tampoco hoy es, un nicho importante de contratos en el área. Actualmente (2015) el sector servicios y la agricultura han aumentado su importancia como nicho de empleo. En cambio, la construcción ha ido perdiendo importancia desde la llegada de la crisis económica.

El Levante Almeriense (Tabla 35), ha sufrido pequeñas diferencias, no tan marcadas como el caso anterior. Antes de la crisis, la agricultura era el sector predominante en mano de obra (39 % a escala supramunicipal, aunque mayor en los municipios más dinámicos), le seguía de cerca el sector servicios con el 36 % de los contratos, la construcción con el 22 % y, por último, la industria que no superaba el 2 % de los contratos. En 2015, esto ha sufrido pocos cambios, la industria sigue manteniendo el bajo número de contratos, la construcción se ha reducido considerablemente como consecuencia de la crisis y hoy solo aglutina el 4 % de los contratos. En cambio, han aumentado tanto los contratos en agricultura y servicios.

En resumen, en las tres áreas destaca la importancia de la agricultura. Antes de la crisis destaca la importancia que el sector de la construcción suponía para el empleo y el desarrollo económico de estas zonas, pero que actualmente se ha reducido considerablemente y no concentra un alto porcentaje de población empleada. El sector servicios, es también un sector clave en la mano de obra de las áreas, especialmente en Almería y Granada y, menos importante, en Sevilla, ya que tiene un sector industrial más potente que las otras dos zonas y eso se traduce en un mayor número de contratos. Respecto a la caracterización de la ocupación, se observa una clara diferenciación por sexo, los hombres tienen un mayor porcentaje de contratos y, empleo, que las mujeres, aunque para los dos colectivos predominan los contratos temporales y no los indefinidos.

Tabla 35. Evolución del número de contratos (porcentaje) en las áreas de estudio (2006, 2008 y 2015)

GUADIX		TOTAL	TIPO DE CONTRATO								SECTORES			
			HOMBRES				MUJERES				Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
			Inicial indefinido	Inicial temporal	Convertido indefinido	Total	Inicial indefinido	Inicial temporal	Convertido indefinido	Total				
2015	Área de Guadix	100%	1%	62%	1%	63,9%	1%	35%	0,4%	36,1%	39%	6%	11%	44%
	Guadix	5%	1%	57%	1%	58,3%	0,5%	41%	0,2%	41,8%	47%	3%	15%	35%
	Resto de municipios	95%	1%	62%	1%	64,2%	1%	34%	0,4%	35,8%	38%	6%	11%	45%
2008	Área de Guadix	100%	1%	46%	1%	48,0%	1%	50%	1%	52,0%	30%	6%	26%	37%
	Guadix	35%	2%	45%	1%	48,2%	2%	48%	2%	51,8%	12%	5%	24%	59%
	Resto de municipios	65%	1%	46%	1%	47,9%	1%	51%	1%	52,2%	40%	7%	28%	25%
2006	Área de Guadix	100%	2%	47%	1%	50,2%	2%	47%	1%	49,8%	32%	6%	29%	33%
	Guadix	33%	3%	48%	2%	52,8%	4%	41%	2%	47,2%	15%	5%	30%	50%
	Resto de municipios	67%	1%	47%	1%	48,9%	1%	50%	1%	51,1%	41%	6%	28%	25%

LEVANTE ALMERIENSE		TOTAL	TIPO DE CONTRATO								SECTORES			
			HOMBRES				MUJERES				Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
			Inicial indefinido	Inicial temporal	Convertido indefinido	Total	Inicial indefinido	Inicial temporal	Convertido indefinido	Total				
2015	Área del Levante Almeriense	100%	2%	62%	1%	65,3%	1%	33%	0%	34,7%	46%	2%	4%	48%
	Níjar, H. Overa, Vera y C. Almanzora	57%	3%	62%	1%	64,9%	1%	33%	1%	35,1%	47%	1%	4%	47%
	Resto de municipios	43%	2%	63%	1%	65,8%	1%	33%	0%	34,2%	43%	3%	4%	50%
2008	Área del Levante Almeriense	100%	1%	58%	2%	61,2%	1%	37%	1%	38,8%	38%	2%	14%	46%
	Níjar, H. Overa, Vera y C. Almanzora	59%	1%	58%	1%	60,9%	1%	37%	1%	39,1%	42%	2%	12%	44%
	Resto de municipios	41%	2%	59%	2%	61,8%	1%	36%	1%	38,2%	32%	2%	18%	48%
2006	Área del Levante Almeriense	100%	1%	64%	2%	67,7%	1%	30%	1%	32,3%	39%	2%	22%	36%
	Níjar, H. Overa, Vera y C. Almanzora	65%	1%	67%	2%	70,0%	1%	28%	1%	29,9%	44%	2%	21%	33%
	Resto de municipios	35%	1%	60%	2%	63,4%	1%	35%	1%	36,6%	31%	3%	24%	42%

SSOS		TOTAL	TIPO DE CONTRATO								SECTORES			
			HOMBRES				MUJERES				Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
			Inicial indefinido	Inicial temporal	Convertido indefinido	Total	Inicial indefinido	Inicial temporal	Convertido indefinido	Total				
2015	Área de SSOS	100%	0,4%	62%	0,4%	62,7%	0,3%	37%	0,2%	37,3%	38%	13%	11%	37%
	Morón de la frontera, Marchena y Arahál	73%	0,4%	63%	0,5%	63,5%	0,3%	36%	0,2%	36,5%	34%	17,1%	10%	40%
	Resto de municipios	27%	0,4%	60%	0,2%	60,7%	0,2%	39%	0,2%	39,3%	51%	3,0%	15%	31%
2008	Área de SSOS	100%	1%	55%	1%	56,8%	0%	42%	1%	43,2%	46%	7%	21%	26%
	Morón de la frontera, Marchena y Arahál	67%	1%	57%	1%	58,6%	0,5%	40%	1%	41,4%	42%	9,8%	19%	30%
	Resto de municipios	33%	0,5%	52%	0,5%	53,4%	0,3%	46%	0,3%	46,6%	54%	2,6%	24%	19%
2006	Área de SSOS	100%	0,4%	58%	1%	59,6%	0%	39%	1%	40,4%	42%	9%	27%	22%
	Morón de la frontera, Marchena y Arahál	69%	0,5%	59%	1%	60,8%	0,5%	38%	1%	39,2%	42%	10,7%	26%	22%
	Resto de municipios	31%	0,4%	56%	1%	56,9%	0,2%	43%	0,3%	43,1%	44%	4,2%	29%	23%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del SEPE

### **c) Los presupuestos municipales**

El último aspecto a tratar dentro de este apartado socioeconómico de las tres áreas de estudio españolas va a ser el presupuesto municipal. Se realiza una comparación de tres años, el 2002 (antes del boom económico), 2008 (con la llegada de la crisis) y el 2015 (último año de ejecución del programa LIDERA y año de realización de las entrevistas). Se analiza a través de la triple escala espacial que se ha hecho a lo largo de los apartados anteriores. Para realizar un mejor análisis y comparación se ha calculado una tasa de variación simple, ya que de esta forma analizar los incrementos y reducciones del presupuesto entre periodos es más sencillo y útil.

De forma general, las tres áreas presentan dos grandes tendencias con relación al presupuesto disponible. Una primera etapa entre el año 2002 y el 2008 donde el presupuesto se incrementa en las tres zonas, lo cual coincide con el boom económico (Tabla 36). La segunda etapa es entre 2008 y 2015, cuando se produce un descenso en el presupuesto. No obstante, el área del Levante Almeriense ha dispuesto el mayor presupuesto en los tres periodos de estudio, por delante de SSOS y, la de menor cuantía presupuestaria, ha sido para Guadix.

Respecto al área sevillana (Tabla 36), a escala de área (supramunicipal) en 2002 gestionaron más de 74 millones de euros, en 2008 el presupuesto se incrementó un 69 %, mientras que en 2015 este se redujo un 45 %. La tasa de variación simple para todo el periodo (2002 y 2015), indica que el presupuesto se ha reducido un 7 % en total. Si se analiza la distribución del presupuesto entre las áreas seleccionadas como dinámicas y el resto de municipios, las áreas más dinámicas concentraron a lo largo de estos tres años más del 72 % del total presupuestario, mientras que el resto de municipios en su conjunto gestionaron entre un 24 % / 28 % del presupuesto disponible para toda área. Los mayores incrementos (entre 2002 y 2008) se produjeron en algunos de los municipios “menos dinámicos” como, por ejemplo, Paradas (+ 112 %), Pruna (+ 99 %) o Coripe (+ 93 %); mientras que los municipios donde el incremento fue menor se concentran en los más dinámicos: Marchena (+ 40 %), Arahal (+ 58 %) y Morón (+ 77 %). Respecto a las reducciones presupuestarias producidas entre 2008 y 2015, los municipios donde se llevaron a cabo las mayores reducciones fueron en aquellos municipios que anteriormente habían tenido un incremento menor del presupuesto, especialmente en Arahal (- 52 %) y Morón de la Frontera (- 42 %). En definitiva, para todo el periodo, Arahal y Morón son los que entre 2002 y 2015 se redujo su presupuesto municipal un 33 % y 0,2 % respectivamente, mientras que el resto de municipios, especialmente los de la parte de la Sierra, son los que concentran los mayores incrementos presupuestarios coincidiendo con las áreas menos dinámicas.

El caso de estudio de Guadix presenta diferencias con respecto al de SSOS (Tabla 36). Entre 2002 y 2008 se produce un incremento mayor del presupuesto (77 %), por lo que se pasa de 29,7 millones de euros en 2002 a gestionar más de 52,4 millones en 2008. Entre 2008 y 2015 se produce una reducción del presupuesto, pero es la menor reducción de las tres áreas un -16 %. La tasa de variación simple del presupuesto entre 2002 y 2015 muestra un saldo positivo, ya que se incrementó un 48 %. La distribución del presupuesto se ha mantenido estable entre las áreas más y menos dinámicas. Si en 2002 Guadix, por sí solo, concentraba el 35 % del presupuesto de toda el área, esto se incrementó hasta el 43 % en 2008 y el 33 % en 2015. Los municipios donde se produjeron los mayores incrementos entre 2002 y 2008 fue Polícar (+ 374 %), Dólar (+ 265

%), Lanteira (252 %), mientras que solo en dos municipios se produce una reducción que son Cogollos de Guadix y Pedro Martínez (- 14 % y - 11 % respectivamente). Las reducciones entre el periodo 2008 y 2015 se produjeron en los municipios que más habían visto incrementado su presupuesto entre los años de bonanza económica, aunque no en todos, ya que hay municipios que veían como su presupuesto seguía incrementándose. El municipio de Guadix vio reducido su presupuesto un 36 %, pero la tasa de variación para todo el periodo le deja un incremento del 38 %. Al igual que en Sevilla, los municipios más pequeños y menos dinámicos vuelven a concentrar los mayores incrementos presupuestarios, mientras que casi las mayores reducciones recaen en los municipios más grandes desde el punto de vista social y económico.

Por último, el Levante Almeriense es el área que mayor cantidad presupuestaria disponía para toda el área (Tabla 36). Entre 2002 y 2008 se produjo el mayor incremento de todas las áreas con más de un 88 %, por lo que se pasó de 85 millones a más de 159 millones de euros para 2008. Entre 2008 y 2015 el presupuesto se redujo, pero en menor medida que en Sevilla y, un poco más, que en Guadix en un 26 % hasta los 118 millones de euros para 2015. Para el conjunto del periodo, la tasa de variación entre 2002 y 2015 el presupuesto se incrementó un 39 %, cercano a Guadix y lejos de la reducción de Sevilla. El reparto del presupuesto entre las zonas del área presenta una distribución similar al área de SSOS, ya que los municipios almerienses más dinámicos concentraron el 54 % del presupuesto en 2002 y 2008, y el 57 % en el año 2015, por lo que las áreas menos dinámicas concentraron menos de la mitad del presupuesto (a pesar de ser más municipios) 46 % y 43 %. El incremento y reducción analizado en detalle por municipios y la tasa de variación entre 2002 y 2008, presenta que los mayores incrementos se producen en los municipios menos dinámicos como: Los Gallardos (239 %), Bédar (+ 159 %) o Garrucha (148 %), mientras que los menores incrementos se producen en los municipios que catalogamos como más dinámicos como: Cuevas del Almanzora, Huercal-Overa o Vera. Las reducciones que se produjeron entre 2008 y 2015 no presentan un patrón claro de distribución.

En definitiva, desde el punto de vista social y económico se ha podido comprobar que existen diferencias muy significativas entre las tres áreas de estudio. Guadix es el área más rural, menos poblada, más envejecida, con menos creación de empleo y con una mayor tasa de paro, donde la economía de su territorio se basa en la agricultura, los servicios y, en menor medida, la construcción. Las disponibilidades presupuestarias por habitante son más bajas en el resto de sus áreas a pesar de tener la mayor área (superficie) pero la menos poblada. La SSOS presenta una situación intermedia, es un área que tiene bastantes puntos similares con Guadix desde el punto de vista del saldo migratorio o el crecimiento natural, pero presenta unos resultados de indicadores demográficos menos envejecidos, más jóvenes y con una débil, aunque destacable feminización. Ha sido la segunda área con más paro desde la crisis y con mayores contratos de trabajo, donde destacan los sectores de la agricultura y los servicios, pero sin obviar el sector de la industria, ya que es la única de las tres que tiene el porcentaje más elevado. El Levante Almeriense, presenta la situación más favorable, con mayor número de habitantes y con mayor llegada de inmigrantes antes de la crisis. También es el área que presenta una estructura de la población más joven. Además, es el área que tanto antes como después de la crisis presentaba una tasa de paro menor y un mayor número de contratos que las otras áreas de estudio. Los sectores de referencia de esta zona son la agricultura y los servicios, aunque antes de la llegada de la crisis era la construcción.



**Tabla 36. Evolución del presupuesto municipal en las áreas de estudio (2002, 2008 y 2015)**

Guadix	Presupuesto 2002 (€)	Porcentaje	Presupuesto 2008 (€)	Porcentaje	Presupuesto 2015 (€)	Porcentaje
Área de Guadix	29.718.525,8	100%	52.496.798,2	100%	43.944.167,7	100%
Guadix	10.508.404,0	35%	22.717.234,9	43%	14.540.000,0	33%
Resto de municipios	19.210.121,8	65%	29.779.563,3	57%	29.404.167,7	67%

Tasa de variación simple del presupuesto del área de Guadix		
2002-2008	2008-2015	2002-2015
77%	-16%	48%

Levante Almeriense	Presupuesto 2002 (€)	Porcentaje	Presupuesto 2008 (€)	Porcentaje	Presupuesto 2015 (€)	Porcentaje
Área del Levante Almeriense	85.038.261,5	100%	159.583.658,8	100%	118.127.590,0	100%
Níjar, H. Overa, Vera y C. Almanzora	45.774.778,8	54%	86.179.649,8	54%	67.396.712,3	57%
Resto de municipios	39.263.482,7	46%	73.404.009,0	46%	50.730.877,8	43%

Tasa de variación simple del presupuesto del área del L. Almeriense		
2002-2008	2008-2015	2002-2015
88%	-26%	39%

SSOS	Presupuesto 2002 (€)	Porcentaje	Presupuesto 2008 (€)	Porcentaje	Presupuesto 2015 (€)	Porcentaje
Área de SSOS	74.208.967,2	100%	125.756.371,8	100%	68.862.031,5	100%
Morón de la Frontera, Marchena y Arahal	56.688.834,8	76%	90.076.301,6	72%	50.968.100,7	74%
Resto de municipios	17.520.132,4	24%	35.680.070,2	28%	17.893.930,8	26%

Tasa de variación simple del presupuesto del área de SSOS		
2002-2008	2008-2015	2002-2015
69%	-45%	-7%

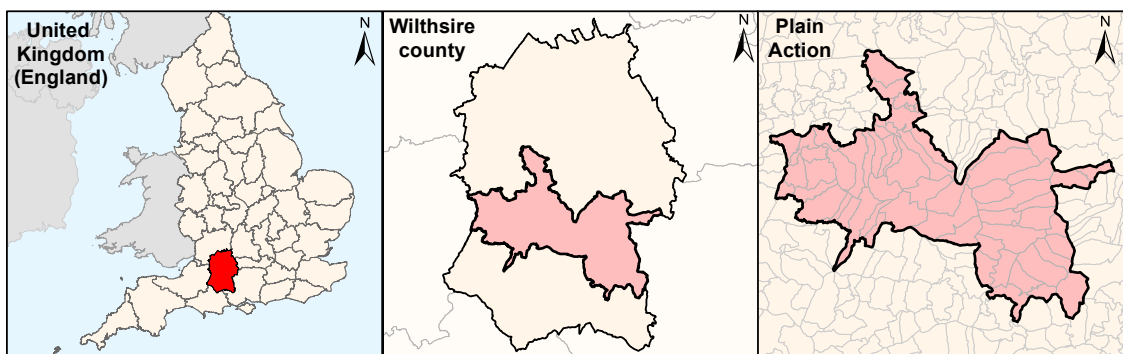
Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del Gobierno de España.

## 4.2. Área rural de Inglaterra: *counties and parishes*

### 4.2.1. Las áreas rurales de Inglaterra: *Plain Action*

Reino Unido está formado por cuatro grandes naciones (Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte). Inglaterra, a su vez, se subdivide en 9 regiones entre la que se encuentra la región South West. Esta a su vez se vuelve a subdividir en 7 *counties*<sup>6</sup> entre los que se encuentra el *county* de Wiltshire. Wiltshire está formado por un total de 20 áreas comunitarias que aglutinan un total de 260 *parishes*<sup>7</sup> (Figura 44).

Figura 44. Localización del área de estudio *Plain Action*



Fuente. Elaboración propia

La clasificación del territorio entre rural y urbano en Inglaterra es diferente a España. Con la realización del Censo de 2011 se llevó a cabo un cambio en la categorización de rural y urbano con respecto al Censo de 2001 (Tabla 37). Cada municipio, a partir de la densidad de población es catalogado como un tipo de asentamiento u otro (DEFRA, 2017a). Esta clasificación que realiza DEFRA sobre rural, es diferente a la de la OCDE:

*England, according to its RDP, is...relatively urbanised and densely populated compared to much of the EU and is characterised by more heterogeneous regions than ... other OECD or EU countries. Therefore, the OECD definition is seen as not useful, since it would mean that England has zero population living in predominantly Rural Areas (ENRD, 2010:15).*

En Inglaterra se catalogan los espacios urbanos cuando los asentamientos superan los 10.000 habitantes, mientras que son rurales cuando no superan esta cifra (DEFRA, 2017a).

<sup>6</sup> *County o counties* hace referencia aquella área delimitada y que se utiliza para la gestión administrativa, geográfica y demarcación política. Es en esta delimitación donde las instituciones gestionan el transporte o los servicios. A la cabeza de cada *county* se localiza un responsable político conocido como *Baron* o *Baroness*.

<sup>7</sup> *Parish o parishes* hace referencia a la delimitación administrativa territorial más baja en Inglaterra por debajo de los *districts* y *counties*, la cual tiene adscrito un gobierno local.

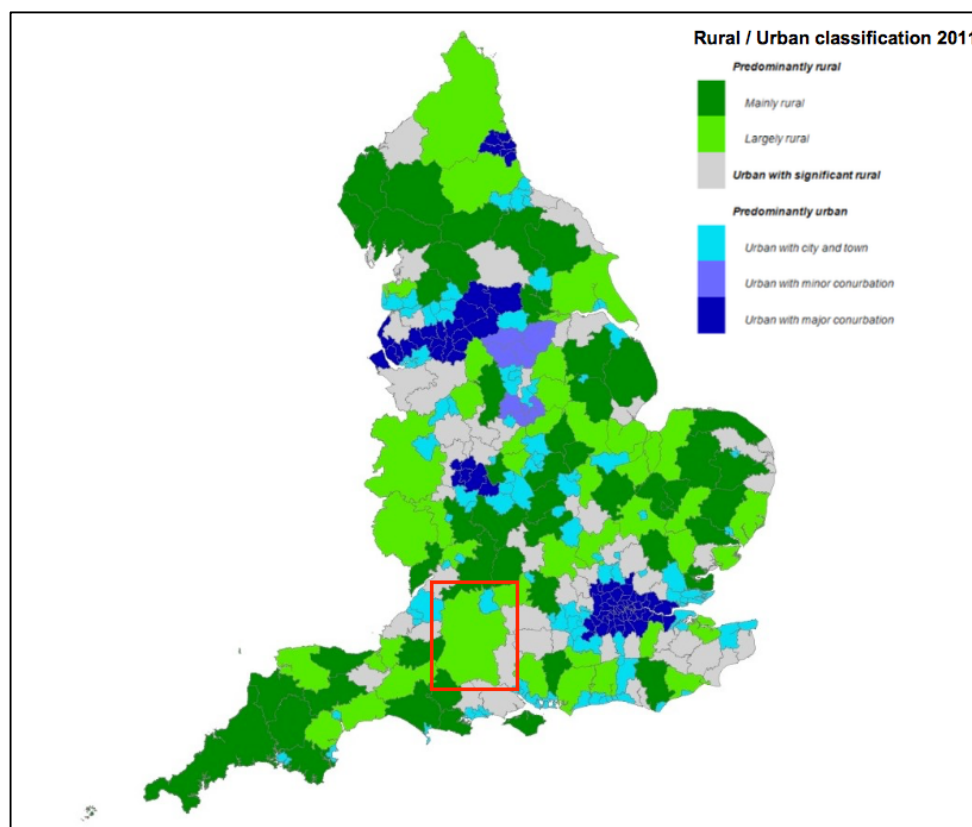
Dependiendo de la densidad el municipio o municipios son catalogados de una forma u otra. El territorio donde se enmarca nuestra área de estudio fue catalogado por DEFRA en 2011 como “Largely Rural (Including Hug Towns)” (Figura 45) (DEFRA, 2017a and 2017b).

**Tabla 37. Cambio en los criterios de clasificación de rural y urbano en Inglaterra**

Categorías de clasificación Rural-Urbano en 2001		Categorías de clasificación Rural-Urbano en 2011	
Urban – sparse	Urban	Major conurbation	Urban
Urban – less sparse		Minor conurbation	
Town and fringe – sparse	Rural	City and town	
Town and fringe – less sparse		City and town in a sparse setting	
Village – sparse		Town and fringe	
Village – less sparse		Town and fringe in a sparse setting	
Hamlet and isolated dwellings - sparse		Village	
Hamlet and isolated dwellings – less sparse		Village in a sparse setting	
		Hamlet and isolated dwellings	
		Hamlet and isolated dwellings in a sparse setting	

Fuente. Elaboración propia a partir de DEFRA, 2013.

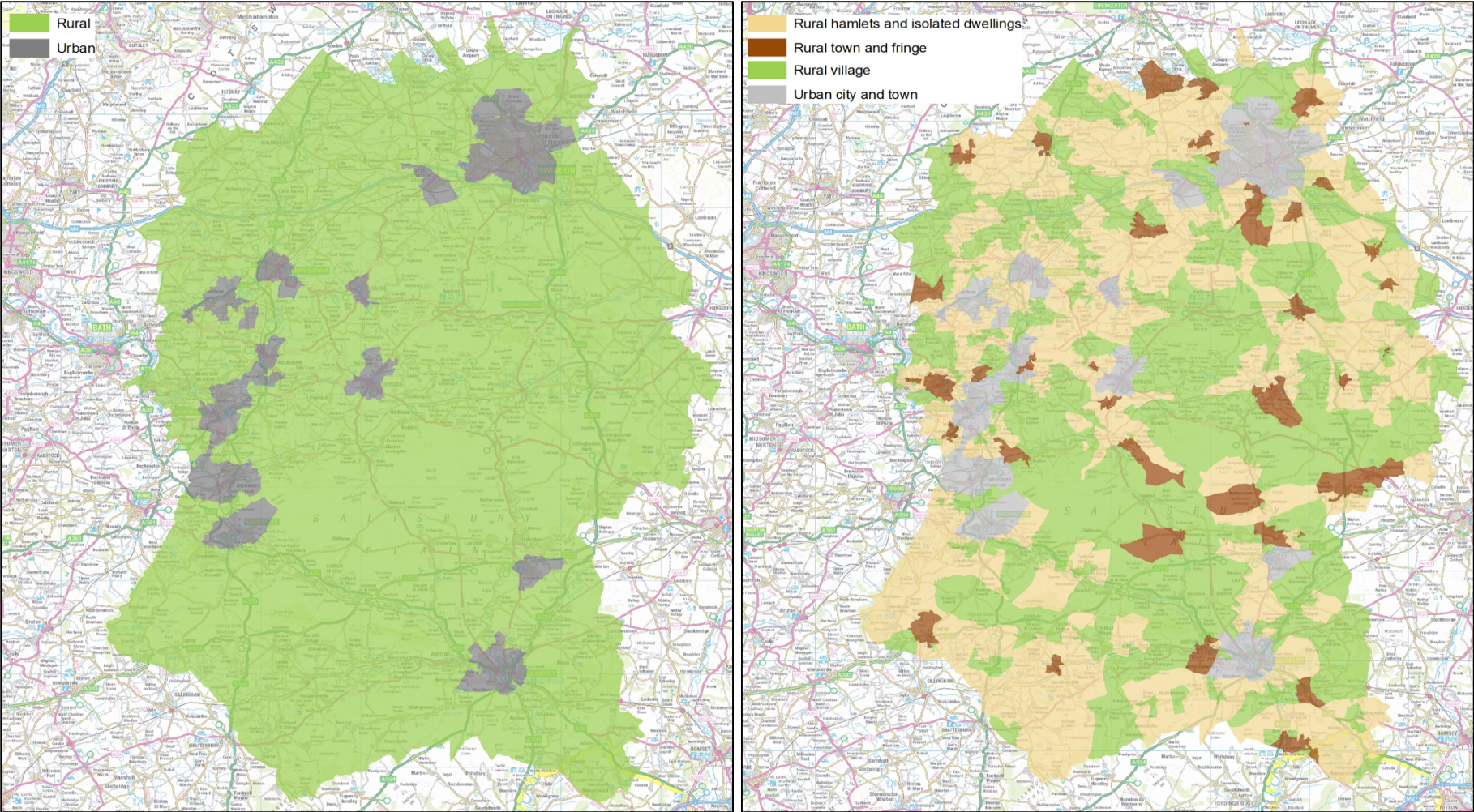
**Figura 45. Clasificación urbano o rural de los *counties* en Inglaterra**



Fuente. DEFRA, 2017a: 10



Figura 46. Delimitación del territorio de Wiltshire entre urbano y rural según el Censo de 2011



Fuente. Elaboración propia a partir de DEFRA, 2014a y DEFRA, 2014b.

Inglaterra tiene una superficie de 130.163 Km<sup>2</sup> (ENRD, 2010) y una población de 55.268.067 de personas (Office for National Statistic, 2016a), la cual está repartida de forma irregular en el territorio. El 82,4 % de la población vive en áreas urbanas, mientras que el 17,6 % de la población vive en áreas rurales (< 10.000 hab.) (DEFRA, 2017b). No obstante, el territorio clasificado como rural abarca el 85 % del territorio de Inglaterra (DEFRA, 2017b).

Si nos aproximamos poco a poco al área de estudio se puede observar como en Wiltshire *county* (Figura 46) el 95 % del territorio es catalogado como rural (Wiltshire Council, 2010). Respecto a la población del *county* (incluida Swindon) tiene un total de 680.137 habitantes según el Censo de 2011 (Wiltshire Community Foundation, 2014), pero se distribuye de forma irregular. El 36,4 % de la población vive en zonas rurales mientras que el 63,6 % lo hacen en zonas urbanas (Office for National Statistic, 2016b and DEFRA, 2017c). Si de los resultados se excluyera a la mayor ciudad del *county* (Swindon) los resultados variarían significativamente, ya que la población total descendería hasta los 470.981 habitantes, los cuales el 47,3%, estaba en las zonas rurales de Wiltshire y la población que vive en las zonas urbana se reduciría hasta el 52,7 % (Office for National Statistic, 2016b and DEFRA, 2017c).

**Tabla 38. Distribución de las áreas rurales, urbanas y la población en el Wiltshire *county* (excluida Swindon)**

Clasificación	Área		Población	
	Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje
Rural hamlets and isolated dwellings	1.201 Km <sup>2</sup>	37 %	29.672 hab.	6,3 %
Rural town and fringe	129,8 Km <sup>2</sup>	4 %	89.486 hab.	19 %
Rural village	1.752,8 Km <sup>2</sup>	54 %	103.616 hab.	22 %
<b>Total áreas rurales</b>	<b>3.083,7 Km<sup>2</sup></b>	<b>95 %</b>	<b>222.774 hab.</b>	<b>47,3 %</b>
Urban city and town	162,3 Km <sup>2</sup>	5 %	248.207 hab.	52,7 %
Total	3.246 Km <sup>2</sup>	100 %	470.981 hab.	100 %

Fuente. Elaboración propia a partir de la Office for National Statistic, 2016b.

Si se observa la Tabla 38, en esta se representa el reparto de población entre las áreas rurales y urbanas que conforman el *county* de Wiltshire. Las áreas urbanas “*Urban city and town*” ocupan una superficie del 5 % del *county*, pero aglutinan al 52,7 % de la población. Respecto a las zonas rurales se encuentran grandes diferencias entre las tres que conforman el *county*, “*rural hamlets and isolated dwellings*” que sería equivalente a las aldeas y viviendas aisladas que ocupan una superficie del 37 %, aunque solo se asienta el 6,3 % de la población. Los “*Rural village*” ocupan otra parte importante del área con un 54 %, aunque solo concentran al 19 % de los habitantes. Por último, “*rural town and fringe*” ocupan un área reducida del 4 %, aunque concentran el 19 % de la población del Wiltshire. En definitiva, se encuentran grandes disparidades entre las áreas más pequeñas que forman las pequeñas ciudades rurales que aglutinan a más del 90 % de la

población, mientras que apenas supone el 9% del área. En cambio, las áreas rurales más dispersas ocupan una superficie del 91 %, pero solo se asienta a poco más del 8 % de la población. De ahí la importancia de las áreas rurales en el Wiltshire *county*: *It is important for Wiltshire Council to support its rural communities which make up 50 % of Wiltshire's population living 95% of the geographic area* (Wiltshire Council, 2010:2).

La zona de estudio es el área de *Plain Action* y está localizada en la parte media de Wiltshire ocupando el área de Oeste a Este. Está formada por 58 parishes de 9 áreas comunitarias (Amesbury, Devizes, Pewsey, South Wiltshire, Trowbridge, Tidworth, Warminster y Westbury), lo que es conocido, popularmente, como la llanura (*Plain* en inglés) de Salisbury, de ahí el nombre del GAL. Según los datos del Censo del 2011 tiene una superficie de 1.066 km<sup>2</sup>, una población de 125.656 habitantes y una densidad de población de 117, 88 hab./Km<sup>2</sup> (Datos del Censo de 2011) (Plain Action, 2014). En comparación a las áreas españolas de estudio *Plain Action* tiene una superficie un poco inferior a las españolas que tienen una media de 1.821 Km<sup>2</sup> (Tabla 23). En cambio, esta zona inglesa no presenta los problemas de despoblación tan marcados como en España.

Si en el conjunto del *county* la mayor parte de la población vivía en zonas urbanas y ciudades rurales, según la estrategia de desarrollo local de *Plain Action* en su área los datos cambian. El 55 % de la población (69.111 hab.) viven en un área rural (village, hamlets or isolated dwellings), mientras que el otro 45 % (56.545 hab.) vive en las “rurals hub towns” que son Amesbury, Devizes y Warminster. (Plain Action, 2014)

#### 4.2.2. Los programas de desarrollo LEADER: de “*Sustain the Plain*” a “*Plain Action*”

Los programas de desarrollo rural, como se ha podido observar en el análisis previo, han tenido presencia en Inglaterra desde 1991, pero su evolución hasta la actualidad ha sido *in crescendo*, como así lo demuestra el número de GAL delimitados pasando de 2 hasta los 78 actuales. Este mismo patrón es seguido por Wiltshire *county*. Durante los periodos de LEADER I y LEADER II no tuvieron delimitado ningún territorio como beneficiario de ayudas LEADER y, por tanto, ningún GAL. No es hasta LEADER + cuando *Sustain the Plain* es la primera área delimitada como beneficiaria de LEADER. *Sustain the Plain* es el nombre del GAL que posteriormente, en el periodo 2007-2013, será conocido como *Salisbury Plain* y, en la actualidad, es conocido como *Plain Action* (Figura 45).

*The geographical, economic and social composition of the Plain is unique, and poses a unique set of needs and challenges. Publications from the previous programmes Sustain the Plain and Plain Action have successfully demonstrated the application of the LEADER approach in the area and have engaged the population at a community level* (Plain Action, 2014:7).

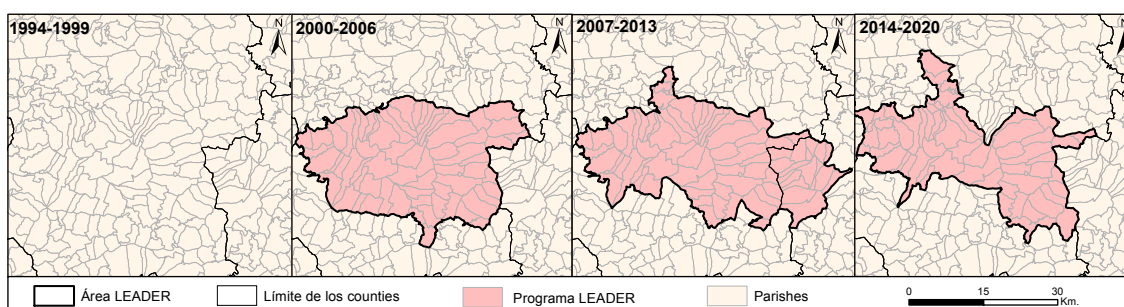


En Wiltshire county el periodo 2007-2013, el número de GAL ascendió hasta cuatro (NorthWessex downs LEADER, Sowing Seeds, New Forest LEADER y Salisbury Plain), con esta delimitación quedaba prácticamente cubierta casi toda el área del county a excepción del área Noroeste y la ciudad de Swindon. En el periodo actual (2014-2020) el número de área delimitadas ha ascendido hasta seis, se mantienen los GAL del pasado periodo y se han creado *Vale Action* (que comparte gerente con *Plain Action*) y *Costwolds* (ambos en la parte que Noroeste que anteriormente quedó sin aplicación LEADER). De esta forma toda el área que forma el Wiltshire county está bajo la influencia del programa LEADER, obviando la ciudad de Swindon.

Una vez contextualizado el programa LEADER en Wiltshire, se va a proceder a analizar la evolución del programa en el área de estudio, desde el año 2000 con *Sustain the Plain* hasta la actualidad con *Plain Action* desde el punto de vista de la estrategia y la cuantía de los fondos.

A pesar de la continuidad de los programas LEADER en el área de estudio, esta ha sufrido cambios en la delimitación durante los tres periodos de programación LEADER, tal y como se pone de relieve en la Tabla 39 y Figura 47.

Figura 47. Evolución del territorio LEADER en el área de estudio inglesa



Fuente. Elaboración propia a partir de información ofrecida por el GAL de Plain Action (2016)

Tabla 39. Evolución del área de estudio inglesa según el programa LEADER

Periodos LEADER	Nº de <i>parishes</i>	Área (Km <sup>2</sup> )	Población total (Hab.)	Densidad (Hab./Km <sup>2</sup> )	Cuantía de los fondos
<b><i>Sustain the Plain</i> (2000-2006)</b>	52	863,78	96.570	112	£ 1.608.000
<b><i>Salisbury Plain</i> (2007-2013)</b>	73	1.170,34	122.237	105	£ 2.495.000 => £ 1.920.000
<b><i>Plain Action</i> (2014-2020)</b>	58	1.066	114.072	117	£ 1.380.000

Fuente. Elaboración propia a partir de información ofrecida por el GAL de Plain Action (2016)

En el primer periodo de programación (2000-2006) (Tabla 39) esta área tenía una extensión de 863 km<sup>2</sup>, se extendía más hacia el suroeste de Wiltshire Council (Figura 45). Tenía una población estimada por el Wiltshire *council* para el año 1999 de 96.570 habitantes y una densidad de 112 hab./Km<sup>2</sup> y dispuso de unos fondos de más de 1,6 millones de libras. En el siguiente periodo de programación 2007-2013 (Tabla 39), el área empezó denominándose Salisbury Plain, aunque pasó a denominarse como *Plain Action* en 2008. Su área aumentó considerablemente hasta las 73 *parishes* y una extensión de 1.170 Km<sup>2</sup>, de las cuales 57 eran de Wiltshire y 16 del *county* vecino Hampshire, es decir, durante este periodo el área se redujo por el suroeste y sureste, y se amplió por el este (Figura 45). La población del área también ascendió hasta las 122.000 personas (estimación para 2007 por Wiltshire Council) aunque la densidad fue de 105 hab./km<sup>2</sup>. Con respecto al presupuesto del periodo este aumentó hasta los casi 2,5 millones de libras, aunque en 2011 la reestructuración y recentralización del poder y fondos por parte de DEFRA provocó una reducción muy considerable de la cuantía de los fondos del grupo hasta los 1,9 millones de Libras (esta reducción no es exclusivo de este GAL, sino que se extendió por todo el territorio LEADER inglés). Este hecho provocó que algunos GAL tuvieran graves problemas, ya que cuando se produce la reestructuración y reducción de fondos, estos ya habían sido invertidos en acciones locales. Como se recoge en la web de *Plain Action*:

*In 2007 we set out what we intended to achieve over the coming years. Unfortunately, in 2011 due to the Government's Budget restructuring some 500.000 of funding was withdrawn from Plain Action. In 2011 when the Government undertook its budget review: reducing the funding on the overall programme nationally resulted in Plain Action's funding being reduced by £575,000. It should be noted that, at the time, there were enough projects in preparation to take up all the lost funding (Plain Action, 2016).*

Con relación al actual periodo de programación (2014-2020) (Tabla 39) el área se ha reducido en cuanto al número de *parishes* hasta los 58 y se ha intentado volver al área del primer periodo LEADER (Figura 45), ya que las *parishes* solo abarcan el *county* de Wiltshire. La extensión es de poco más de 1.000 Km<sup>2</sup>, la población es de 114.000 habitantes y la densidad ha aumentado hasta los 117 hab./Km<sup>2</sup>. El presupuesto se ha reducido hasta los 1,38 millones de libras, siendo el más bajo de todos los presupuestos LEADER hasta el momento en el área.

Si se analiza donde se han concentrado el mayor número de proyectos y, por tanto, de fondos LEADER en el área de *Plain Action* entre 2007 y 2013, se observa que había mayor demanda que fondos. Estos se centraron en tres sectores: el sector turístico, servicios básicos y renovación de los pueblos, pero excluyó el apoyo a las microempresas (Tabla 40). El mayor número de proyectos se concentró en la renovación de pueblos y desarrollo, seguido muy de cerca por los servicios básicos a la población rural y en última instancia el turismo. El reparto de fondos es mayor en los proyectos de servicios básicos, a pesar de ser menor en número que el de renovación de pueblos.



**Tabla 40. Reparto de los fondos gestionados en *Plain Action* (2007-2013) después de la reestructuración de DEFRA**

Tipología	Nº proyectos	% proyectos	Fondos destinados
Apoyo y creación de microempresas	178	---	----
Apoyo al sector turístico	6	12 %	545.971 €
Apoyo a los servicios básicos de economía y población rural	20	41 %	794.983 €
Apoyo y renovación de pueblos y desarrollo	23	47 %	649.430 €
<b>Total</b>	<b>227</b>	<b>100 %</b>	<b>1.990.384 €</b>

Fuente. Elaboración propia a partir de información ofrecida por *Plain Action* (2016)

A todo ello hay que sumarle la incertidumbre ante la salida de Reino Unido de la UE, ya que los fondos LEADER, aunque cofinanciados por los estados miembros, en este caso DEFRA, son fondos europeos. En las reuniones en las se formó parte en el GAL de *Plain Action* en noviembre de 2016 quedó patente el desconcierto, desinformación e incertidumbre tanto del cuerpo técnico como de los que formaban parte de la junta directiva. Aunque el programa LEADER en el periodo actual abarca desde el 1 de enero de 2015 hasta el 31 de marzo de 2021, es posible que se termine a principios de 2019, ejemplo de ello es lo recogido en el *12th meeting of Partnership Management Group* del 24 de noviembre de 2016:

*The last information from DEFRA/RPA concerning Brexit was that the Chancellor, in his Autumn statement on 23rd November, would announce the future of European funds until Brexit, which is now expected to be in the first quarter of 2019... It would appear that we will be operating up until early 2019”* (Plain Action, 2016:6).

Además, los problemas de concreción del gobierno (DEFRA) dificultan la llegada de fondos y la puesta en marcha de la normativa:

*Staff have been working to get as many projects approved by 23<sup>rd</sup> November as possible, but it has been very difficult to generate interest. So, the news that 23<sup>rd</sup> is no longer critical came as welcome news. However, the possibility of the programme finishing early and reduced funding has seen an increase in enquiries* (Plain Action, 2016:6).

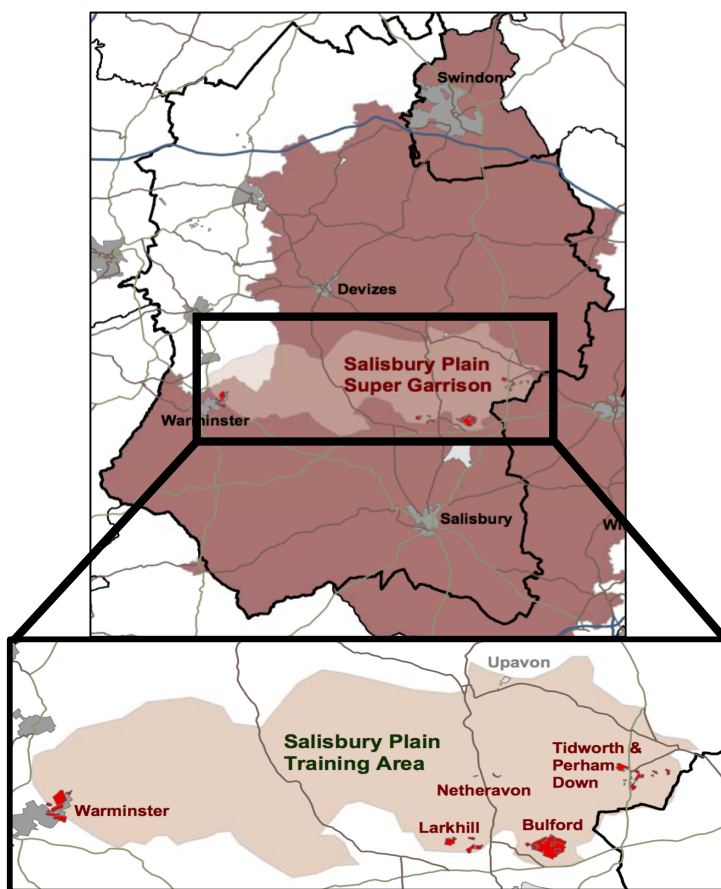
*The reorganisation of DEFRA and the grant process has had a number of implications for the staff in the way they work. These range from delays in getting information, to an extreme interpretation of the rules* (Plain Action, 2016:6).

### 4.2.3. Características socioeconómicas: *Plain Action*

A continuación, se va a proceder a profundizar en un análisis demográfico y económico de la zona de estudio de *Plain Action*. Al contrario que las zonas españolas, en este caso no ha podido ser posible realizar una evolución temporal de los distintos indicadores de análisis (tal y como se ha explicado en el apartado metodológico), por lo que se ha decidido realizar una comparación de los resultados a tres escalas: Inglaterra, *Wiltshire county* y *Plain Action*, para ver la similitudes y diferencias entre ellas.

Antes de profundizar en el análisis socioeconómico de la zona de *Plain Action*, se debe realizar un pequeño inciso para profundizar en un elemento importante en la zona de estudio que es la presencia de bases militares de las fuerzas armadas de Reino Unido, que explicarán varios aspectos demográficos y económicos de la zona. En el área de *Plain Action* se encuentra una de las mayores áreas de entrenamiento militar de Reino Unido y una de las más grandes de Europa (Sustain the Plain, 1999) (Figura 48). Además, en esta área se localizan un total de 11 bases militares de distintas fuerzas del ejército británico (Figura 48) (Salisbury Plain, 1999 y 2008; Plain Action, 2014).

Figura 48. Localización y extensión del área de entrenamiento militar de las fuerzas armadas de Reino Unido en el área de *Plain Action*



Fuente. Elaboración propia a partir de Wiltshire Council, 2009: 28 y 29, y Plain Action, 2014: 5

La importancia militar del área en Inglaterra queda patente en la Tabla 41, ya que aglutina el 87 % del empleo de las fuerzas armadas de todo Reino Unido, el 20 % se localiza en el South West, Wiltshire county acumula el 9 % y el área de *Plain Action* registra el 8 % de los trabajadores en las fuerzas armadas de todo Reino Unido, es decir, cuenta con la mayor concentración de personal militar de todo el país (Plain Action, 2014). Además, la importancia crece si se analiza el porcentaje de empleo que supone los militares con relación al total de empleo generado en las distintas zonas, a escala nacional, inglesa y de South West (donde apenas representa un 1 %). No obstante, cuando nos descendemos en escala, en Wiltshire representan el 6 % del empleo y, en *Plain Action*, supone más de un 19 % del empleo total del área. Esto refuerza la idea de la gran importancia social y económica que lo militar tiene en el área, ya que no solo es el empleo directo que genera, sino que si se considera el indirecto la cifra de población empleada asciende hasta cerca de 30.000 personas, las cuales dependen directa e indirectamente de los asentamientos militares (Plain Action, 2014). Al mismo tiempo, la llegada de los militares y sus familiares ha provocado un aumento en el número de viviendas, familias y de creación de recursos recreativos y económicos en el área (Plain Action, 2014).

**Tabla 41. Empleo generado por las fuerzas armadas y su contribución (2011)**

	Todos los residentes empleados en las fuerzas armadas	% de empleados en las fuerzas armadas respecto al total de Reino Unido	% de empleados en las fuerzas armadas con relación al total de empleos
<b>Reino Unido</b>	167.330	100 %	1 %
<b>Inglaterra</b>	146.348	87 %	1 %
<b>South West</b>	34.032	20 %	1 %
<b>Wiltshire</b>	14.955	9 %	6 %
<b>Plain Action</b>	<b>12.600</b>	<b>8 %</b>	<b>19 %</b>

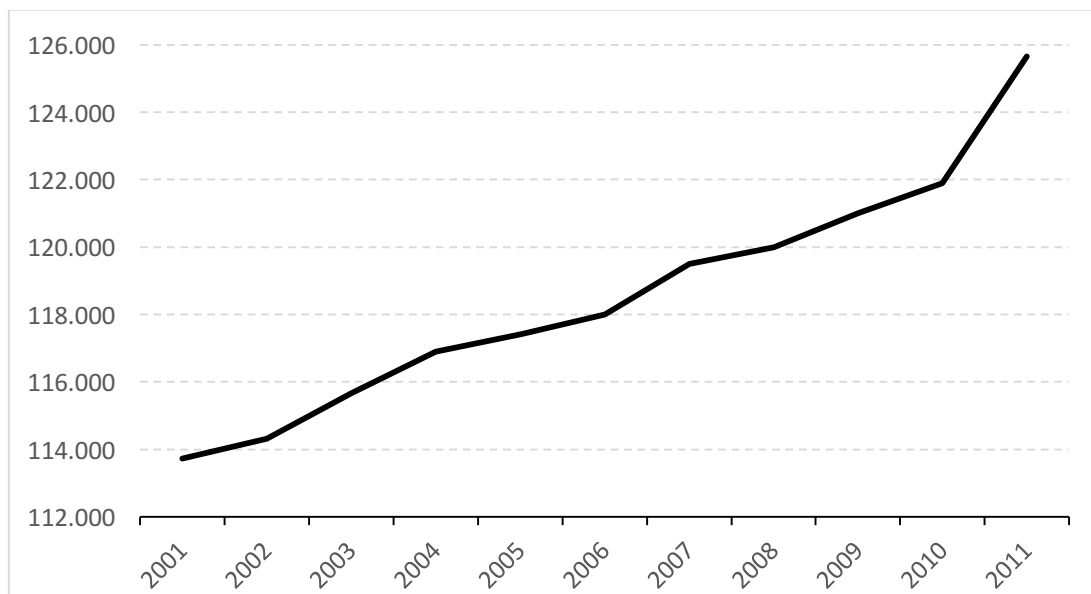
Fuente. Elaboración propia partir de Wiltshire Council, 2009 y Wiltshire Council, 2010

Esta importancia va a aumentar progresivamente hasta el 2020, ya que en los próximos cinco años llegarán un total de 7.600 militares más al área, lo que hará que el total de población dependiente de lo militar será del 35 % (Wiltshire Council, 2012; Defence Infrastructure Organisation, 2014; Plain Action, 2014). Esta llegada de personal militar se debe al cambio en las operaciones militares y la nueva estrategia 2020 que harán que cuando un soldado se haya formado se le asignará una base permanente, en el área de *Plain Action*, para la duración de su carrera militar (Plain Action, 2014).

Aparte de la importancia que las fuerzas armadas tienen en el área y su repercusión directa e indirecta en la población y económica del área, el área de *Plain Action* también tiene otras dos características definitorias. Por un lado, tiene la mayor área de pastizales sobre suelo calcáreo del Norte de Europa, que gracias al área de entrenamiento militar se ha conservado un hábitat

de alto valor ecológico, ya que esta es un área está protegida como resultado del uso militar de la tierra. Por otro lado, se encuentra un gran número de restos arqueológicos de gran importancia histórica, dentro de estos el más importante y conocido es Stonehenge (Stonehenge World Heritage Site), el cual, desde la apertura de su centro de visitantes, recibe anualmente más de un millón de turistas (Plain Action, 2014).

**Figura 49. Evolución de la población en el área de *Plain Action* (2001-2011)**



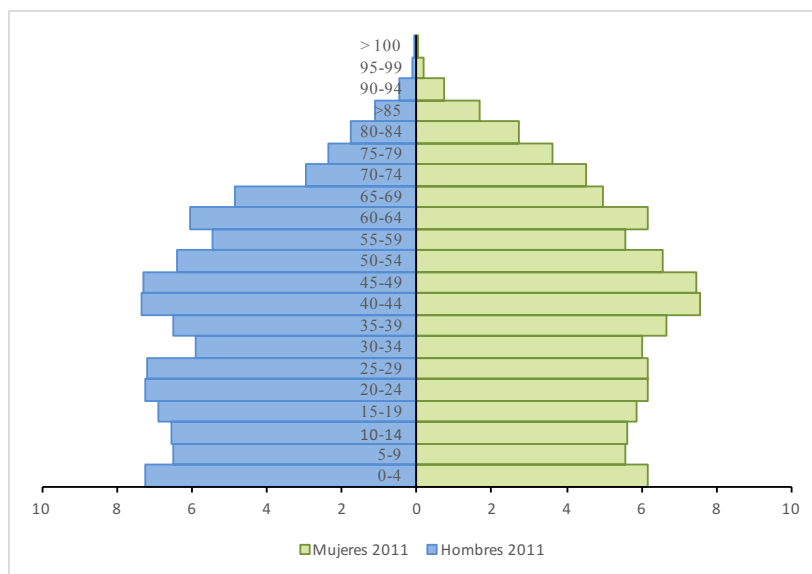
Fuente. Elaboración propia a partir de Wiltshire Council, 2011

En cuanto a la evolución de la población en el área de *Plain Action* en la última década esta ha aumentado de forma exponencial (Figura 49), hay que destacar el incremento en casi 2.000 personas entre el año 2010 y el 2011 como consecuencia de la llegada de población militar y de sus familias al área. Durante todo el periodo la población ha crecido un 10 %, ha pasado de casi 114.000 habitantes hasta casi los 126.000 habitantes. El área de *Plain Action* representa el 27 % de la población de todo el *county* de Wiltshire, el cual, también tiene una tendencia positiva en la evolución de la población, aunque con un crecimiento menor que el área de *Plain Action*, que supera el 9 % entre el año 2001 y el 2011. Además, la llegada de casi 7.000 nuevos militares más sus familiares, está provocando ya hoy la construcción de nuevas viviendas en el área y, en consecuencia, en el próximo Censo (2021) el número de viviendas y familias aumentarán considerablemente.

Si se profundiza en la distribución de la población por sexo y edad (Figura 50), el área inglesa presenta una pirámide de población menos regresiva en comparación a las áreas de estudio españolas. Si se analiza la distribución de la población por grandes grupos de edad, se observa como el grueso de la población se localiza entre los 15 y 64 años, aunque la población entre 0-14 supone un porcentaje importante, siendo el mayor porcentaje de las cuatro áreas (ninguna

de las áreas españolas llega en la actualidad al 20 % en el periodo de edad de 0 a 14 años). Al igual que en el resto de áreas, hay un mayor número de hombres que de mujeres en el conjunto de la estructura de población, aunque en la distribución por edades se observa como el porcentaje de hombres es mayor en los periodos de 0-14 y 15-64, mientras que las mujeres son mayoría en el periodo de más de 65 años.

**Figura 50. Pirámide de población del área de *Plain Action* (2011)**



Plain Action		0-14	15-64	> 65
2011	Hombres	20%	66%	14%
	Mujeres	17%	64%	18%

Fuente. Elaboración propia a partir de Wiltshire Council, 2011

La evolución de la población va con relación al crecimiento tanto del número de viviendas como de familias en el área. El número de viviendas ha pasado de más de 46.000 en 2001 hasta las más de 52.000 en 2011. Además, el número de familias que residen en el área de estudio también han aumentado. Han pasado de poco más de 44.000 en 2001 hasta más de 50.000 en 2011, vinculado, de nuevo, a la llegada de militares y de sus familias al área. Si se compara con el *county* el área de estudio alberga el 26 % de todas las viviendas y familias de todo Wiltshire, el cual también tiene un crecimiento positivo tanto en viviendas como en familias.

Si se analiza la diferencia de género en cuanto a la población total que reside en 2011 en las distintas escalas desde Inglaterra hasta el área de *Plain Action* (Tabla 42), se observa como a medida que reducimos la escala de análisis aumenta el número de hombres con respecto a las mujeres, es decir, la masculinización de la población. Mientras que, cuando las escalas son amplias como es el caso de Inglaterra, el área de South West y Wiltshire el número de mujeres es mayor que el de los hombres (también hay que tener en cuenta que en estos tres escenarios se suman tanto las áreas urbanas como rurales). Si el análisis se centra de manera exclusiva en

el área de *Plain Action*, para el 2011 el número de hombres fue mayor a la de mujeres, 50,6 % frente al 49,4 %, no es una diferencia muy grande, pero queda patente que cuanto más se aproxima a la escala de rural y se aíslan las ciudades próximas, la proporción de hombres aumenta considerablemente. Además, en el área de *Plain Action* hay un mayor de militares hombres en las bases militares que de mujeres (Wiltshire Council, 2011).

**Tabla 42. Población total diferenciada por sexo en diferentes áreas de Inglaterra (2011)**

	Hombres	% Hombres	Mujeres	% Mujeres	Total
<b>Inglaterra</b>	26.069.148	49,2 %	26.943.308	50,8 %	53.012.456
<b>South West</b>	2.590.608	49,0 %	2.698.327	51,0 %	5.288.935
<b>Wiltshire</b>	231.754	49,2 %	239.227	50,8 %	470.981
<b>Plain Action</b>	63.578	50,6 %	62.078	49,4 %	125.656

Fuente. Elaboración propia a partir de Wiltshire Council, 2011

Al mismo tiempo en la Tabla 42, queda patente la fuerte reducción de población a medida que se reduce la escala de análisis, es decir, solo el 10 % de toda la población inglesa vive en el área del South West. A su vez del total de población del South West solo el 9 % reside en el *county* de Wiltshire (lo que sería el 0,9 % de toda la población que reside en Inglaterra). En cuanto a *Plain Action*, en esta residen el 27 % de toda la población de Wiltshire, tal y como se ha explicado anteriormente, pero que solo supone el 0,24 % de toda la población que vive en Inglaterra.

Si se profundiza en el análisis demográfico a partir de un conjunto de indicadores demográficos se podrá entender de forma más clara algunos aspectos claves del territorio de estudio. En la Tabla 43, se compara, por un lado, el área de estudio inglesa (*Plain Action*) y, por otro lado, las otras tres áreas españolas de estudio con el fin de encontrar similitudes y diferencias entre todas ellas.

La mayor parte de los indicadores guardan una relación muy similar entre las zonas inglesas y las españolas como, por ejemplo, el índice de dependencia. No obstante, hay otros en los que el área de *Plain Action* tiene unos indicadores más positivos, por ejemplo, el índice de dependencia juvenil es cercano al 30 % mientras que las áreas españolas es entre el 22-25 %. Esto se debe a que en el área inglesa hay una mayor proporción de jóvenes, muchas veces ligado a la llegada de familias de militares que se asientan en el área. Si se analiza el porcentaje de población menor de 18 años, estos alcanzan el 25 % del total de población. Con relación al anterior y, debido a la menor presencia de personas ancianas, solo los mayores de 65 años representan el 16 % del total de población, lo cual provoca que el índice de dependencia de población mayor de 64 años sea inferior del resto de áreas inglesas y también españolas, a excepción del área del Levante Almeriense.

Las mayores diferencias se encuentran en materia de envejecimiento. En el caso de *Plain Action* tiene uno de los índices de envejecimiento más bajo si se compara con las otras escalas inglesas.

Esto se debe a que la población menor de 18 años supone el 25 % de toda la población, los habitantes comprendidos entre 18-64 años equivalen al 59 % y, tan solo, el 16 % es la población con más de 64 años. Esto puede deberse en gran medida a la llegada de población que trabaja en las bases militares, junto con su familia e hijos, lo que ha provocado que aumente la población joven y adulta y no tanto de más de 64 años. Si se compara con las áreas de estudios españolas, solo puede ser comparable a la zona del Levante Almeriense, una zona muy dinámica desde el punto de vista turístico. Por tanto, el área de *Plain Action* no tiene un problema de falta de población como si encontráramos en las áreas españolas ni tampoco de envejecimiento entre sus habitantes.

**Tabla 43. Indicadores demográficos del área inglesa (2011) y españolas (2015)**

	Inglaterra	España		
	Área de <i>Plain Action</i>	Área de SSOS	Área de Guadix	Área de L. Almeriense
<b>Tasa de dependencia</b>	54 %	51 %	55 %	47 %
<b>Tasa de dependencia de población &lt; 16 años</b>	29 %	25 %	22 %	25 %
<b>Tasa de dependencia de población mayor de 64 años</b>	25 %	26 %	33 %	22 %
<b>Índice de envejecimiento</b>	88 %	103 %	155 %	87 %
<b>Tasa de fecundidad</b>	22 %	22 %	19 %	24 %
<b>Índice de reemplazo</b>	114 %	117 %	110 %	117 %
<b>Índice de masculinidad</b>	102 %	99 %	101 %	106 %

Fuente. Elaboración propia a partir de Wiltshire Council, 2011 e INE, 2015

La tasa de fecundidad tiene un comportamiento similar en todas las áreas y escalas analizadas, es decir, un resultado bajo para asegurar el reemplazo poblacional. En cuanto al índice de reemplazo las cuatro áreas de estudio superan el 100%, por lo que el reemplazo económico se prevé complicado, ya que por cada persona que sale de su vida activa no entran las suficientes. Por último, se encuentra el índice de masculinidad, a escala de Inglaterra, South West y Wiltshire, el índice representa una feminización de la sociedad, mientras que en el área rural de *Plain Action*, se encuentra una masculinización de la sociedad, lo que da lugar a una mayor presencia de hombres que de mujeres, con los problemas que eso desencadena en el resto de indicadores como natalidad, reemplazo o envejecimiento. Este resultado guarda relación con el resto de áreas rurales españolas, que se caracterizan por la masculinización de sus sociedades.

En cuanto a la presencia de población inmigrante residente en el área de estudio, en la Tabla 44 se puede observar la distribución de población según el lugar de nacimiento agrupada por continentes, a excepción del europeo que está detallado si pertenecen o no a la UE. En todas las

escalas inglesas destaca la gran presencia de población europea, superando más del 90 % en Inglaterra y el 96 % en el resto de áreas. Si se profundiza sobre su origen, la mayoría son del propio Reino Unido más del 90 %. En cuanto a la presencia de europeos hay entre un 3-4 % que proceden de países comunitarios y de fuera de la Unión tan solo un 1 %. Del resto de continentes, a escala de *Plain Action* destaca la región del Medio Oeste y Asia con casi un 2 %, mientras que África, América y Oceanía representan un 1 % cada una. En conclusión, hay un predominio de emigrantes (población inglesa), y de extranjera la mayoría procede de países europeos y de la zona de oriente medio y Asia, aunque no es un porcentaje especialmente

**Tabla 44. Población residente en diferentes áreas de Inglaterra según su lugar de nacimiento (2011)**

	Inglaterra	South West	Wiltshire	Plain Action
<b>Europa</b>	91 %	96 %	96 %	96 %
<b>Europa: Reino Unido</b>	86 %	92 %	92 %	91 %
<b>Europa: Unión Europea</b>	4 %	3 %	3 %	4 %
<b>Europa: resto de Europa</b>	1 %	1 %	1 %	1 %
<b>África</b>	2 %	1 %	1 %	1 %
<b>Oriente medio y Asia</b>	5 %	2 %	2 %	2 %
<b>América y Caribe</b>	1 %	1 %	1 %	1 %
<b>Antártida y Oceanía</b>	0 %	0 %	0 %	1 %
<b>Otros</b>	0 %	0 %	0 %	0 %
<b>Total de residentes</b>	100 %	100 %	100 %	100 %

Fuente. Elaboración propia a partir de Wiltshire Council, 2011

**Tabla 45. Porcentaje de empleados, inactivos y desempleados por sexo en el área de *Plain Action* (2011)**

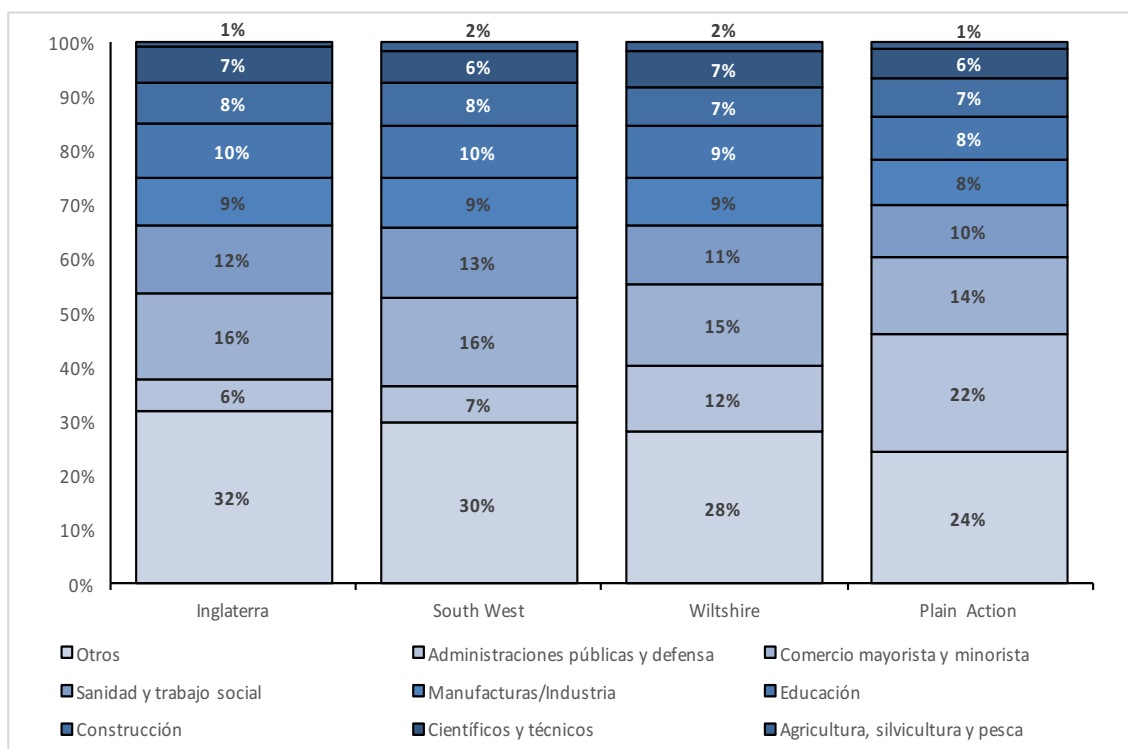
Área de Plain Action		Hombres	Mujeres	Total
<b>Activo</b>	Todos los residentes (16-74 años)	52%	48%	100%
	Empleado a tiempo parcial	3%	12%	14%
	Empleado a tiempo completo	31%	16%	46%
	Autónomo	6%	3%	9%
	Desempleado	2%	1%	3%
	Estudiantes a tiempo completo	1%	1%	2%
<b>Inactivo</b>	Jubilado	6%	8%	13%
	Estudiantes (incluidos los estudiantes a tiempo completo)	1%	2%	3%
	Cuidadores de la familia y el hogar	0%	4%	4%
	Enfermos o discapacitados	1%	1%	2%
	Otros	1%	1%	2%
<b>Desempleado</b>	Total	56%	44%	100%
	Entre 16 y 24 años	18%	13%	31%
	Entre 50 y 74 años	14%	8%	22%
	Nunca ha trabajado	7%	4%	12%
	Larga duración	17%	19%	36%

Fuente. Elaboración propia a partir de Wiltshire Council, 2011



El total de población empleada en el área de *Plain Action* es del 72,5 % (91.198 personas), de las cuales el 52 % de los trabajadores son hombres y el 48 % son mujeres (Tabla 45). Del total de personas activas el 46 % son empleados a tiempo completo y el 14 % lo son a tiempo parcial, aunque las diferencias de género son muy destacadas. El 31 % de los hombres tienen un trabajo a tiempo completo mientras que solo el 16 % del empleo a tiempo completo son mujeres. En cuanto al trabajo a tiempo parcial, pasa lo contrario, son las mujeres con un 12 % las que tienen un trabajo a tiempo parcial, mientras que este trabajo solo lo tienen el 3 % de los hombres empleados. En cuanto a la población inactiva, destaca el 13 % de jubilados entre otros. Respecto a los desempleados, estos son el 16,8 % del total de la población (2.645 habitantes), de los cuales la mayoría de desempleados son hombres (56 %) y, en menor medida, las mujeres (44 %). Si se analiza el desempleo por grupos de edad, el 31 % de los empleados tienen edades comprendidas entre los 16 y 24 años, mientras que el 22 % es población cuya edad oscila entre los 59 y 74 años. Además, la población que nunca ha trabajado es del 12 %; mientras que el desempleo de largo duración es del 36 %, afectando en mayor medida al colectivo de mujeres en un 19 %, muy próximo al de los hombres en un 17 %. No obstante, la tasa de desempleo en el área de *Plain Action* es de 2,10 % (Plain Action, 2014). Hay grandes diferencias respecto a las áreas españolas, ya que en estas predominaban un empleo/contratos a tiempo parcial y donde el mayor número de parados era del colectivo femenino, lo cual es muy diferente a lo presentan las áreas inglesas.

**Figura 51. Distribución del empleo según tipología en diferentes áreas de Inglaterra (2011)**



Fuente. Elaboración propia a partir de Wiltshire Council, 2011

Una vez analizado el empleo, si este es a tiempo parcial o completo, a continuación, se va a tratar de identificar la tipología de empleo que hay en la zona de estudio (Figura 51). La primera característica fundamental del empleo en el área de *Plain Action* es que, a pesar de ser una zona rural, la agricultura y lo forestal ocupan el 85 % de la superficie de todo *Plain Action*, pero solo ocupa al 1 % de la población (en el resto de espacios ingleses tampoco es un sector importante como nicho de empleo). Esto es muy diferente si se compara con las áreas de SSOS y Levante Almeriense, ya que en ambas áreas el sector agrícola era muy importante en el número de contratos. Los sectores que mayor porcentaje de población empleada tienen, por un lado, es el sector público (administración) y militar con un 22 % (del cual el 19 % es exclusivo del sector militar, directo e indirecto), tal y como se ha destacado anteriormente la importancia del sector militar en la zona de *Plain Action* (esta importancia se reduce a medida que ampliamos la escala espacial inglesa). Por otro lado, el sector de venta al por mayor y reparación (14 %), aunque este sector tiene mayor importancia en el resto de espacios. También hay otros como el sector sanitario (10 %), manufacturas (8 %), educación (8 %). El 25 % aglutina otros pequeños sectores como, por ejemplo, minería, profesionales científicos, etc. entre los que destaca el sector de acomodación y servicios de alimentación que aglutina el 5 % del empleo, vinculado a la atracción turística de la zona como, por ejemplo, Stonehenge.

**Tabla 46. Porcentaje de trabajo a tiempo parcial o completo por sexo en diferentes áreas de Inglaterra (2011)**

	Inglaterra	South West	Wiltshire	Plain Action
<b>Hombres</b>	<b>53%</b>	<b>53%</b>	<b>54%</b>	<b>56%</b>
Tiempo parcial ( $\leq 15$ horas)	3%	3%	3%	3%
Tiempo parcial (16-30 horas)	5%	5%	4%	3%
Tiempo completo (31-48 horas)	34%	34%	34%	35%
Tiempo completo (31-48 horas)	10%	10%	13%	15%
<b>Mujeres</b>	<b>47%</b>	<b>47%</b>	<b>46%</b>	<b>44%</b>
Tiempo parcial ( $\leq 15$ horas)	7%	7%	7%	6%
Tiempo parcial (16-30 horas)	14%	16%	15%	14%
Tiempo completo (31-48 horas)	23%	21%	21%	21%
Tiempo completo (31-48 horas)	3%	3%	3%	3%
<b>Todos los residentes con empleo entre 16 y 74 años</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Tiempo parcial ( $\leq 15$ horas)	10%	11%	10%	9%
Tiempo parcial (16-30 horas)	19%	21%	19%	17%
Tiempo completo (31-48 horas)	58%	55%	55%	56%
Tiempo completo (31-48 horas)	13%	13%	16%	18%

Fuente. Elaboración propia a partir de Wiltshire Council, 2011

Por último, se va a profundizar en la temporalidad del empleo. Anteriormente se ha señalado que la mayor parte del empleo en el área de *Plain Action* (46 %) es a tiempo completo y el (14 %) es a tiempo parcial (unos resultados que contrastan con las áreas españolas, donde los contratos predominantes, mayoritariamente, son a tiempo parcial). En la Tabla 46, se representa la temporalidad del trabajo detallada por número de horas trabajadas, sexo y edad. La diferencia de género es clara entre el empleo a tiempo parcial que es mayor en las mujeres (20 % en *Plain Action*) que en los hombres (6 % en *Plain Action*), los cuales tienen un mayor porcentaje trabajo a tiempo completo (50 %). Esto puede relacionarse con la mayor complejidad de las mujeres a la hora de conciliar la vida laboral y familiar, de ahí que la mayoría de los trabajos del sexo femenino sea tiempo parcial. Estos resultados obtenidos para *Plain Action*, pueden ser interpolados para las otras tres escalas: Inglaterra, South West y Wiltshire.

En resumen, *Plain Action* es un área clasificada como rural, pero sin problemas de despoblación, envejecimiento, etc., ya que hay una proporción importante de población joven. Esto se debe en gran medida a la importancia que el sector militar tiene en la zona, tanto desde el punto de vista económico, con casi el 19 % del empleo directo e indirecto de la población, como social, debido al asentamiento de los familiares en la zona. Además, esta importancia aumentará en los próximos años con la llegada de un mayor número de militares y sus familias al área de *Plain Action*. No obstante, a pesar de ser una zona con una gran superficie forestal y agraria, apenas ocupa al 1 % de la población. En definitiva, con este análisis se ha podido comprobar que en Europa existen distintos modelos de ruralidad. *Plain Action* es un área rural que no comparte características socioeconómicas similares con las áreas rurales de España, es decir, con fuertes problemas de despoblación, agrarias y/o turísticas, con una falta de jóvenes y mujeres muy destacada, etc.



## CAPÍTULO V

# RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 5.1. EL ARS como instrumento de medición del stock de capital social en las áreas rurales

- 5.1.1. Indicadores de centralidad. El ARS en las áreas de estudio
- 5.1.2. *Brokerage*: intermediación en las redes personales de las áreas de estudio
- 5.1.3. Las relaciones y el stock de capital social *bonding* y *bridging* a través del índice E-I
- 5.1.4. Las relaciones *linking*: del carácter atributivo al relacional

### 5.2. Composición social de las áreas rurales ¿están las mujeres y los jóvenes integrados en los procesos de desarrollo rural?

- 5.2.1. Presencia e implicación de mujeres y jóvenes y su visibilidad como miembros de la junta directiva de los GAL
- 5.2.2. Mujeres y jóvenes como fuente de capital social: asesoramiento informal con relación al desarrollo rural
- 5.2.3. Dimensión de género: comportamiento diferencial en la red social
- 5.2.4. Dimensión de género: posicionamiento diferencial en la red social

### 5.3. La distribución territorial de las relaciones personales

- 5.3.1. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área de Guadix
- 5.3.2. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área de SSOS
- 5.3.3. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área del Levante Almeriense
- 5.3.4. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área del de *Plain Action*
- 5.3.5. La distribución espacial de las relaciones: una visión comparada

### 5.4. Valoración de los programas de desarrollo rural: una visión de los actores relevantes

- 5.4.1. Evaluación, valoración y razonamiento de la aplicación del programa LEADER en los territorios de estudio
- 5.4.2. La implicación de los actores relevantes en los programas de desarrollo rural. Evolución de la vinculación y desvinculación en la junta directiva de los GAL
- 5.4.3. Los procesos de asesoramiento informal como fuente de capital social



Este capítulo se divide en cuatro apartados, uno por cada una de las hipótesis de partida a las que se va a dar respuesta. En el primero se procede a la evaluación y valoración que los propios entrevistados realizan sobre los programas de desarrollo, su aplicación práctica en los GAL y, también, sobre el asesoramiento que ellos han ofrecido a otras personas. Este análisis cuenta con una escala temporal basada en los distintos periodos de programación de los programas LEADER, de ahí que se evalúe la etapa previa a los programas, LEADER II/PRODER I, LEADER +/PRODER A y LIDERA. En segundo lugar, se profundiza en un análisis comparado de las redes sociales de todas las zonas de estudio. Este se basa en un conjunto de indicadores de ARS, *brokerage*, así como el análisis del stock de los distintos tipos de capital social a través del índice E-I. Dentro de este apartado también se caracterizan las relaciones sociales de los actores relevantes a partir de un conjunto de indicadores. Al mismo tiempo se intenta definir a los propios actores relevantes a partir de un conjunto de habilidades que el resto de las personas explican sobre él/ella. El tercer subapartado corresponde a un apartado de género con el que se pretende estudiar la integración de las mujeres y los hombres en los procesos de desarrollo rural. Además, se realiza una comparación, por sexo, del prestigio, implicación, etc. con el fin de comprobar si existen patrones de desigualdad, o no, entre ambos colectivos. Por último, se efectúa un estudio cartográfico detallado de la distribución espacial (en cada uno de los territorios de estudio) de las relaciones personales entre los actores relevantes, con el objetivo de identificar patrones de distribución o características que expliquen este proceso.

## 5.1. El ARS como instrumento de medición del stock de capital social en las áreas rurales

La importancia de las redes sociales como uno de los elementos y/o componentes del capital social ha quedado plasmado en la base teórica. Por ello, a partir de la metodología del Análisis de Redes Sociales (ARS), se va a cuantificar el stock de las distintas tipologías de capital social disponible en las áreas de estudio, así como las características relacionales que se derivan en cada una de las zonas, es decir, son redes ¿densas? ¿prestigiosas? ¿centrales?, etc.

Según la hipótesis 1, las zonas rurales europeas y españolas tanto por la aplicación, hace más de dos décadas, de políticas y programas desarrollo rural, como por los procesos de modernización social y económica que se han producido en sus territorios, han alcanzado un significativo stock de capital social, aunque sobre todo bajo la forma de *bonding*. No obstante, como reflejan diferentes teorizaciones sobre la relación entre capital social y procesos de desarrollo, tras las fases iniciales y de desarrollo de estos procesos, estas áreas o comunidades (área LEADER en nuestro caso de estudio) estarían siendo capaces de generar un importante stock de capital social *bridging* y *linking*.

Este capítulo se ha dividido en tres subapartados con el objetivo de conseguir un análisis en profundidad de relaciones y tipología de capital entre las zonas. En primer lugar, a partir del ARS y el conjunto de indicadores que se han definido previamente caracteriza tanto cada una de las redes de actores relevantes como de sus actores de forma individual. Con ello se pretende ver en qué estado se encuentran las redes, si son densas, si hay proximidad entre los actores, si

existen alternativas, si el prestigio se concentra o no, etc. En segundo lugar, se va tratar la intermediación en las redes personales a partir del concepto de *brokerage*. Lo que se trata es de analizar los actores (y sus relaciones) que tienen funciones de intermediarios, ya que esto es fundamental y necesario a la hora de mejorar la eficiencia de la red social y para poner en marcha medidas para corregir en el caso de deficiencias en la red. El análisis se basa en las distintas funciones de intermediarios que se han explicado anteriormente. Además, el análisis se basa tanto por colectivos como por actores individuales. En último lugar, se procede a la identificación más detallada de las distintas capacidades de capital social en las redes sociales, *bonding*, *bridging* y *linking*, con el fin de conocer cuál es el mayoritario en las redes sociales y que así explica en gran medida el grado de desarrollo alcanzado en cada zona y si esto confirma lo planteado en la hipótesis; para ello se utiliza el índice E-I y un cálculo para medir las relaciones *linking*.

### 5.1.1. Indicadores de centralidad. El ARS en las áreas de estudio

Los resultados obtenidos a partir de la metodología de Análisis de Redes Sociales (ARS) para las cuatro áreas de estudio se van a presentar a continuación. Por un lado, este análisis se realiza de forma grupal y comparando las cuatro zonas de estudio, es decir, se analiza el conjunto de la red social de cada una de las cuatro zonas a partir del conjunto de indicadores que se han analizado en el apartado 3. Por otro lado, se realiza un segundo análisis con mayor profundidad y detalle, desde un punto de vista individual y también por grandes grupos de actores con el objetivo de identificar de forma clara las personas más relevantes, intermediarias, prestigiosas, etc. Ambos análisis permiten tener una visión completa del estado actual de las redes sociales de estas áreas.

#### 5.1.1.1. Un análisis grupal de las redes sociales

En este apartado se analizan los distintos indicadores de red aglutinado en tres grandes grupos de análisis, uno correspondiente a las propiedades de la red donde se encuentra el indicador de densidad, un segundo relacionado a la cohesión donde está el indicador distancia y, por último, un último grupo de indicadores relacionados con la centralidad donde se encuentran los indicadores de grado, cercanía, intermediación, centralidad de flujo, distancia geodésica y reciprocidad (Tabla 47).

En cuanto a la propiedad de la red representada por el indicador ***densidad***, se observan grandes disparidades entre las cuatro zonas de estudio. Lo que desprende el resultado de este indicador es que cuanto mayor sea la densidad, mayor será el número de relaciones que hay entre los integrantes de esa red, aunque lo cierto es que la posibilidad de que todos los actores de la red estén conectados entre sí es muy complicado o casi imposible. De ahí que alcanzar una densidad



en la red del 100 % es poco probable. Por ello, a partir de la experiencia en estudios similares<sup>1</sup> (tanto en metodología como en enfoque) habitualmente se ha establecido unos umbrales al como indicativo con el objetivo de conocer si se está ante territorios en los que la densidad de actores se podría considerar como baja, media o alta (Tabla 22 – Apartado 3.3.4.). En el caso del Levante Almeriense el resultado es del 6,8 %, por lo que se considera un área con un valor bajo de densidad, es decir, es un territorio y una red donde la conectividad entre los miembros es reducida y deficiente. Estas mínimas relaciones entre los actores relevantes almerienses pueden denotar una falta de comunicación y conexión entre ellos (el motivo puede ser muy variado por desinterés, por falta de medios/canales de comunicación, desconfianza, etc.). La siguiente área que presenta un resultado más positivo es Guadix con un 14,4 %. Este supone el doble que presentaba el área del Levante Almeriense, por lo que se puede catalogar como un resultado medio. No obstante, todavía existe margen de mejora en el conjunto de relaciones entre sus actores, lo cierto que es una densidad relativamente positiva si se tiene en cuenta que se está ante el territorio más grande las cuatro áreas de estudio. El segundo mejor resultado procede del área rural sevillana con casi un 20 % de densidad (19,4 %), es decir, que casi una quinta parte del total de conexiones actualmente son una realidad, lo cual es muy positivo para esta área. *Plain Action* es la que alcanza el valor más alto de densidad de todas las áreas, tanto de este estudio como del resto de estudios realizados en España, con un valor de 26,6 %, es decir, se está ante una red muy cohesionada y centralizada. Una de las razones que podrían explicar estos resultados es que las redes se articulan mejor en territorios más reducidos como explicaban Esparcia y Escribano (2014) y esta era el área de menor extensión de las cuatro de estudio. Ambas áreas (*SSOS* y *Plain Action*) quedarían incluidas en áreas con niveles de densidad altos.

Respecto a la densidad se encuentran grandes diferencias entre las cuatro zonas de estudio. Una de las áreas muestra una densidad baja, lo cual indica una red poco cohesionada y centralizada. Otra área intermedia, con un resultado medio, pero con margen de mejora. Y dos áreas con una densidad alta que destaca la cohesión y centralidad de sus redes. Además, ambas áreas coinciden con ser las menores superficies de las cuatro de estudio.

Respecto a los indicadores cohesión de las redes sociales se plasman a través del indicador de ***distancia***. Este indicador permite conocer el esfuerzo medio que una persona/actor debe realizar para conectar con el resto de integrantes de la red a la que pertenece, pero también está el valor para el conjunto de la red. Al igual que ocurría con el anterior indicador que todos los actores estén conectados entre sí (100 %) es complicado, por lo que conseguir que con tan solo un movimiento (una llamada, un desplazamiento, un email, etc.) se pudiera establecer con cualquier componente de la red es una tarea muy compleja. Este indicador guarda cierta relación con el de densidad, ya que cuanto mayor sea la densidad (más cohesionada y densa la red) menor será la distancia que separe a los actores de la red. El resultado para el conjunto de la red es una media, por lo que para algunos actores (de forma individual) la distancia que le

---

<sup>1</sup> Estos estudios se han llevado a cabo por el grupo de investigación UDERVAL dirigido por el Dr. Javier Esparcia Pérez y se han llevado a cabo en los GAL de SACAM (Albacete), ADIBAMA y OMEZYMA (Teruel), Mariñas-Betanzos (A Coruña), Catalunya-Central (Barcelona), ASODECO (Jaén), Murcia-Rural INTEGRAL (Murcia), Rincón de Ademuz (Valencia) y ADRISS (Salamanca) con más de 700 entrevistas entre todas las áreas de estudio (Serrano, 2014 y Esparcia, 2017).

separa con otros será menor y para otros será mayor, ya que los movimientos variarían si se analiza este indicador de forma individual.

**Tabla 47. Resultados de los indicadores de ARS en las áreas de estudio**

Indicadores / Zonas de estudio		L. Almeriense	Guadix	SSOS	Plain action
Propiedades de la red	Densidad	6,8%	14,4%	19,4%	26,6%
Cohesión	Distancia	2,7	2,2	2,2	2,0
Centralidad	Grado (In)	48,3%	59,7%	58,5%	72,2%
	Grado (Out)	23,0%	34,2%	20,6%	16,3%
	Cercanía (In)	8,4	22,4	45,2	53,4
	Cercanía (Out)	5,0	13,9	20,1	49,9
	Intermediación	27,7%	19,3%	12,1%	12,4%
	Centralidad de flujo	18,7%	22,4%	7,4%	8,6%
	Distancia Geodésica	54,8	30,4	30,7	30,9
	Reciprocidad (Díadas)	15,8	23,3	26,4	28,1

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

En el caso del Levante Almeriense que presentaba el peor resultado de densidad en la red, vuelve a presentar el peor resultado respecto a la distancia que separa a los actores de su red (cuanto menor sea la distancia entre los actores. En esta red los actores, de media, deben realizar un esfuerzo de 2,7 movimiento para poder contactar con el resto de actores de la red almeriense (Tabla 47). Es un valor medio, aunque existen áreas con resultados por debajo y por encima de esos resultados. El Levante Almeriense se encuentra en una situación de desventaja frente a otros territorios rurales, ya que sus actores están bastante aislados entre si y, en consecuencia, el esfuerzo medio que han de realizar para contactar con el resto es relativamente elevado. Le sigue, aunque con unos mejores resultados, las áreas rurales de Guadix y SSOS, con una distancia media de 2,2 relaciones para acceder a cada uno. Estos resultados son muy positivos, ya que son de las áreas españolas donde la distancia entre actores es más reducida y es más fácil ponerse en contacto con otros actores con dos movimientos de media. Por tanto, sus resultados son catalogados como bajos, lo cual es positivo, ya que cuanto menor sea la distancia, mayor proximidad entre los actores y menor es el esfuerzo que deben realizar. Este resultado positivo se debe sobre todo al bajo valor que alcanza la distancia entre los actores clave centrales en la red, y que permite que aquellos que no estén conectados con los centrales les sea más complicado acceder al resto de actores. Al igual que ocurría con el indicador de densidad, el área británica de *Plain Action* obtiene el mejor resultado de densidad, con una distancia media de 2 movimiento que conectan a todos los actores (el valor más bajo de todas

las áreas). La mayor cohesión y cercanía entre los actores hacen que la distancia se reduzca y los movimientos para acceder entre ellos sean menores, por lo que estamos ante una red más “próxima” y unida entre los actores.

Junto con a los indicadores de propiedad y cohesión de la red también es importante conocer la organización y estructura de la red. Para ellos se han calculado un conjunto de indicadores de centralidad con el objetivo de conocer las posiciones que tienen cada integrante de la red, ya que dependiendo de esta se podrá valorar si se está ante una red centralizada eficaz en la transmisión de flujos (ya sea de información, de datos, ideas, etc.). Para estimar la eficacia en la organización de la red y, en definitiva, valorar las posiciones de prestigio y poder (sinónimas de centralidad), se va a recurrir a los indicadores de: grado de centralidad (tanto de entrada como de salida), cercanía (entrada y salida), intermediación, centralidad de flujo, distancia geodésica y reciprocidad (diadas).

La centralidad de grado (Tabla 47) indica la cantidad de conexiones directas que existen en la red y, por tanto, cuantos actores (respecto al total) tienen acceso inmediato a la información que circula en ella. Este indicador está diferenciado por entrada y salida de relaciones, ya que no se ha trabajado con relaciones bidireccionales, es decir, es posible que alguien considere relevantes a unas personas, pero estas a su vez no la considere. Respecto al **grado de entrada** en las cuatro áreas de estudios estas han alcanzado unos resultados positivos, aunque hay diferencias y excepciones (Tabla 47). En el caso del Levante Almeriense el valor es superior a la media del resto de áreas (48,3 %), es decir, que casi la mitad de los actores que conforman esta red reciben contactos directos del resto de integrantes. Es un resultado medio y, sobre todo, llamativo si se tiene en cuenta el bajo valor que obtenía la densidad y la distancia en esta área; lo cual lleva a considerar que se está ante una red con positivo dinamismo social, ya que cada dos entrevistados es percibido por el resto de actores como una persona de prestigio o relevancia dentro del área. En el caso de Guadix, se está ante una red donde el 59,7 % de los actores reciben contactos directos de otros actores y, por tanto, de flujos de información, ayudas, etc. Por lo tanto, seis de cada diez personas que integran la red de actores relevantes son considerados como prestigiosos. Guadix es el área española donde el indicador de grado de entrada es más alto, aunque sigue siendo in valor catalogado como medio. El área de SSOS tiene un resultado bastante cercano al de Guadix (y superior al del Levante Almeriense) con un 58,5 %, porque casi seis de cada diez actores son considerados por el resto como personas de referencia y/o prestigiosas (un resultado medio). Respecto al área inglesa de *Plain Action* representa el resultado más alto nunca obtenido antes por ninguna área rural de las estudiadas en España. Se está ante un resultado muy alto, donde el 72,2 % de los actores tienen relaciones directas con el resto de actores y son considerados como relevantes por el resto de actores. Este resultado es catalogado como alto, es positivo y está relacionado con la gran cohesión y distancia de relaciones cortas que separaban a los actores (como consecuencia del menor tamaño del área y la red). Además, este resultado pone de relieve la elevada concentración de posiciones de prestigio, es decir, más de un tercio de los actores ocupan estas posiciones.

Otro indicador dentro de la centralidad de grado es el **grado de salida**, aquel que hace referencia a las relaciones que salen desde los actores hacia otros. En el caso del Levante Almeriense el grado de salida se reduce hasta un 23 %, es decir, a pesar de que el 48 % de los actores reciben información, solo el 23 % la ponen en circulación (resultado medio). Lo cual explica que hay un

número de actores (previsiblemente los de mayor prestigio) que retienen la información. En cuanto al valor obtenido para la red de Guadix este asciende hasta el 34,2 %, lo cual indica que un tercio de actores sí que pone en circulación información y dice conocer al resto de actores relevantes, es decir, se está ante un área con un valor alto. Es un resultado muy positivo, ya que demuestra un dinamismo social muy importante para tratarse del espacio más rural de las cuatro zonas. Esto es trascendental, ya que permite mantener los flujos de comunicación activos y, en definitiva, la permeabilidad de la red. La red de SSOS presenta el peor resultado de las tres áreas españolas, con un 20,6 %; aunque el área de *Plain Action* el resultado es todavía más negativo hasta el 16,3 %. En el caso de Sevilla y, más marcado en el área inglesa, tan solo uno de cada cinco actores establece contacto directo con el resto y, por tanto, no se transmite información con tanta facilidad como sí ocurría en Guadix, es decir, existe una retención de la información que circula en la red. A pesar de estos resultados, estas áreas obtienen unos resultados medios.

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

A diferencia de la distancia (indicador cuyo nombre podría causar confusión con este), que atendía a la media de pasos que hay que dar para alcanzar a cualquiera de los actores con forman la red y quedaba, por tanto, en una posición más teórica (porque en verdad nunca podemos establecer contactos con todos los miembros de una red en la que su densidad es inferior al 100%). La cercanía ofrece una medida más real al establecer el número de personas de la red (sobre el total que la forman) con la que se puede contactar de forma más rápida (y/o con menor esfuerzo) tanto directamente como a través de terceras personas. Lo cierto que el indicador de cercanía guarda relación con el grado de entrada, es decir, cuanto mayor sea el grado de entrada mayor será la cercanía de entrada y, en consecuencia, menor será la intermediación y la centralidad de flujo, ya que cuanto mayor sea la cohesión, centralidad y cercanía de los actores, menor será la importancia de la intermediación en la red.

Respecto a la ***cercanía de entrada y salida*** en el área del Levante Almeriense es del 8,4 y 5 en lo cual se ve de nuevo reflejada la débil densidad de actores que se presenta en el conjunto de la red ya que, si hay pocas conexiones del total posibles, también es escasa la cantidad de actores tanto que son accesibles (entrada) como a los que se puede acceder (salida) (Tabla 47). Ambos resultados son catalogados como bajos en los dos indicadores. Por tanto, se está ante un territorio con escasa capacidad para que los integrantes de la red de actores clave estén informados (reciban cualquier tipo de información). En el caso de Guadix, los valores de cercanía de entrada y salida son superiores a los del área almeriense, pero dentro de los valores medios del resto de áreas rurales (22,4 de cercanía de entrada y 13,88 de salida). Estos valores muestran

que tan solo se puede acceder con facilidad y sencillez a poco más de uno de cada cinco de los miembros de la red, por lo que sería un resultado medio. La cercanía de salida nos indica retención de información. A groso modo se puede interpretar que el 22 % del total de los actores de la red son accesibles a recibir información, mientras que tan solo el 14 % son proclives a rebotarla y/o ponerla en circulación. Si en el anterior indicador SSOS y *Plain Action* obtenían los mayores resultados en el grado de entrada nunca antes tenido en un área rural, respecto a la cercanía de entrada ocurre lo mismo. En el caso de SSOS el valor de entrada es de 45,2 mientras que en el área inglesa el valor asciende hasta 53,4, en ambas zonas existen redes donde con facilidad y sin casi obstáculos podemos acceder a más de la mitad de sus miembros, lo cual es un resultado verdaderamente positivo, ya que estas redes tienen una capacidad alta de acceder a cualquier actor y, también, de transmitir información entre el resto de actores de la red (ambas áreas son catalogadas por sus resultados altos). En cuanto a la cercanía de salida se encuentran disparidades entre las dos zonas, mientras que el área de SSOS alcanza un resultado muy próximo a 20, el área de *Plain Action* asciende a casi 50. Por lo tanto, en el caso del área inglesa más de la mitad de sus actores son propensos a remitir información que les llega, es decir, que circula información y no es retenida (en exceso) por los integrantes de la red. Este es el valor más alto de los que hasta el momento se conocía. Ambos resultados son catalogados como altos, aunque *Plain Action* podría llegar a catalogarse como muy alto.

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

En el caso del Levante Almeriense la intermediación alcanza un valor un valor de 27,7 %. Este resultado supone el valor más alto de las cuatro zonas de estudio analizadas y es considerado como un valor alto. Supone que algo más de una cuarta parte de los actores clave del territorio controlan los flujos de comunicación directos entre semejantes, es decir, el conjunto de actores que permite que toda la red esté intercomunicada a través de ellos de forma rápida y eficiente (a un menor coste). Respecto al área LEADER de Guadix, esta alcanza un valor del 19,3 %, es decir, que dos de cada diez actores controlan los flujos de información directos entre dos actores. Es un valor que se encuentra dentro de lo que serían valores medios y el segundo más alto dentro de las cuatro áreas de estudio analizadas en este trabajo, por lo que no es un resultado negativo. En el caso de SSOS y *Plain Action* ambas zonas obtienen un porcentaje de intermediación superior al 12 % (valor medio). Solo uno de cada diez actores de la red controla los flujos de comunicación óptimos, lo cual es un valor bastante bajo si se compara con Guadix y Almería. En definitiva, en estas dos áreas hay una ausencia de actores puentes entre actores e información, pero guarda cierta lógica ya que las dos áreas tenían altos grados de cohesión, cercanía, cortas distancias, etc. por lo que la intermediación es menor (lo contrario a lo que ocurre en el Levante Almeriense y, en menor medida, en Guadix).

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

Respecto al Levante Almeriense un 18,7 % de los integrantes de la red son capaces de ofrecer una vía “indirecta”, por lo que pueden reducir el poder de los intermediarios directos (que se ha analizado en el anterior indicador). Este valor se encuentra dentro de los valores altos. A pesar de ser un valor relativamente positivo y el segundo más alto de las cuatro áreas de estudios analizadas, hay que tener en cuenta que se encuentra por debajo del valor de la intermediación (directa), lo cual significa que, a pesar de existir alternativas a los actores puentes más eficientes, estas no logran evitar que haya cierta dependencia de estos para la transmisión de flujos de información entre los actores. El análisis de la centralidad de flujo en Guadix arroja el mejor resultado de todas las áreas analizadas, ya que un 22,4 % de los actores que conforman la red son capaces de ofrecer un camino “indirecto” en el flujo de información de la red (por encima de la quinta parte de la red, lo cual es un valor alto). Este resultado, al contrario que en Almería, es un poco superior al obtenido a la centralidad de flujo por lo que existen alternativas a los actores puentes más directos y eficiente y, además, evita que no haya una excesiva dependencia de estos. SSOS y *Plain Action* (7-8 %) obtienen resultados medios en intermediación indirecta, lo cual sigue guardando relación a causa de la alta cohesión de la red.

El séptimo indicador a analizar es la ***distancia geodésica o eigenvector***, como se ha explicado anteriormente es un indicador de notoriedad, trata de buscar a los actores más populares dentro de la red, es decir, aquellos que están conectados con muchos nodos a su vez. Este tipo de indicador es utilizado para definir las propiedades más complejas de las posiciones de los individuos, identificando a los actores más centrales en términos de la estructura global de la red y de la estructura de la red en su conjunto.

Respecto al valor global de distancia geodésica el Levante Almeriense es el que alcanza un valor más alto con 54,8 %, es decir, obtiene uno de los mejores resultados de todas las áreas rurales españolas analizadas hasta la fecha. Más de la mitad de actores de la red están conectados con nodos con alta centralidad *eigenvector*, lo cual significa que tienen una capacidad muy alta de difundir información. El resto de las tres áreas de estudio se mueven en valores muy similares entre ellas, 30,4 % Guadix, 30,7 % SSOS y 30,9 % *Plain Action*, es decir, tres de cada diez actores tienen una posición ventajosa respecto a nodos con alto grado de centralidad *eigenvector*, estos resultados se encuentran dentro de los valores bajos.

El último indicador de centralidad es la ***reciprocidad/bidireccionalidad*** de las relaciones entre los distintos actores de la red. Respecto a este indicador, solo dos de las cuatro zonas se alcanza

un porcentaje alto (Tabla 47). Cabe recordar que las relaciones que suelen predominar en el conjunto de redes sociales rurales son las unidireccionales, por lo que es lógico que los resultados de las cuatro áreas no sean especialmente altos (Esparcia, 2017). El área del Levante Almeriense es la que obtiene un porcentaje de bidireccionalidad de las relaciones más bajo de las cuatro áreas (15,8 %), es decir, hay porcentaje bajo de relaciones bidireccionales y, por tanto, de reconocimiento mutuo de actores relevantes. Guadix obtiene el tercer peor resultado, pero a gran distancia del área almeriense, donde el 23,3 % de sus relaciones son bidireccionales entre los actores que componen la red (valor medio). Le sigue muy de cerca SSOS con el 26,4 % de las relaciones y *Plain Action* donde casi el 30 % (28,1 %) de sus relaciones son bidireccionales. En el caso de estas dos áreas son resultados altos y positivos, ya que eran áreas muy cohesionadas, centralidad y, también, con una gran bidireccionalidad de relaciones y, por tanto, de reconocimiento y auto reconocimiento lo cual es importante en las áreas rurales en los procesos de desarrollo rural. Cabe recordar que Esparcia (2017) destacaba que la mayoría de relaciones que se encuentran en redes, de zonas similares, son asimétricas, por lo que los resultados de estas áreas siguen esta misma tendencia.

En definitiva, de este análisis general de las redes de las cuatro áreas rurales de estudio existen similitudes y diferencias entre ellas, que explican en gran medida los procesos de desarrollo de las áreas. En primer lugar, *Plain Action* y, en segundo lugar, SSOS son las que presentan redes con mayor densidad y con unas distancias entre actores más reducidas. Esto hace que tengan unos grados de entrada (prestigio) altos (siendo los resultados más altos de estudios similares en áreas rurales españolas). Al mismo tiempo, esto provoca que la cercanía entre actores, es decir, proximidad entre ellos sea muy alta y, en consecuencia, que la intermediación directa e indirecta entre actores (actores puente) sea reducida. En una situación, un intermedia se encuentra Guadix, menos cohesionada, con distancia también cortas, con grandes concentraciones de prestigio, pero con una menor proximidad (cercanía) entre los actores y, por tanto, mayor intermediación y puentes directos e indirectos entre ellos. La peor situación relacional de todas las áreas la presenta el área del Levante Almeriense con graves déficits desde el punto de vista relacional. La red presenta dificultades desde el punto de vista de densidad (escasa densidad de relaciones en la red), unido a unas mayores distancias entre los actores, es decir, se está ante una red poco densa y cohesionada. El grado de entrada (prestigio) del conjunto de la red no es especialmente positivo, tampoco la cercanía entre los actores, lo cual hace que la intermediación sea superior, pero sobre todo la directa y, en menor medida, la indirecta o caminos alternativos.

### 5.1.1.2. Un análisis individualizado de las relaciones sociales

Una vez analizadas las redes sociales en su conjunto, a continuación, se va a proceder a un análisis de las relaciones individuales. Por un lado, se analizan los mismos indicadores de redes sociales que en el anterior apartado, pero se han destacado los actores más importantes dentro

de cada una de las zonas de estudio<sup>2</sup>. Al mismo tiempo también se procede a ver cómo ese indicador se distribuye por los grandes grupos de actores. El único cambio es que ni el indicador de densidad ni de distancia se ofrece individualizado, ya que surge para el conjunto de la red por lo que no se ha incluido en este apartado. Además, de forma paralela al análisis del grado de entrada (prestigio) y de las relaciones de proximidad (lazos fuertes/confianza) se estudia la representación a través de grafos de ambos indicadores en los actores de las zonas de estudio tanto de *egos* como de *alters*, con el objetivo de observar similitudes y diferencias entre ambos colectivos y zonas de estudio.

**Tabla 48. Concentración del grado de entrada en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio**

Grado de entrada (Prestigio)							
SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado
T34	76,3%	T45	72,9%	T43	54,5%	I1	96,2%
I4	55,3%	ES24	58,3%	ES31	29,5%	T21	69,2%
I5	55,3%	IE6	56,3%	ES35	22,7%	T16	65,4%
TS38	52,6%	IE7	47,9%	E11	20,5%	T13	53,8%
T32	44,7%	E16	33,3%	S24	20,5%	E3	50,0%
T28	39,5%	I2	31,3%	I7	18,2%	S9	50,0%
ES17	34,2%	--	--	--	--	--	--
Institucional	26%	Institucional	32%	Institucional	14%	Institucional	17%
Económico	22%	Económico	29%	Económico	47%	Económico	14%
Social	12%	Social	21%	Social	10%	Social	11%
Técnico	40%	Técnico	17%	Técnico	29%	Técnico	58%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

El primero de los indicadores de estudio es el grado de entrada. Con este análisis individualizado se va conocer qué actor o actores reciben un mayor número de contactos directos, es decir, cuales son los que concentran un mayor prestigio y poder en la red de actores. Tal y como se observa en la Tabla 48, se observa como la concentración del prestigio entre los actores de las distintas zonas es diferente, al igual que lo era para el conjunto de la red. Esto confirma la idea planteada por Bourdieu (1989a, 1989b y 2001, el cual explicaba que dentro de la red social la posesión del capital social tiende a acumularse en poca gente (no es homogéneo). El actor que concentra casi un 100 % de relaciones de entrada y, por tanto, un grado de prestigio muy alto (el más alto de todas las zonas de estudio analizadas hasta la fecha) corresponde al área inglesa de *Plain Action* con un 96,2 %. Corresponde a un actor institucional con una fuerte presencia en la zona de estudio y que hace de enlace entre las institucionales locales, regionales y nacionales (DEFRA) de ahí el gran reconocimiento como actores relevantes y, en definitiva, prestigioso. En el caso de las tres zonas de estudio españolas, el actor más relevante son técnicos, es decir, el gerente del GAL de cada una de las áreas; aunque existen diferencias. Mientras que en el caso

<sup>2</sup> La selección de los actores en cada uno de los indicadores se ha realizado siguiendo criterios estadísticos. En cada una de las zonas se ha calculado la media y la desviación estándar para cada indicador. Como ese límite se ha marcado la suma de la media más una desviación estándar para cada zona e indicador, lo cual provoca que el número de actores seleccionados varíe en las tablas.





Dentro del área almeriense ocurre un hecho que no sucede en el resto de las tres áreas y es la importancia de dos actores (*alters*) que no quisieron ser entrevistados, pero que aglutinan un importante número de relaciones de prestigio. Son los actores ES135 e I46. El primero de ellos obtiene un porcentaje de grado de entrada de 50,5 %, es decir, ocuparía la segunda posición de actores con mayor prestigio de la red social, lo cual es muy relevante pero que al no concedernos la entrevista no se puede conocer hasta qué punto este actor considera al resto de actores de la red como relevante (Figura 52). El segundo actor obtiene un porcentaje de prestigio que asciende hasta el 36,4 %, lo cual le llevaría a ocupar la tercera plaza como persona con mayor prestigio de la red social (Figura 52).

En la Tabla 48 se analiza la acumulación del prestigio por grandes grupos, en las zonas de Sevilla e Inglaterra los técnicos son los que concentran mayores niveles de prestigio, aunque en *Plain Action* estos concentran casi el 60 % del total de toda la red, mientras que en Sevilla no superan el 40 %. El resto de prestigio se reparte, a gran distancia y, con niveles algo inferiores en el área inglesa que, en el área sevillana, entre los actores institucionales, económicos y, por último, sociales. En el caso de Guadix el reparto del prestigio por grandes grupos presenta variaciones. El colectivo que presenta un mayor prestigio son los institucionales (32 %) seguido muy de cerca por los económicos (29 %), no muy alejado se encuentran los sociales (21 %) y a la cola de la concentración del prestigio se sitúan los actores técnicos (17 %), lo cual no es extraño, ya que solo hay un actor técnico entre los actores más prestigiosos y el resto de técnicos no concentran altos niveles de prestigio.

El caso del Levante Almeriense presenta unas peculiaridades diferentes al resto de las tres zonas previamente analizadas. Si anteriormente el actor que concentraba el prestigio obtenía un valor en comparación al actor que le precedía bastante cercano, en el caso del área almeriense la diferencia es mucho más marcada. Además, el prestigio que acumulan los cinco actores con mayor prestigio en el Levante Almeriense es mucho más reducido si se compara con las otras tres zonas, ya que sus valores oscilan entre el 29 % (cabe recordar que este porcentaje en las otras zonas era el valor mínimo de prestigio que acumulaban sus actores más prestigiosos) y el 18 %. Además, existe un predominio de actores económicos dentro de los más prestigiosos, seguido de técnicos, un institucional y un social. Si se observa la Tabla 48 sobre la concentración del prestigio por grandes grupos, se encuentran grandes diferencias respecto a las otras zonas de análisis, el grupo que concentra un mayor prestigio (casi el 50 % del total de la red) son los actores económicos, a gran distancia (casi un 30 %) los actores técnicos, le siguen los actores institucionales con un 14 % y los sociales con apenas un 10 % del prestigio de la red almeriense.

En tres de las cuatro zonas de estudio los actores sociales son los que concentran los menores porcentaje de prestigio, lo cual no es extraño, ya que este tipo de actores son mucho menos en número que el resto. Además, muy pocos se dedican a actividades sociales como primera actividad, sino que la mayoría son económicos, institucionales o técnicos y como segunda actividad se dedican a labores sociales como asociaciones o sindicatos. También, su papel es mucho más complicado y menos visible si se compara con los otros tres grupos de actores.

Respecto al análisis del grado de salida (Tabla 49) se observan grandes diferencias respecto al grado de entrada, especialmente en los actores que conforman el listado y que difiere bastante

del anteriormente presentado. Esto es posible, ya que se analizan dos aspectos diferentes, mientras en el grado de entrada se identifican a los actores más relevantes, prestigiosos (que concentran un mayor número de relaciones de entrada directas) en el caso del grado de salida se analizan según cada actor con quien dice tener relación (que suele no coincidir con el grado de entrada, ya que en ese caso son el resto de actores los que dicen tener o no relación) por dos motivos: por un lado, una falsa modestia, es decir, no dice todos los actores con los que él/ella tiene relación y piensa que son relevantes; y por otro lado, se encuentran actores que dicen tener un gran número de contactos con personas relevantes, pero que cuando se analiza el grado de entrada no son reconocidos como tal por esos mismos actores (Esparcia, 2017). Esto último es una de las razones que explican que en la Tabla 49 aparezcan unos identificadores diferentes a los que aparecían cuando se trata el grado de entrada (Tabla 49).

**Tabla 49. Concentración del grado de salida en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio**

Grado de salida (Prestigio)							
SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado
T35	39,5%	ES24	47,9%	ES35	29,5%	T22	42,3%
T37	39,5%	IS9	45,8%	T43	22,7%	I2	34,6%
T36	34,2%	S31	37,5%	S23	20,5%	S9	34,6%
SE25	31,6%	E15	31,3%	T45	20,5%	T11	34,6%
I1	28,9%	EI19	31,3%	ES34	13,6%	TE23	34,6%
T30	28,9%	SI34	29,2%	T42	13,6%	TE24	34,6%
T34	28,9%	IE6	27,1%	--	--	--	--
Institucional	22%	Institucional	22%	Institucional	8%	Institucional	9%
Económico	17%	Económico	38%	Económico	50%	Económico	20%
Social	19%	Social	23%	Social	19%	Social	7%
Técnico	41%	Técnico	17%	Técnico	23%	Técnico	63%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

En el caso de SSOS y *Plain Action* la mayoría de actores que estaban identificados como los más prestigiosos cuando se analiza la salida de relaciones no aparecen, salvo a excepción de T34 que era el de mayor entrada de relaciones y es el séptimo actor con más relaciones de salida. Guadix y el Levante Almeriense presentan características similares, los actores ES24 y T43, respectivamente, que eran los que concentraban los mayores niveles de prestigio (58,3 % y 54,5 %) son los que concentran también los mayores porcentajes de salidas de relaciones (47,9 % y 22,7 %). Esto es un hecho muy positivo, ya que existe un doble “conocimiento” son reconocidos por el resto como actores relevantes y ellos también detectan a un número importante de actores que ellos creen que son relevantes, lo cual es un escenario muy positivo para ambas áreas tener este tipo de actores.

En las cuatro zonas los resultados obtenidos por los actores que concentran una mayor salida de relaciones son considerablemente menores que los que concentraban entrada de las mismas, entorno a un 40 % menos en cada área (salvo el Levante almeriense que no llega al 30 %). A pesar de esto, las dos áreas donde hay una mayor concentración de actores con alto grado de

salida de relaciones son Guadix donde el actor ES24 concentra casi el 48 % y en *Plain Action* donde T22 concentra más del 42 %. En una situación intermedia se encuentra el área de SSOS donde el primer puesto está disputado por dos actores Técnicos T35 y T37 con un valor de 39,5 %. En el caso de T35 es un resultado lógico, ya que es la técnica del GAL aunque en el grado de entrada es menor porque la gerente T34 es más visible e importante que ella. En último lugar, se encuentra el Levante Almeriense cuyo resultado de salida de relaciones es bastante reducido en comparación a las otras áreas, ya que el actor que concentra un mayor grado de salida es 29,5 %. De las cuatro áreas entre los actores seleccionados es en *Plain Action*, donde hay una mayor acumulación de relaciones de salida entre los actores seguida de Guadix y SSOS.

Respecto a la concentración de relaciones de salida por grandes grupos de actores se puede observar dos grandes parámetros (Tabla 49). En SSOS y *Plain Action* los actores técnicos son los que concentran las relaciones de salida, aunque es mucho más marcado en el área inglesa (63 %) frente a la sevillana (41 %), lo cual no es de extrañar, ya que estos actores son los que tratan de comunicar y tienen relación con los institucionales, económicos y sociales. Le siguen los actores económicos en el área inglesa seguido de los institucionales y sociales (lo cual guarda bastante relación con los resultados obtenidos en el grado de entrada). En el caso de Sevilla, las diferencias son muy reducidas entre el resto de grupo de actores, pero le sigue Institucionales, sociales y económicos. La otra tendencia es la que marca Guadix y Levante Almeriense, los actores que tienen un mayor grado de salida son los económicos, aunque esta tendencia está mucho más marcada en Almería con el 50 % de las relaciones de salida, mientras que en Guadix apenas llegan al 40 %.

A continuación, se va a proceder a analizar el grado de entrada de lazos fuerte. En este caso la matriz de relaciones más reducida. Esta red es mucho más pequeña, pero sus relaciones son mucho más intensas, fuertes y de mayor confianza entre sus actores (Tabla 50).

**Tabla 50. Concentración de las relaciones de proximidad (lazos fuertes) en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio**

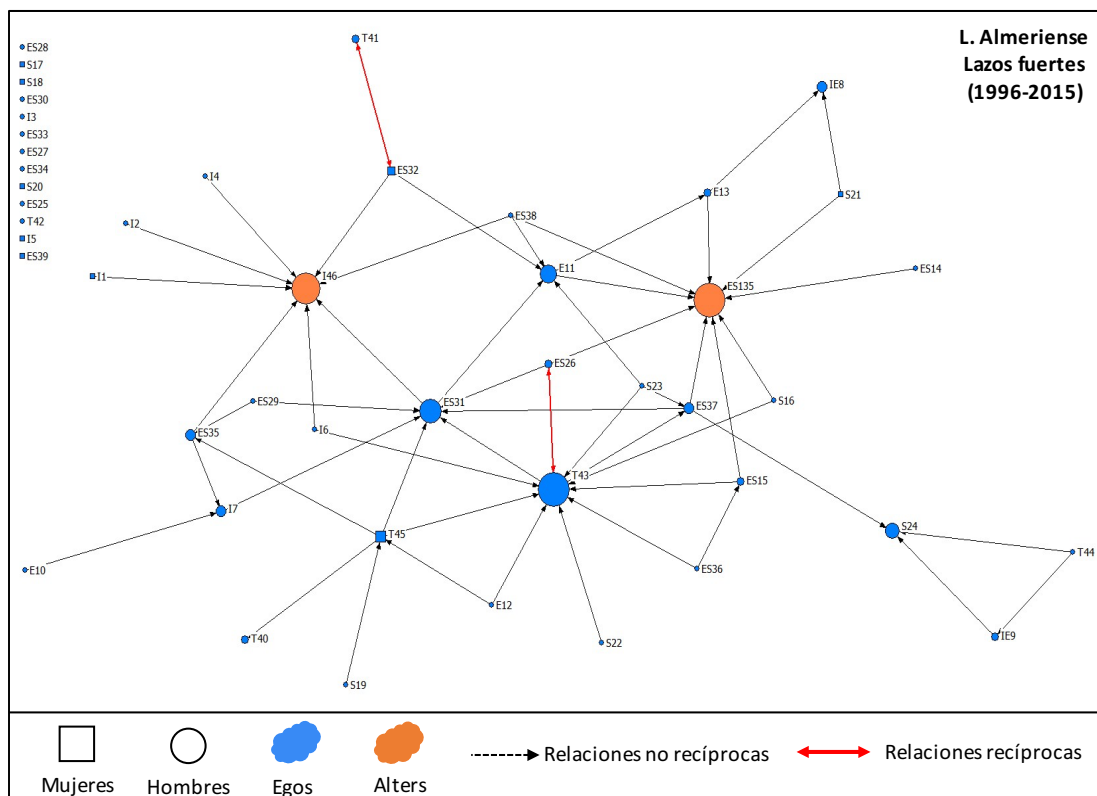
Relación de lazos fuertes (Entrada)							
SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado
T34	39,5%	T45	45,8%	T43	20,5%	I1	73,1%
I5	21,1%	ES24	18,8%	ES31	13,6%	T21	61,5%
T28	13,2%	IE7	16,7%	E11	9,1%	T16	34,6%
I4	10,5%	IE6	12,5%	S24	6,8%	--	--
SI22	10,5%	E12	12,5%	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--	--
Institucional	26%	Institucional	26%	Institucional	13%	Institucional	29%
Económico	14%	Económico	30%	Económico	46%	Económico	6%
Social	12%	Social	12%	Social	8%	Social	4%
Técnico	49%	Técnico	32%	Técnico	33%	Técnico	61%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

En primer lugar, se observa como el porcentaje de concentración de relaciones en los actores son, en comparación a las de prestigio, muchos menores. Los actores que aglutinan un mayor número de estos lazos fuertes coinciden perfectamente con los analizados en el prestigio, es decir, los actores más prestigiosos son a su vez los más próximos y los que concentran las relaciones de proximidad (una mayor confianza, fuerza y seguridad) T34 en SSOS, T45 en Guadix, T43 en L. Almeriense e I1 en *Plain Action* (Tabla 50). Sin embargo, la acumulación de cada uno de ellos es bastante dispar, mientras en el área inglesa supera el 73 %, supera el 45 % en Guadix, casi el 40 % en el área sevillana y por poco supera el 20 % en el área almeriense.

En segundo lugar, la acumulación que el resto de actores concentran (posterior al que lidera) es mucho menor que la que ocurría en el análisis del grado de entrada de la matriz de egos (prestigio), salvo excepción *Plain Action*, los cuales concentran importantes porcentajes de relaciones de proximidad o de lazos fuertes. Además, aparecen nuevos actores que en los anteriores indicadores no destacaban como actores prestigiosos, pero que sí como actores con mayores relaciones de proximidad como es el caso del actor S122 de SSOS o el E12 de Guadix (Tabla 50).

**Figura 53. Grafo de actores relevantes según *Degree In* (lazos fuertes) en el área del L. Almeriense junto con los *alters* ES135 e I46**



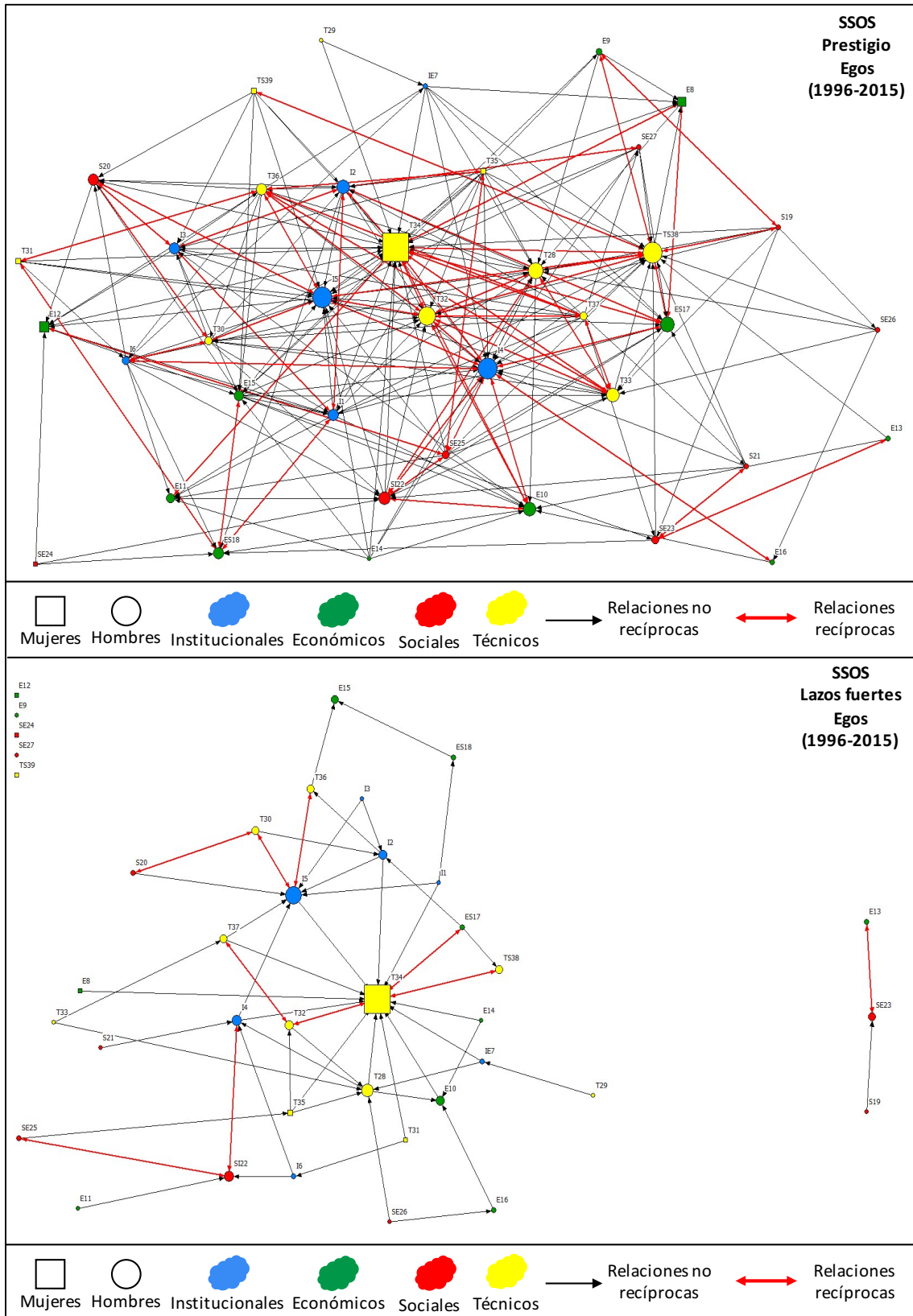
Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Al igual que ocurría cuando se ha analizado el grado de entrada con relación al prestigio en el área del Levante Almeriense, cuando se analiza el grado de entrada de lazos fuertes vuelve a presentarse un escenario similar. Tal y como se observa en la Figura 53, dentro de la red de lazos fuertes destacan dos actores *alters* que vuelven a ser ES135 el cual concentra un 20,5 % de lazos fuertes, la misma cifra que el actor T43 (*ego*). El otro actor I46 que concentra el 18,6 % de los lazos fuertes, es decir, dos de los tres actores con mayor número de lazos fuertes de la red son *alters* y no han querido entrevistarse por lo que solo tenemos la entrada de relaciones, pero no la salida.

Por último, si se analiza la acumulación de este tipo de relaciones de lazos más fuertes entre los distintos colectivos de actores se puede observar algunos elementos importantes. Tanto en SSOS como en *Plain Action* los actores técnicos son los que concentran el mayor porcentaje de lazos fuertes (49 % y 61 % respectivamente), que ya en el apartado de prestigio eran los que concentraban los mayores valores también, aunque esta acumulación es mayor en los lazos fuertes (En SSOS 40 % del prestigio y 49 % de lazos fuertes y en *Plain Action* 58 % del prestigio y el 61 % de lazos fuertes). El principal cambio se encuentra en Guadix, si en el análisis del prestigio los actores técnicos ocupaban la última posición cuando se estudia las relaciones de proximidad estos ocupan la primera posición (actores técnicos 17 % del prestigio y el 32 % de las relaciones de proximidad), aunque la diferencia entre los institucionales, económicos y técnicos en el caso de los lazos fuertes es muy reducida. En el caso del Levante Almeriense, los lazos fuertes presentan la misma representación que la hacía el prestigio, aunque salen más reforzados los técnicos que asciende desde un 29 % del prestigio a acumular el 33 % de las relaciones de proximidad.

Una vez analizado tanto el grado de entrada como de salida (prestigio) y el grado de entrada para las relaciones de proximidad o lazos fuertes para los actores relevantes que conforman la red de las cuatro zonas de estudio. A continuación, se va proceder a analizar los grafos según el grado de entrada (prestigio) y grado de entrada (lazos fuertes) para el conjunto de la red de egos (Figura 54, 55, 56 y 57). En los distintos grafos se representan los actores y sus relaciones entre ellos de una forma visual y se puede observar la distribución de los actores más centrales y periféricos, así como el tipo de actor o sexo de los actores más prestigiosos o de mayores lazos fuertes.

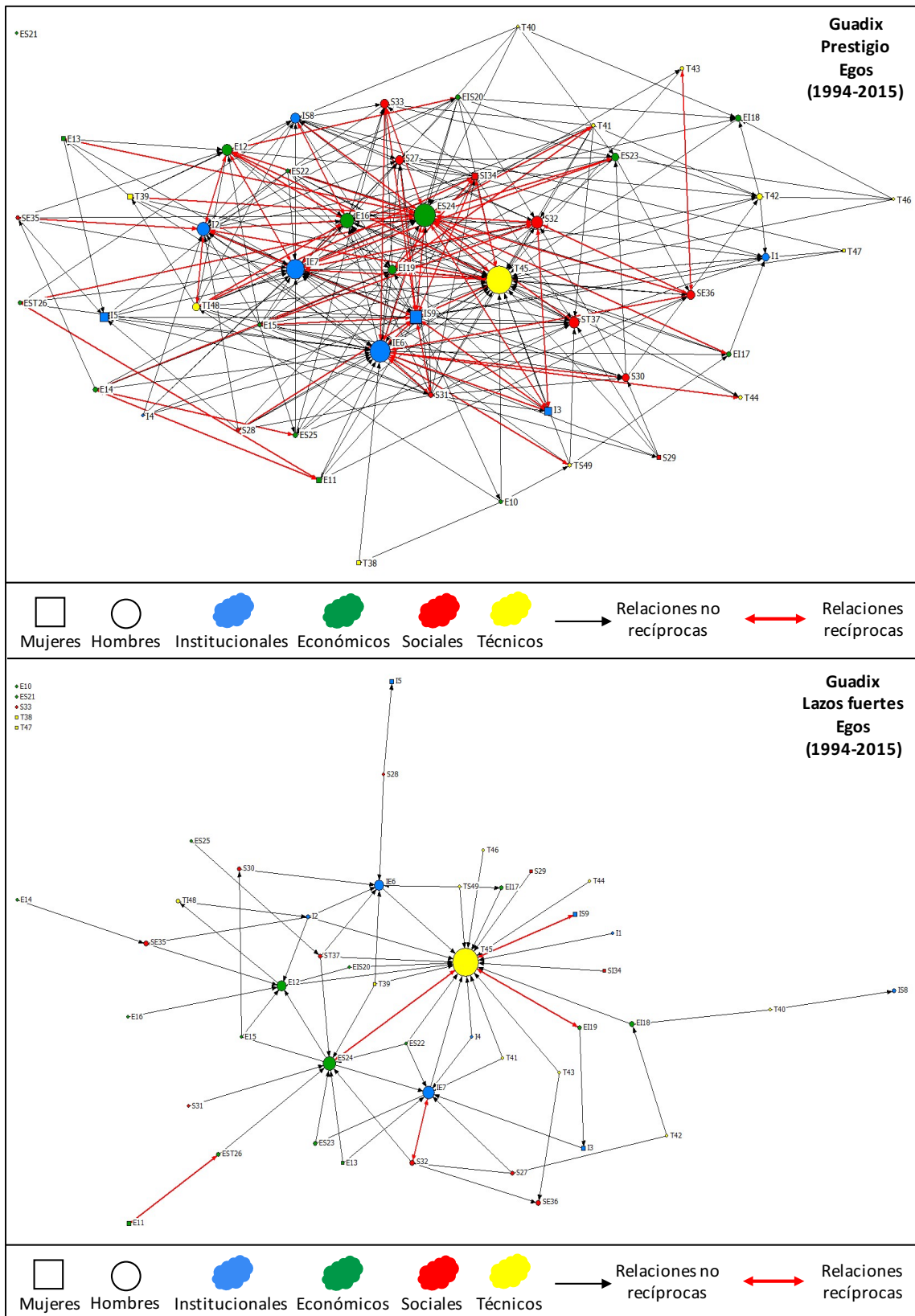
Figura 54. Grafo de actores relevantes según *Degree In* en el área de SSOS



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)



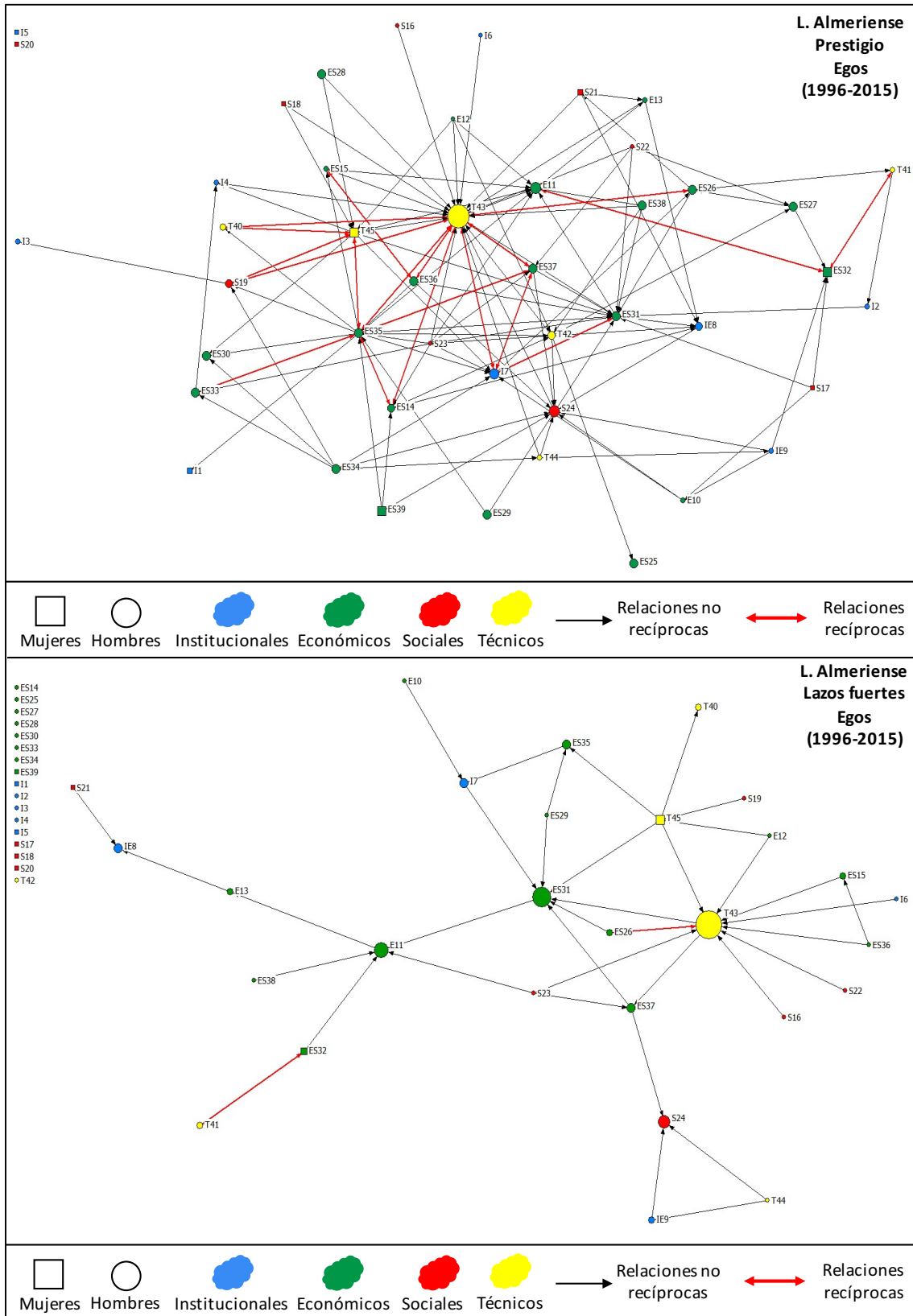
Figura 55. Grafo de actores relevantes según *Degree In* en el área de Guadix



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

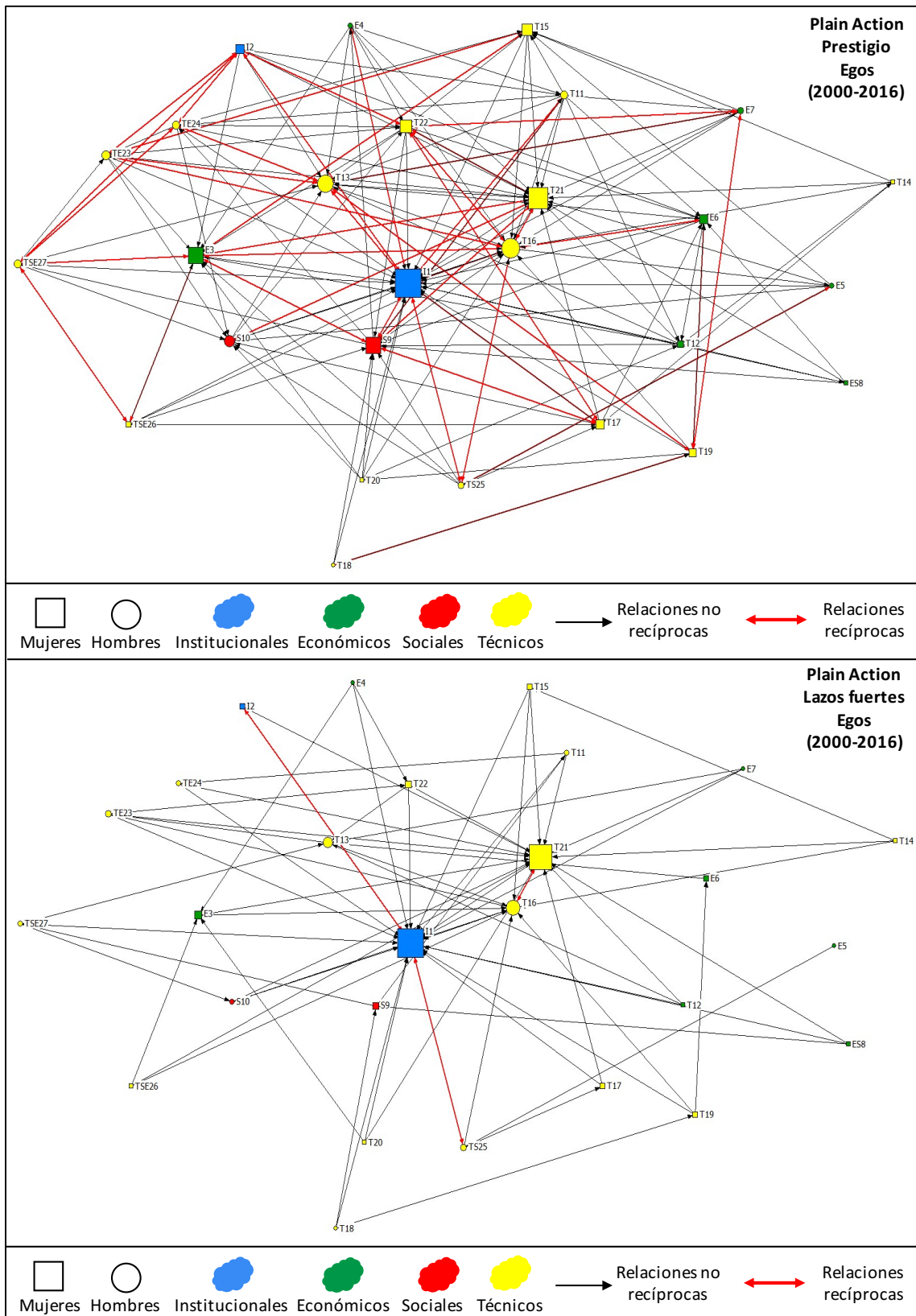


Figura 56. Grafo de actores relevantes según *Degree In* en el área del L. Almeriense



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Figura 57. Grafo de actores relevantes según *Degree In* en el área de *Plain Action*



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

De los cuatro grafos que hacen referencia a la sociored (red compuesta en exclusiva por egos) del prestigio se pueden observar similitudes y diferencias entre las cuatro zonas de estudio. En primer lugar, es fácilmente identificable el mayor tamaño, densidad y cohesión de las redes de Guadix y SSOS, frente a la red del Levante Almeriense la cual a pesar de tener un número de actores bastante similar a las otras dos áreas españolas sus relaciones son considerablemente menores y, en consecuencia, hay una menor densidad y cohesión. El caso del grafo de *Plain Action* es particular, ya que el tamaño de la red es menor que el resto de áreas, pero la densidad de relaciones y cohesión entre estas es también muy alta (similar a la alcanzada por Guadix y SSOS).

Al mismo tiempo es fácilmente identificable que en las tres áreas que concentran una mayor densidad y cohesión de relaciones, la bidireccionalidad de las mismas es superior a la red del Levante Almeriense donde estas son bastante reducidas. Otro de los elementos es la distribución del prestigio (grado de entrada) representado por el tamaño de los círculos en cada uno de los actores. Se observa como en el área de Sevilla, Guadix y *Plain Action* hay una distribución del prestigio entre un número de actores importante, es decir, se concentra en un número bastante elevado de actores relevantes; mientras que en el caso del área de Almería se observa como hay un actor que concentra el prestigio y el resto están a un nivel bastante inferior.

Con relación al prestigio y al género, se observa como en las tres áreas españolas la presencia de mujeres relevantes con altos niveles de prestigio son difíciles de encontrar en posiciones centrales, salvo la excepción de SSOS donde la gerente del GAL es la que concentra el mayor nivel de prestigio. No obstante, si hay un área donde destaca el predominio de las mujeres tanto en número como en concentración del prestigio es el área de *Plain Action* (Figura 57).

Respecto al tipo de actores con mayor prestigio se encuentran diferencias en el predominio de los actores por áreas de estudio. En el caso de SSOS los técnicos e institucionales; en el caso de Guadix, Institucionales y económicos; en el Levante Almeriense hay un predominio de actores económicos y técnicos; mientras que en *Plain Action* el grupo de actores que tienen una mayor concentración de prestigio son los técnicos.

En cambio, como se puede observar en la parte inferior de las Figuras 54, 55, 56 y 57 donde se representan los grafos de lazos fuertes. Estas redes son mucho más reducidas (que las egoredes que representan el prestigio en los actores), ya que se les pidió que seleccionaran de sus redes a los actores de mayor confianza, proximidad, fuerza, etc. A continuación, se realiza un doble análisis, en primer lugar, en comparación a la red de prestigio de cada zona y, en segundo lugar, comparando las redes de lazos fuertes de las cuatro zonas.

En cuanto a SSOS, la red de lazos fuertes se reduce considerablemente en tamaño, densidad, cohesión y número de actores y, por tanto, también en número de relaciones. Se puede observar en la Figura 54 como cinco actores no tienen ningún tipo de relación de proximidad con el resto de la red, es decir, ni dicen tener ninguna relación más cercana ni tampoco el resto de actores los reconocen. El actor T34 es el actor central y el que concentra un mayor porcentaje de lazos fuertes. Respecto al sexo, T34 es la única mujer que concentra un porcentaje alto de lazos fuertes, el resto de mujeres o no están representadas o solo emiten relaciones y no reciben. El

número de relaciones bidireccionales también se han reducido considerablemente respecto a la red de prestigio.

Respecto al grafo de Guadix, vuelve a ser menor en tamaño, cohesión y en número de actores y relaciones que el grafo de prestigio. Al igual que se ha destacado en el grafo de SSOS, en el caso de Guadix también aparecen cinco actores que ni reciben ni emiten relaciones de lazos fuertes con otros integrantes de la red social, lo cual es significativo que dentro de esa red no haya ninguna persona con las que tengan confianza o unas relaciones más fuertes y cercanas. Como se puede observar en la Figura 55, otro actor técnico T34 (Gerente del GAL) es el actor central de la red y el que concentra más relaciones próximas. Otro aspecto a destacar es que las personas que concentran el mayor porcentaje de estas relaciones son hombres, mientras que las mujeres (si aparecen) lo hacen ocupando posiciones periféricas dentro de esta red.

En cuanto al Levante Almeriense, la red es mucho más reducida que la que representaba el prestigio, tanto en número de actores como en relaciones. Hay un total de 17 actores que no tienen ningún tipo de relación fuerte con el resto de la red ni de entrada ni de salida (Figura 56). El actor central de la red es el gerente del GAL (T43) que es el que concentra un mayor número de relaciones, a pesar de esta presencia central, queda patente la mayor representación y, por tanto, acumulación de lazos fuertes entre los actores económicos. Por sexo, tan solo se observa un actor mujer que concentra bastantes relaciones T45, pero alejado de la mayor concentración y representación de los hombres de la red social. En cuanto a la direccionalidad, si en la red de prestigio eran muy reducidas en el caso de los lazos fuertes lo son más todavía, ya que tan solo dos relaciones son bidireccionales.

Respecto a *Plain Action*, la red es un poco más reducida, pero en menor medida que la reducción que ocurre en las áreas andaluzas. Todos los actores de la red social (Figura 57) tienen alguna relación de lazo fuerte y ninguno queda al margen de la red. El actor central al igual que ocurría en la red de prestigio, aunque con un volumen de relaciones menor, vuelve a ser el actor I1. En esta red vuelve a quedar constancia la relevancia de los actores técnicos en la acumulación de lazos fuertes. Las relaciones bidireccionales se reducen considerablemente respecto a la red de prestigio, y solo hay tres relaciones bidireccionales. En cuanto al sexo, hay una mayor presencia y acumulación en el colectivo de las mujeres que en el de los hombres.

Las principales diferencias entre las cuatro redes de lazos fuertes son: en primer lugar, la red del Levante Almeriense es la de menor tamaño, cohesión y relaciones; lo cierto es que el área ya presentaba grandes deficiencias en los análisis de redes sociales previos y en el grado de entrada (prestigio) y sigue materializándose estos déficits en la red de lazos fuertes. Además, la acumulación de estas relaciones entre los actores de la red de Levante Almeriense es cuantitativamente menor (18,9 %) que las otras áreas seguidas a gran distancia. El número de relaciones de lazos fuertes para el conjunto de la red es de 65,7 %, seguida de Guadix con un 43,7 % y SSOS con un 36 %. Se observa una menor concentración de relaciones que el prestigio, aunque es lógico ya que son relaciones de mayor proximidad, confianza y, en definitiva, son menos numerosas. En segundo lugar, en las tres áreas andaluzas los tamaños de las redes son menores y mientras que en el caso de Inglaterra son de un tamaño mayor. Además, el área inglesa tiene una mayor presencia y acumulación de relaciones en el colectivo femenino que en el masculino, mientras que en las áreas españolas es, al contrario. En cuanto a la tipología de los

actores, las zonas siguen, salvo en Guadix, con la tónica que había en los grafos de prestigio, aunque los actores técnicos salen más reforzados cuando se analizan estas relaciones de proximidad y de mayor confianza, ya que en SSOS, Guadix y *Plain Action* este colectivo es el que concentra el mayor número de relaciones, la excepción la marca el Levante Almeriense, aunque la diferencia entre actores económicos (que lideran) y los técnicos es bastante reducida. Por último, la bidireccionalidad en todas las zonas se reduce considerablemente respecto a las redes de prestigio, aunque SSOS y Guadix son las áreas con mayor número de relaciones de lazos fuertes bidireccionales, mientras que el L. Almeriense y *Plain Action* apenas un par de relaciones son bidireccionales.

En definitiva, el área inglesa (además de ser el área con mayores niveles de prestigio) vuelve ser la que concentra mayores niveles de relaciones de proximidad y confianza, lo cual es muy positivo, ya que existen relaciones de proximidad y lazos fuertes a la hora de necesitar ayuda, consejos, opinión, etc. pueden ser utilizadas por todos los actores de la red. En un punto intermedio se localizan Guadix y SSOS, que mantienen las posiciones (2º y 3º respectivamente), mientras en los análisis de prestigio Guadix concentraba casi un 1 % más de estas relaciones que SSOS, en el caso de las relaciones de proximidad la diferencia es casi de un 10 % más de Guadix respecto a SSOS, lo cual deja en una mejor posición relacional y en los procesos de desarrollo entre los actores relevantes el área granadina que la sevillana. En el caso de Almería, ocupaba la peor posición en las relaciones de prestigio y también en el caso de relaciones de proximidad, es decir, presentan graves problemas desde el punto de vista relacional y los niveles de prestigio y lazos fuertes se pueden considerar bastante bajos si los comparamos con el resto de áreas, incluso el gran número de actores que no tienen ningún tipo de relación es muy negativo, ya que aparecen desconectados de la red de lazos fuertes.

**Tabla 51. Concentración de la cercanía de entrada en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio**

Cercanía de entrada							
SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado
T34	80,85	I5	33,57	T43	13,46	I1	96,3
I4	69,09	T45	30,97	ES30	13,06	T21	76,5
I5	67,86	ES24	29,63	ES31	13,06	T16	74,3
TS38	66,67	IE6	28,92	E11	12,94	T13	68,4
T32	64,41	IE7	28,57	--	--	--	--
ES17	60,32	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--	--
Institucional	21%	Institucional	20%	Institucional	21%	Institucional	11%
Económico	27%	Económico	35%	Económico	49%	Económico	20%
Social	19%	Social	24%	Social	13%	Social	9%
Técnico	33%	Técnico	20%	Técnico	17%	Técnico	61%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Respecto a la cercanía de entrada individualizada por actores, esta muestra que actores son los más cercanos a través del menor número de intermediarios, es decir, qué actores reciben relaciones y, por tanto, tienen una mayor capacidad acceso (rápida, sencilla y directa) a otros

actores (información sobre lo que ocurre en la red social) (Tabla 51). Las áreas de SSOS y *Plain Action* son las que concentran entre sus actores unos mayores niveles de centralidad, especialmente reseñable son los actores T34 (80,85) en Sevilla y I1 (96,3) en Inglaterra donde por si mismos pueden acceder a prácticamente a la totalidad de la red de actores. El resto de actores seleccionados en estas dos áreas también concentran resultados muy altos de cercanía, por lo que son actores muy cercanos y que tienen contacto con un gran número de actores de la red.

Si se compara con los resultados que obtienen los actores con mayor cercanía de Guadix (33,57) y el L. Almeriense T43 (13,46) se pueden observar los grandes cambios en la cercanía de los actores, ya que el actor con mayor cercanía en Almería apenas accede a un tercio de la red, lo mismo sucede con el resto de actores destacados en el área almeriense. En una situación intermedia se encuentran los actores de Guadix que pueden acceder a un tercio de los actores de forma directa y que concentran niveles de cercanía medios.

Si se analiza la concentración de la **cercanía** por tipos de actores, es decir, que grupo de actores son los más centrales y los que tienen mayor acceso al resto de miembros de la red de forma sencilla y rápida (directa) (Tabla 51). Al igual que ocurría cuando se han analizado otros indicadores por grandes grupos, se encuentran grandes diferencias por zonas de estudio, en este caso los resultados se pueden aglutinar en dos grupos de zonas. Por un lado, *Plain Action* y SSOS que eran las zonas que aglutinaban una mayor cercanía entre sus actores, vuelven a presentar unos resultados (más o menos) similares, donde los técnicos son los que concentran una mayor capacidad de cercanía y de acceder a un mayor número de personas en la red, lo cual es bastante lógico, ya que ellos tienden a poner en contacto a los distintos actores de un territorio entre sí; aunque esta capacidad es mayor en los técnicos ingleses con más del 60 % de la cercanía total de la red que en los sevillanos donde apenas supera el 33 % de toda la red. En ambas zonas, el siguiente colectivo son los económicos con un porcentaje similar entorno al 20 %, seguido de los institucionales y sociales, aunque estos dos colectivos tienen una mejor posición en la concentración de la cercanía en el área sevillana que en la inglesa. Por otro lado, las áreas de Guadix y Levante Almeriense, en este caso los actores que concentran los mayores resultados de cercanía en la red son los actores económicos (49 % y 35 % respectivamente) lo cual es diferente a lo que ocurría en las otras áreas, porque son los actores económicos los que tienen un mayor acceso al resto de actores.

Al igual que ocurría en el grado de entrada, en la cercanía se puede diferenciar un indicador de salida, es decir, hace referencia a los actores que están más alejados del centro de la red y, como consecuencia, la distancia para acceder a ellos es mayor (a pesar de tener muchas relaciones de salida). Los resultados individuales son considerablemente menores que los que se encontraban en la cercanía de entrada y, además, los actores que ocupaban las posiciones más bajas de prestigio (*Degree In*) (Tabla 52). A pesar de ello, los actores que ocupan posiciones menos centrales obtienen resultados altos, ya que ninguno de ellos baja del valor 50. En el resto de áreas españolas, el área de SSOS es la que obtiene resultados más altos de las tres áreas españolas entre 24-21. En una situación intermedia-baja se localizan los actores de Guadix donde apenas superan el 16. Los actores del Levante Almeriense tienen los valores más bajos de todas las zonas sin llegar a valores que superen el 7, lo cual indica muy pocas relaciones de cercanía entre estos actores y es más difícil la transmisión de información.

**Tabla 52. Concentración de la cercanía de salida en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio**

Cercanía de salida							
SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado
E14	24,68	I4	16,16	ES34	6,63	T22	57,8
T29	21,97	T40	16,11	T44	6,23	T11	56,5
T37	21,84	T47	16,05	--	--	E6	54,2
T35	21,59	--	--	--	--	E7	54,2
SE24	21,35	--	--	--	--	I2	54,2
--	--	--	--	--	--	T12	54,2
--	--	--	--	--	--	--	--

Institucional	18%	Institucional	18%	Institucional	17%	Institucional	8%
Económico	27%	Económico	34%	Económico	48%	Económico	22%
Social	23%	Social	23%	Social	20%	Social	7%
Técnico	32%	Técnico	25%	Técnico	15%	Técnico	63%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Respecto a qué conjunto de actores tienen unas mayores relaciones de salida, es decir, una mayor capacidad de transmitir y comunicar con el resto de actores. Tanto en SSOS como en *Plain Action* los actores técnicos son los que concentran mayores relaciones de salida, seguido de económicos (Tabla 52). En el caso de Guadix y, sobre todo, en el Levante Almeriense son los actores económicos los que concentran un mayor número de relaciones de salida.

Otro indicador para conocer la centralidad, prestigio y poder de los actores es la **intermediación**, es decir, la capacidad que tiene los actores de poner en contacto dos actores, siendo este el camino más corto para la comunicación. Estos actores son muy poderosos, ya que pueden controlar los flujos de información entre otros actores. Al igual que ocurría cuando se analizaba este indicador para el conjunto de la red, los actores más prestigiosos y centrales tienen unos resultados de intermediación bajo y viceversa (Tabla 53). Por lo tanto, los resultados más altos los obtienen los actores de las áreas de Levante Almeriense, es decir, el actor T43 es el actor que pone en contacto al 29,2 % de actores de la red, lo cual es muy importante como intermediario, lo mismo ocurre con el actor ES35, aunque una excesiva dependencia podría ser negativo. En el caso de Guadix, sus actores también concentran porcentajes muy importantes de intermediación, aunque menores que los almerienses, ya que los granadinos tenían unos valores de prestigio y centralidad más altos. El dato más destacado es que el actor que pone en contacto a más actores no es el gerente del GAL (T45) sino que es el actor ES24 (presidente de la junta directiva del GAL) lo cual es muy positivo, aunque debería reforzarse un poco más si cabe el papel del gerente como actor intermediario de la red de Guadix. Tanto los actores de SSOS como los de *Plain Action* concentran valores menos destacados de intermediación, aunque en el área sevillana la gerente que es la que concentraba mayores niveles de prestigio y centralidad, vuelve a ser la que ocupa mejores posiciones en la intermediación directa (actúa como puentes) entre el 14,7 % de los actores de la red. Respecto a *Plain Action* es el actor institucional I1, la que desempeña esta función más marcada de intermediario entre el resto de actores del área.

**Tabla 53. Concentración de la intermediación en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio**

Intermediación							
SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado
T34	14,7%	ES24	21,0%	T43	29,2%	I1	16,0%
TS38	13,9%	T45	15,9%	ES35	12,3%	T16	11,1%
I4	10,9%	IS9	15,4%	--	--	T13	11,0%
T37	6,3%	IE6	13,6%	--	--	T19	9,0%
--	--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--	--

Institucional	26%	Institucional	37%	Institucional	8%	Institucional	16%
Económico	13%	Económico	35%	Económico	45%	Económico	13%
Social	13%	Social	11%	Social	6%	Social	8%
Técnico	48%	Técnico	17%	Técnico	41%	Técnico	63%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Si se analiza que colectivo de actores son los que actúan como intermediarios directos (puentes) entre el resto de actores de las redes se pueden observar grandes diferencias según zonas (Tabla 53). En el área inglesa y sevillana, los técnicos son los colectivos que ponen en contacto a más actores, lo cual es un buen síntoma, ya que significa que ejercen su papel de técnicos en la transmisión de información o que disponen de las mejores conexiones posibles para poder hacerlo, por tanto, destaca su papel estratégico en los procesos de desarrollo rural. Este escenario es mucho más positivo en el área británica donde el 63 % de las relaciones intermediarias son realizadas por técnicos, seguido de institucionales y económicos; en cambio, en el área sevillana los técnicos concentran un importante número de relaciones de intermediación, pero no llegan al 50 % de las relaciones de intermediación de toda la red. En el caso del Levante Almeriense, son los actores económicos los que aglutinan un mayor porcentaje de relaciones de intermediación entre ellos y el resto de actores que componen la red (45 %) aunque seguidos muy de cerca por los actores técnicos con un 41 %. En Guadix, los actores que actúan como intermediarios son los institucionales y los económicos que concentran el 37 % y 35 % de las relaciones de intermediación respectivamente con el resto de actores de la red; en esta zona el papel de los técnicos como intermediarios es muy reducido y se debería reforzar este papel de cara al futuro.

En cuanto al indicador de **centralidad de flujo**, este indica los actores que actúan también como intermediarios, pero no solo tiene en cuenta las relaciones directas sino también las indirectas (Tabla 54). Las áreas donde los actores aglutinan unos mayores porcentajes de centralidad de flujo, es decir, que desempeñan papel de intermediario directo y/o indirecto son, de nuevo, el Levante Almeriense y Guadix. En el caso de la zona almeriense vuelven a repetir como personas con alta intermediación entre actores de la red los actores T43 y ES35, aunque con porcentajes menores que los que se encontraban en la intermediación. La misma situación presenta el área de Guadix, donde los actores ES24, T45, IS9 y IE6 (en el mismo orden que en el indicador de la intermediación) obtienen los valores más altos en la centralidad de flujo.



En el caso de las áreas de SSOS y *Plain Action*, los resultados de la centralidad de flujo vuelven a ser los más bajo de las cuatro áreas, más marcado en el caso de SSOS, lo cual no es una buena señal, ya que no indica que los actores tienen muy pocas alternativas a las interrelaciones a través de los actores más relevantes, que son los que concentran más información y contratos. En el caso de *Plain Action* el actor que tiene una mayor capacidad de intermediación directa e indirecta no es solo I1, sino que lo lidera T19, lo cual es muy positivo, ya que no era uno de los actores más prestigiosos de la red, pero ya había aparecido como persona con gran intermediación directa y ahora también como indirecta, lo cual es un papel muy importante en la red inglesa. En el área sevillana, ocurre algo similar con el actor TS38, el cual no era un actor especialmente prestigioso, pero sí que es un elemento clave en los procesos de intermediación entre los actores de la zona de estudio. En ambos casos existen canales alternativos.

**Tabla 54. Concentración de la centralidad de flujo en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio**

Centralidad de flujo							
SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado
TS38	9,9%	ES24	13,1%	T43	20,1%	T19	12%
T34	7,4%	T45	12,0%	ES35	10,6%	I1	11%
T36	5,9%	IS9	11,4%	ES14	6,4%	T12	9%
S19	5,8%	IE6	9,5%	--	--	T16	9%
I4	5,6%	--	--	--	--	S9	8%
SE23	5,4%	--	--	--	--	--	--
I6	5,0%	--	--	--	--	--	--
T37	5,0%	--	--	--	--	--	--
Institucional	22%	Institucional	30%	Institucional	6%	Institucional	13%
Económico	17%	Económico	37%	Económico	45%	Económico	15%
Social	21%	Social	15%	Social	9%	Social	9%
Técnico	40%	Técnico	18%	Técnico	40%	Técnico	63%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Si se analiza la intermediación directa e indirecta (centralidad de flujo) por grandes grupos de actores se observan aproximadamente las mismas peculiaridades que se encontraban en el análisis de la intermediación (Tabla 54). Tanto en SSOS como en *Plain Action* los actores técnicos vuelven a ser los que concentran una mayor capacidad de intermediación de todos los colectivos de la red, superior al 60 % en el caso inglés y entorno al 40 % en el sevillano. Respecto a Guadix, si cuando se analizaban la intermediación directa los actores que concentraban este rol eran los institucionales, ahora son los económicos los que concentran una mayor capacidad de relaciones de intermediación directa e indirecta con el resto de actores de la red; aunque los actores institucionales están muy próximos en la capacidad de intermediación directa e indirecta a los económicos. En el caso del Levante Almeriense presenta el mismo resultado en los actores que en la intermediación, los actores económicos y técnicos son los que concentran un mayor porcentaje de relaciones de intermediación indirectas y directas del conjunto de la red.

Otro indicador que aporta gran información sobre los actores de la red son las **distancias geodésicas** (*Eigenvector*), es decir, aquellas distancias más cortas que separan a los actores

(estas distancias son las que se utilizan para calcular otros indicadores como la intermediación) (Tabla 55). Con este indicador se puede analizar que actores son más populares dentro de la red social, es decir, que actores están mejor conectados con otros actores, los cuales están, a su vez, bien conectados. Sin embargo, se debe prestar especial atención a la hora de interpretar los resultados de este indicador, ya que los valores del primer factor de centralidad no supera el 70 % en ningún caso (41 % en *Plain Action*; 31,9 % en SSOS; 28,4 % en Guadix y 25 % en el Levante Almeriense) por lo que según Hanneman (2000) se debe tener cautela.

**Tabla 55. Concentración de *eigenvector* (distancia geodésica) en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio**

Eigenvector de distancias geodésicas							
SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado
T34	45,1%	T45	42,8%	T43	62,0%	I1	49,4%
I5	39,2%	ES24	39,9%	ES35	49,2%	T21	42,7%
I4	36,9%	IE6	38,0%	ES31	42,9%	T16	38,6%
T32	33,9%	IE7	35,6%	T45	35,1%	T22	36,3%
T28	33,8%	IS9	35,4%	S23	34,6%	--	--
TS38	31,0%	E16	31,0%	E11	33,2%	--	--
--	--	S31	30,2%	I7	32,2%	--	--
--	--	I2	30,2%	--	--	--	--
--	--	E119	30,1%	--	--	--	--

Institucional	24%	Institucional	25%	Institucional	11%	Institucional	11%
Económico	20%	Económico	33%	Económico	50%	Económico	19%
Social	16%	Social	24%	Social	17%	Social	9%
Técnico	40%	Técnico	18%	Técnico	21%	Técnico	61%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

El área donde los actores concentran un mayor porcentaje de *eigenvector* (relaciones más cortas y directas) es el Levantes Almeriense, donde el gerente T43 concentra un 62 % y ES35 casi el 50 %, esto significa que estos actores serían el primer eslabón de una cadena de actores altamente influyentes, lo cual es muy útil para el actor porque puede enviar información más fácil a un menor coste. Además, si el resto de la red tiene menos contactos (una mayor debilidad) serán más fáciles de ser influidos por este primer actor. En este caso este actor era el que lideraba el prestigio, la cercanía y la intermediación en el área almeriense, por lo que el resto de actores serán más “débiles”, lo cual hace la difusión de la información sea más sencilla. En segundo lugar, los actores del área de *Plain Action* son los que concentran un mayor porcentaje de estas. Destaca el papel de I1 y T21 (49,4 % y 42,7 % respectivamente), los cuales son los que son más populares. Además, estos eran los actores más prestigiosos y centrales en la red de actores, por lo que su capacidad de influir o comunicar información y que circule por la red es muy alta. Le siguen los actores de SSOS y muy próximo al área de Guadix, en el caso del área sevillana el gerente T34 (45,1 %) vuelve a ser la que lidera otro indicador, en este caso las distancias geodésicas entre los actores. Por lo que es un actor clave en el territorio, por su prestigio, centralidad, intermediación entre el resto de los actores y ahora también por la capacidad de transmitir información y estar conectado con grandes nodos de actores (una persona muy popular). Respecto a Guadix, el actor que concentra un mayor porcentaje de relaciones

geodésicas es el gerente T45 (42,8 %), seguido muy de cerca por ES24 (39,9 %). Este cambio en el orden, marca una tendencia positiva, ya que el actor técnico no salía muy reforzado tras el análisis de la intermediación de la red, ya que era liderado por el actor económico ES24.

Respecto a qué colectivos son los más populares y están mejor conectados a redes de actores donde es sencillo redistribuir información para toda la red (Tabla 55). En el caso de SSOS y *Plain Action*, una vez más, los técnicos son los que aglutinan un mayor porcentaje de relaciones geodésicas (mucho más destacado en el área inglesa con un 60% frente al 40 % del área sevillana) (Tabla 55). En el caso del área hispalense le siguen los actores institucionales y económicos, aunque a cierta distancia como actores más populares. En el caso de *Plain Action*, los actores económicos se encuentran en segundo lugar, seguido de institucionales y sociales, estos últimos con menos de un 10 %. En el caso de Guadix y Levante Almeriense, los actores económicos son los más populares y los que lideran las redes más cortas y con alta capacidad de influencia en el resto de la red (33 % en Guadix y 50 % en Almería).

El último indicador que se va a proceder a analizar de forma individual es el de **reciprocidad**. Como se ha destacado en la revisión bibliográfica o en el apartado anterior (donde se analizaban estos indicadores para el conjunto de la red), aunque sería de esperar no todas las relaciones entre los actores clave son bidireccionales, por lo que los actores que aglutinan un alto porcentaje de estas relaciones son muy importantes, ya que demuestra que ellos conocen y tienen contacto con los actores y estos a su vez los reconocen y comparten relación (Tabla 56).

**Tabla 56. Concentración de la reciprocidad/bidireccionalidad en los actores más importantes y por grandes grupos en las áreas de estudio**

Reciprocidad							
SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado	Actores	Resultado
T32	50,0%	ES24	64,5%	T40	66,7%	T19	57,1%
I4	40,9%	I3	50,0%	ES37	42,9%	I2	50,0%
T36	40,0%	IS9	44,0%	ES32	40,0%	TSE27	44,4%
TS38	38,1%	E12	42,9%	ES36	40,0%	E3	42,9%
ES18	37,5%	E14	42,9%	S19	40,0%	TS25	42,9%
--	--	EST26	40,0%	ES14	33,3%	--	--
--	--	SE36	40,0%	I7	33,3%	--	--
--	--	--	--	T41	33,3%	--	--
--	--	--	--	T43	30,8%	--	--
Institucional	17%	Institucional	21%	Institucional	7%	Institucional	11%
Económico	29%	Económico	41%	Económico	54%	Económico	18%
Social	19%	Social	21%	Social	8%	Social	5%
Técnico	35%	Técnico	18%	Técnico	31%	Técnico	66%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Un primer hecho que cabe destacar en la Tabla 56, es que los actores que anteriormente salían en cada una de las zonas de estudio como los más prestigiosos, centrales, con mayor capacidad de intermediación directa e indirecta o más populares, en ninguna de las cuatro áreas lidera este indicador, salvo a excepción del actor ES24 en el área de Guadix. El área de Levante Almeriense es donde se localiza el actor (T40) quien concentra un mayor porcentaje de relaciones

bidireccionales, las cuales suponen el 66,7 % de todos sus contactos; el resto de contactos del área almeriense su relaciones recíprocas oscilan entre el 40 % y el 33 %; lo que destaca es que el gerente (T43) ocupe la posición 9 en relaciones de reciprocidad, lo cual no deja en muy buen lugar a este actor, ya que es reconocido pero no reconoce entre la red a gran número de actores relevantes. En cambio, la siguiente área en donde el actor que lidera concentra un mayor porcentaje de relaciones recíprocas es Guadix, donde el actor ES24 aglutina el 64,5 %, lo cual es muy positivo y deja claro el papel muy relevantes de este actor, ya que es un actor prestigioso, central, con alta intermediación, popular, con una alta capacidad de influir en el resto de la red y que además de ser reconocido él reconoce a una cantidad muy importante de actores relevantes de la red, lo cual hace que este sea un actor clave en la red del área de Guadix.

Respecto al área de *Plain Action*, el actor que concentra un mayor número de relaciones de reciprocidad no son ni I1 ni T21, los cuales eran los que concentraban mayores niveles de prestigio, cercanía, intermediación, etc. sino que son otros actores institucionales y técnicos como T19 con un 57 % o I2 con casi el 50 % de sus relaciones. Los actores del área sevillana son los que concentran unos menores niveles de relaciones recíprocas, aunque sus resultados no se alejan demasiado del resto de áreas (Tabla 56). En este caso (y al igual que en el área inglesa) no están entre los actores con mayor porcentaje de relaciones bidireccionales ni T34 ni I5, los cuales han liderado la mayor parte de los indicadores de la red sevillana; sino que son el actor T32 con casi el 50 % y el I4 con casi el 41 % de sus relaciones bidireccionales. En ambas zonas esto no es del todo positivo, ya que no existe un reconocimiento mutuo, especialmente dentro de los actores más relevantes, pueden ser por una falta de confianza en la red y que no encuentran que sean relevantes o porque la mayoría de sus relaciones se localicen fuera de estas redes.

Respecto a cómo se reparte la concentración del conjunto de relaciones bidireccionales presentes en las redes de cada área por grandes grupos de actores, se observan elementos comunes entre algunas áreas. Al igual que en el resto de indicadores las áreas de SSOS y *Plain Action* presentan unas características muy similares en el aglutinamiento de las relaciones recíprocas. Los actores técnicos son los que concentran un mayor porcentaje, lo cual es un signo muy positivo, ya que además de ser los que han concentrado en estas dos áreas los mayores niveles de prestigio, cercanía en la red, relaciones de intermediación directa e indirecta y populares (distancias geodésicas) son los actores que tienen un mayor número de relaciones bidireccionales, es decir, que son conocidos como relevantes y ellos a su vez reconocen a un gran número de personas como relevantes dentro de la red. En ambos casos el colectivo de económicos son los que concentran también un mayor porcentaje de relaciones bidireccionales; seguidos de institucionales y sociales. Las áreas de Guadix y Levante Almeriense presentan una distribución similar de relaciones bidireccionales por grandes grupos, en ambas zonas los actores económicos son los que concentran el mayor porcentaje de relaciones bidireccionales, es decir, son reconocidos y, a su vez, ellos reconocen a actores relevantes (este hecho es más marcado en el área almeriense).

### 5.1.1.3. Las relaciones sociales dentro y fuera del programa LEADER: ¿una vinculación que suma?

Una vez analizada y caracterizada cada una de las redes y de los actores (tanto de forma individual como de forma agrupada por su tipología) a través de los distintos indicadores de la metodología de ARS, se va a proceder a un análisis más detallado con el objetivo de estudiar si la vinculación al programa de desarrollo rural (LEADER) tiene algún tipo de influencia en las relaciones personales.

Para ello, se ha definido previamente que se entendía por vinculación al programa LEADER, en este caso se entiende aquel actor (hombre o mujer) que ha tenido o tiene algún cargo o puesto con relación al programa LEADER, ya sea en la junta directiva o consejo territorial de los GAL, gerentes o técnicos de los GAL o puesto como jefe de servicio de los programas de desarrollo, etc. En el caso contrario, si no ha tenido o no tiene ninguno de los cargos que se ha detallado anteriormente, ese actor se le ha considerado como no vinculado a los programas LEADER. En la Tabla 57, se puede observar la muestra de actores diferenciados por su vinculación o no al programa LEADER.

**Tabla 57. Distribución de la muestra de actores relevantes según su vinculación al programa de desarrollo rural LEADER**

	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action	Media	Desv. Est.
<b>Vinculados a LEADER</b>	41%	45%	62%	37%	46%	0,11
<b>No vinculados a LEADER</b>	59%	55%	38%	63%	54%	0,11

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

Tal y como se observa en la Tabla 57, en tres de las cuatro áreas de estudio los actores que predominan son aquellos que no tienen ningún tipo de vinculación con el programa de desarrollo rural LEADER. Es el caso de SSOS, Guadix y Plain Action, es en esta última área donde se alcanza un mayor porcentaje de actores no vinculados a LEADER respecto al total de la muestra del área de estudio (63 % frente al 37 % que sí que tienen o han tenido alguna vinculación). En el caso de las dos áreas españolas donde hay un mayor porcentaje de actores no vinculados a LEADER en la muestra de actores entrevistados, ambas zonas obtienen unos resultados muy similares donde este grupo obtiene un intervalo entre el 55 % y el 60 %, por lo que los actores vinculados a LEADER son minoría. La única área en la que los actores LEADER son mayoría, en la muestra de actores relevantes entrevistados, es en el Levante Almeriense. Este colectivo supone el 62 % del total de la muestra, por lo que los no vinculados a LEADER no alcanzan el 40 %. En definitiva, si observamos la media de las cuatro áreas, la mayoría de actores presentes no tienen ninguna vinculación al programa de desarrollo rural LEADER (54 %) y el resto tienen algún tipo de vinculación con dicho programa directa o indirectamente (46 %).

Además, en la Tabla 58 se puede observar cómo se distribuye la vinculación o no al programa LEADER por sexo y áreas de estudio.

**Tabla 58. Distribución de la muestra de actores relevantes según su vinculación al programa de desarrollo rural LEADER según sexo**

	SSOS		Guadix		L. Almeriense		Plain Action	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Vinculados a LEADER	36%	5%	33%	12%	49%	13%	19%	19%
No vinculados a LEADER	46%	13%	47%	8%	31%	7%	26%	37%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

En el caso de las tres áreas españolas, los hombres son mayoría cuando se observa la vinculación a LEADER, aunque es mucho más marcado en el Levante almeriense con casi el 50 % del total de la muestra del área; mientras que en el caso de SSOS y Guadix están entorno al 30 % - 35 %. Respecto a las mujeres, como se ha comentado a lo largo del trabajo son minoría en las muestras de las áreas españolas, aunque se encuentran diferencias según áreas. En el caso de SSOS, hay un porcentaje mayor de mujeres relevantes que no tienen ninguna vinculación con LEADER que aquellas que sí que la tienen. Mientras que en el caso de Guadix y Levante Almeriense se encuentra el escenario opuesto, es decir, hay una mayor representación de mujeres vinculadas a LEADER que sin ningún tipo de vinculación. Respecto al área de *Plain Action*, esta presenta un escenario distinto al resto de áreas de estudio. Tanto hombre como mujeres tienen la misma presencia o vinculación en los programas LEADER (19 % ambos), lo cual demuestra que ninguno de los dos tiene una primacía sobre el otro. Mientras que cuando se analiza su presencia fuera del programa LEADER, ahí son las mujeres mayores en número que los hombres con casi el 40 % de las muestras frente a más del 25 % de los hombres. Este escenario de las cuatro áreas puede dar una primera visión de lo que en el capítulo 5.2 se analiza con relación al género.

Una vez analizada la muestra de actores relevantes según su vinculación al programa de desarrollo rural, se ha procedido a realizar un análisis de los indicadores de ARS, agrupando los actores según su vinculación o no al programa LEADER. Por un lado, está la Tabla 59 donde se ha calculado el valor medio para cada uno de los indicadores de ARS de los dos grupos en las cuatro áreas de estudio. Por otro lado, en la Tabla 60 se ha calculado la distribución y/o aglutinamiento porcentual de cada uno de los indicadores del total de la red entre los dos grupos (vinculados a LEADER y no vinculados a LEADER).

En la Tabla 59 se puede observar como en las cuatro áreas de estudio en casi el 100 % de los indicadores de los ARS analizados los actores vinculados a LEADER aglutinan (de media) mejores resultados que aquellos que no tienen ningún tipo de vinculación con el programa. En el caso del grado de entrada (prestigio) en todas las zonas el valor medio obtenido por los actores vinculados a LEADER es mayor que los que no tienen, aunque existen diferencias según zonas. En el caso de SSOS o Guadix, la diferencia entre ambos colectivos es muy marcada, ya que los vinculados a LEADER obtienen un valor medio de prestigio mucho más alto que los no vinculados; con valores que están muy próximo al 30 %, mientras que los no vinculados oscila entre el 6 % y el 12 %. El área del Levante Almeriense y *Plain Action*, ambos colectivos obtienen unos valores medio bastante similares y no muy dispares entre sí.

Un escenario bastante similar al anterior presenta el grado de entrada de lazos fuertes, aunque con resultados medios más bajos que el prestigio. En todas las áreas los actores vinculados a LEADER vuelven a obtener resultados medios mejores que los que no guardan ninguna vinculación con LEADER. Al igual que ocurría con el prestigio, en el análisis de lazos fuertes en las áreas de SSOS y Guadix los resultados medios entre ambos grupos difieren, pero no tan marcados como en el anterior indicador (Tabla 59). En el caso de *Plain Action* y el Levante Almeriense, en ambos colectivos los resultados son similares entre sí.

En cuanto a la cercanía, los actores vinculados a LEADER obtienen unos valores medios de cercanía de entrada mayores y, por tanto, son actores que ocupan unas posiciones centrales en la red y tienen un mayor acceso al resto de actores de forma sencilla y rápida (Tabla 59). En las áreas de SSOS y *Plain Action* los actores vinculados a LEADER obtienen resultados medios muy positivos con más del 53 y 55 respectivamente, mientras que los actores no vinculados obtienen resultados también que se podían catalogar de positivos con el 40 y el 52 de media. En el caso de Guadix, el grupo LEADER aglutina el 26,3 de media mientras que los que no tienen ninguna relación con LEADER concentran casi el 20. En el Levante Almeriense, ambos colectivos concentran un porcentaje muy bajo de cercanía, lo cual es un resultado que se podría catalogar de muy negativo. Aun así el colectivo que no tiene ninguna vinculación a LEADER concentra un mayor porcentaje (8,6) que los vinculados a LEADER (8,2).

Respecto a la intermediación (relaciones directas) y centralidad de flujo (relaciones indirectas), se puede observar que los valores medios para ambos colectivos son relativamente muy bajos, aunque en todos los casos los actores vinculados a LEADER tienen resultados mayores tanto en la intermediación como en la centralidad de flujo. Los mejores resultados de estos colectivos se concentran en las áreas de *Plain Action* y SSOS (Tabla 59).

Con relación a las distancias geodésicas (Tabla 59), se puede observar de forma clara que en tres de las cuatro áreas de estudio (las tres áreas españolas) los actores relevantes que guardan algún tipo de vinculación a LEADER obtienen un resultado muy positivo con valores que oscilan entre el 18 % al 26 %. Lo cual indica que estos actores guardan una gran popularidad en la red social y que están mejor conectados con el resto de actores. Los actores no vinculados a LEADER también presentan resultados positivos, aunque a cierta distancia de los anteriores. El único caso que tiene un comportamiento diferente, es el área de *Plain Action*, donde los actores que no guardan ningún tipo de vinculación con LEADER obtiene un resultado mayor, lo cual indica un mejor posicionamiento y popularidad dentro de la red social. No obstante, los resultados son tan próximos que no puede decirse que ocupen una posición peor (25,1 % los actores LEADER frente al 25,6 % de los actores no vinculados).

Por último, respecto a la reciprocidad de las relaciones los actores vinculados a LEADER en SSOS, Guadix y *Plain Action*, concentran un mayor porcentaje medio de relaciones bidireccionales entre los actores de sus redes (entre el 28 % y el 25 %); mientras que los actores no vinculados a LEADER obtienen unos resultados bastante próximos a excepción de Guadix (Tabla 59). La única excepción a esta tendencia la marca el área del Levante Almeriense, donde los actores no vinculados a LEADER proporcionan de media un porcentaje mayor de relaciones bidireccionales que los actores que sí guardan una relación con el programa.

Una vez analizados los resultados medios dentro de cada uno de los colectivos, se va a proceder al análisis integrado de cada indicador, es decir, como se reparte el valor total dentro de cada indicador entre los actores vinculados y no vinculados a LEADER (Tabla 60). En el caso de las tres áreas españolas el colectivo de actores vinculados a LEADER concentran más del 60 % del total de cada uno de los indicadores, aunque este porcentaje es superior en algunos indicadores y áreas como, por ejemplo, en Guadix donde los indicadores de prestigio y lazos fuertes superan el 75 % y el 85 % respectivamente. A pesar de que los actores vinculados a LEADER no eran mayoría en la muestra de actores relevantes, con este análisis se observa que aglutinan la mayoría de relaciones de prestigio, lazos fuertes, cercanía (salvo en SSOS). Además, tienen mejores posiciones de intermediación y centralidad de flujo. También, gracias a las distancias geodésicas, se ha podido comprobar que los actores vinculados a LEADER son más populares y tienen relaciones con el resto de la red (aunque es el indicador donde la diferencia que le separa de los no vinculados a LEADER es menor) y asimismo concentran los mayores porcentajes de relaciones bidireccionales del total de la red (salvo SSOS), aunque tienen resultados más similares. La excepción se encuentra en el área inglesa de *Plain Action*, donde el colectivo de actores que no guardaban ninguna vinculación con LEADER son los que concentran la mayoría de porcentaje de indicadores de toda la red, aunque la diferencia de porcentaje que separa ambos grupos es mucho menos marcada que la que presentaban las áreas españolas, salvo en los indicadores de cercanía y distancia geodésica donde los actores no vinculados a LEADER concentran un mayor porcentaje y la diferencia es sensiblemente más marcada (Tabla 60).

En definitiva, cuantitativamente los actores no vinculados a LEADER son mayoría respecto a los que han guardado o tienen una vinculación con el programa LEADER. Esto ha quedado reflejado en la muestra de actores relevantes entrevistados en las cuatro áreas, con excepción del Levante Almeriense donde los actores vinculados a LEADER sí que son mayoría. Sin embargo, estos actores concentran y obtienen resultados menos positivos que los vinculados a LEADER tanto en los valores medios dentro de cada grupo como respecto a la concentración del total de los valores. Por un lado, dentro del análisis medio de los indicadores dentro de cada colectivo, se ha podido comprobar como los actores que guardan relación con el programa obtienen entre sus miembros unos valores medios superiores respecto a los actores que no tienen vinculación. Las diferencias entre ambos grupos en los valores medios eran más marcadas en las áreas de SSOS y Guadix, mientras que el L. Almeriense y *Plain Action* las diferencias eran menos marcada y más próximas entre sí. Por otro lado, a partir de la suma de toda la red para cada uno de los indicadores y la distribución/aglutinamiento dentro de cada grupo, se ha podido observar que los actores LEADER (a pesar de ser minoría en la muestra) concentran porcentualmente mayores resultados en todos los indicadores de ARS en las tres áreas españolas (salvo pequeñas excepciones); mientras que en el caso inglés, la tendencia es la opuesta, es decir, los actores no vinculados concentran la mayoría de los indicadores de toda la red.



**Tabla 59. Valor medio de los indicadores de ARS según vinculación o no de los actores al programa LEADER**

Áreas	Actores relevantes	Grado (IN) Prestigio	Grado (OUT) Prestigio	Grado (IN) Lazos fuertes	Grado (OUT) Lazos fuertes	Cercanía (IN)	Cercanía (OUT)	Intermediación	Centralidad de Flujo	D. Geodésicas	Reciprocidad (Díadas)
SSOS	Vinculados a LEADER	28,8%	23,4%	7,9%	6,1%	53,7	20,2	4,7%	3,8%	26,2%	25,2%
	No vinculados a LEADER	12,8%	16,4%	2,1%	3,3%	39,9	20	1,7%	1,9%	15,8%	22,5%
Guadix	Vinculados a LEADER	24,3%	18,9%	5,9%	3,0%	26,3	13,9	4,2%	3,4%	23,7%	27,7%
	No vinculados a LEADER	6,3%	10,7%	2,9%	3,3%	19,2	13,8	0,5%	0,8%	12,1%	11,3%
L. Almeriense	Vinculados a LEADER	7,5%	7,6%	2,2%	2,1%	8,2	4,8	2,5%	2,0%	17,5%	10,3%
	No vinculados a LEADER	6,3%	6,0%	1,6%	1,7%	8,6	5,3	1,6%	1,7%	14,9%	12,3%
Plain Action	Vinculados a LEADER	29,6%	25,8%	11,1%	8,8%	55,8	48,7	5,0%	5,2%	25,1%	28,1%
	No vinculados a LEADER	24,9%	27,1%	9,0%	10,4%	52,0	50,5	3,8%	3,5%	25,6%	25,9%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Tabla 60. Distribución porcentual de los indicadores ARS según el total de la red y vinculación o no de los actores al programa LEADER

Áreas	Actores relevantes	Grado (IN) Prestigio	Grado (OUT) Prestigio	Grado (IN) Lazos fuertes	Grado (OUT) Lazos fuertes	Cercanía (IN)	Cercanía (OUT)	Intermediación	Centralidad de Flujo	D. Geodésicas	Reciprocidad (Diadas)
SSOS	Vinculados a LEADER	61,0%	50,2%	72,7%	56,1%	47,9%	41,2%	65,8%	57,9%	53,5%	43,8%
	No vinculados a LEADER	39,0%	49,8%	27,3%	43,9%	52,1%	58,8%	34,2%	42,1%	46,5%	56,2%
Guadix	Vinculados a LEADER	75,8%	59,0%	84,9%	42,4%	52,8%	45,1%	88,0%	76,8%	61,5%	66,7%
	No vinculados a LEADER	24,2%	41,0%	52,1%	57,6%	47,2%	54,9%	12,0%	23,2%	38,5%	33,3%
L. Almeriense	Vinculados a LEADER	66,2%	67,7%	69,1%	66,6%	61,2%	60,2%	71,7%	65,7%	66,0%	58,0%
	No vinculados a LEADER	33,8%	32,3%	30,9%	33,4%	38,8%	39,8%	28,3%	34,3%	34,0%	42,0%
Plain Action	Vinculados a LEADER	41,2%	35,8%	42,1%	33,3%	38,7%	36,2%	43,5%	46,5%	36,6%	39,0%
	No vinculados a LEADER	58,8%	64,2%	57,9%	66,7%	61,3%	63,8%	56,5%	53,5%	63,4%	61,0%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

En resumen, a través de los distintos indicadores de ARS tanto para los conjuntos de las redes como de forma individualizada para los actores que las conforman se ha podido analizar la situación actual de las redes y, en definitiva, el stock de relaciones en tres áreas españolas y una inglesa. Por un lado, el área de *Plain Action* es la que presenta unas mejores condiciones desde el punto de vista relacional, a pesar de tener una menor experiencia en los procesos de desarrollo rural. En esta área es donde se han alcanzado los mayores niveles de densidad, menor distancia, mayor prestigio y cercanía, menor intermediación y centralidad de flujo, tanto a nivel de conjunto de red como individual (especialmente en los indicadores de prestigio, lazos fuertes y cercanía). Además, se ha podido observar que no existen unas diferencias muy marcadas de género y si en algún caso surgen, salen a favor de las mujeres. Los técnicos son los grandes protagonistas de la red y también de la mayoría de los indicadores, lo cual es muy positivo, ya que son los encargados de los procesos de desarrollo y poner en contacto a la mayor parte de los actores. Además, los actores institucionales no tienen una presencia muy marcada, sino que tienden a ser personas puente entre los distintos niveles de la administración inglesa. Por otro lado, las áreas españolas han mostrado resultados y situaciones dispares, mientras el área SSOS y Guadix presenta escenarios muy positivos en la acumulación de prestigio, cercanía, etc. para el conjunto de la red y también de forma individual, aunque en el caso de Guadix el papel bastante reducido del grupo de técnicos muestra signos de debilidad y necesitan mejorar sus niveles de relaciones. En el lado opuesto se encuentra el área del Levante Almeriense, con una red desestructurada, nada centralizada, con gran número de actores desconectados, bajos niveles de prestigio, cercanía, lazos fuertes tanto individuales como para el conjunto de la red. El único aspecto positivo es el gran poder de intermediación de la red y de sus actores. En el conjunto de las tres áreas españolas se ha podido observar graves problemas de integración de mujeres en el conjunto de la red y, en definitiva, ocupando posiciones marginales en los distintos indicadores (salvo en el caso de la gerente de SSOS o la técnica del GAL de Almería). Respecto a la presencia de los distintos colectivos, hay una sobrerrepresentación de institucionales en las redes, a diferencia del área inglesa. En el caso de SSOS y también en el caso de L. Almeriense los técnicos ocupan posiciones muy destacadas en la mayoría de indicadores.

### **5.1.2. Brokerage: intermediación en las redes personales de las áreas de estudio**

Como se ha podido comprobar a lo largo del capítulo, la estructura y forma de las redes sociales dependen en gran medida del estado de las relaciones de los actores que la conforman. Si estas relaciones son débiles o no existen, la red social tiende a estar con una menor cohesión y, en consecuencia, se pueden ver afectados los procesos de desarrollo debido a una menor eficacia y cooperación entre los actores. Como se ha comprobado en la base teórica, en una red social la información es poder y depende de las conexiones y/o relaciones los costes de transacción son mayores o menores y, en definitiva, que dificulte el flujo de la información en las redes. Entre esas dificultades, se encuentra la distancia espacial, la escala de actuación (especialmente la escala supramunicipal, que es donde se enmarca el programa LEADER) y los entornos socioprofesionales (Esparcia, 2017).

Para superar estas dificultades, así como otras, es clave el papel de los actores que actúan como puente o intermediarios en las redes sociales. Por ello, es necesario realizar un análisis donde se aborde la intermediación de las redes sociales de estudio y, por esta razón, se va a trabajar el *brokerage*. Se pueden diferenciar dos grandes escenarios donde la intermediación es más o menos importante dependiendo de los costes de la transacción. Si estos costes son bajos, la intermediación alcanza un valor bajo. Sin embargo, cuando los costes aumentan, como es el caso de las redes sociales de las zonas rurales, la intermediación es una condición fundamental, básica y necesaria para conseguir la implementación de los procesos de desarrollo y/o estrategias de desarrollo territorial. Burt (2004), ya destaca la importancia de la intermediación en la construcción del capital social, incluso por delante de las relaciones directas.

Además, la intermediación en las áreas rurales está muy ligada a los liderazgos presentes en las redes, de ahí que sea necesario profundizar, más si cabe, en el estudio de la capacidad de intermediación de los actores de las redes sociales. Es clave ya que, si la presencia de relaciones entre actores es fundamental, también es (más si cabe) la capacidad de extender esas relaciones a aquellos actores que no mantienen relación entre ellos (por no tener relaciones directas u ocupar posiciones pocos centrales en las redes). Tal es la importancia que tiene la capacidad de intermediación entre los actores de las redes que puede dar lugar a dos redes muy diferenciadas. Por un lado, tener un gran número de actores con altas capacidades de intermediación hace que la red sea más sólida, cohesionada y con un mayor potencial de flujos entre sus miembros. Por otro lado, si los actores tienen unos niveles de intermediación menores, los caminos alternativos para los flujos de comunicación se reducen considerablemente, menores son los flujos entre los subgrupos y la red sería menos sólida y cohesionada.

En el apartado anterior sobre ARS, se han utilizado dos indicadores genéricos para analizar la intermediación de las redes (centralidad de intermediación y centralidad de flujo) ambos han ayudado a analizar la posición de los actores en la red social. Sin embargo, en este apartado (vamos un paso más allá) se va a profundizar en la capacidad de intermediación que tienen cada uno de los actores (en las cuatro áreas de estudio) según las características tanto de intermediador como de intermediados, ya que de esta forma se puede calcular y definir el potencial real de intermediación de cada actor. Para ello, los cálculos del *brokerage* se han basado en dos atributos fundamentales en las áreas rurales, ya que los actores en las zonas rurales están agrupados en organizaciones, grupos, colectivos, etc. Además, la capacidad de intermediación de un actor, así como su capacidad efectiva de intermediar, van a depender en gran medida de una serie de atributos como, por ejemplo, edad, sexo, niveles de prestigio, trabajo, etc.

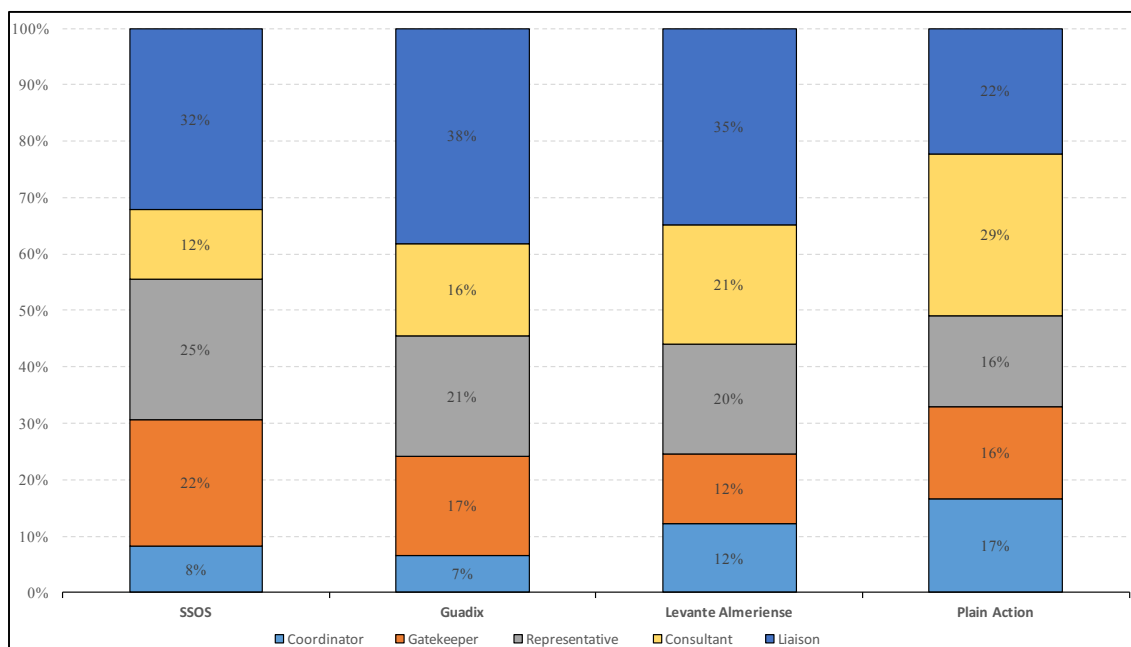
Por ello, se ha decidido que los dos atributos a partir de los cuales se han realizado los cálculos de intermediación en las cuatro áreas de estudio sean. Por un lado, se han agrupado los actores según la tipología socioprofesional, es decir, según el tipo de actor. Por otro lado, se han agrupado los actores según los niveles de prestigio que tienen en la red social de actores (cuatro grupos de prestigio Nulo-muy bajo, medio bajo, medio alto y alto-muy alto). Esta diferenciación se ha mantenido en la estructura de este apartado. Dentro de cada uno de ellos, se ha analizado la capacidad y tipología de intermediación global de las redes según los cinco tipos de intermediación de Gould y Fernández (1989), la intermediación por colectivos y prestigio, así

como un análisis de la capacidad de intermediación y tipo por cada uno de los actores que conforman las redes de las cuatro áreas de estudio.

### 5.1.2.1. Intermediación según las grandes tipologías de actividad de los actores. Resultados agrupados para las redes sociales

En este primer subapartado, los cálculos que se han realizado para conocer la capacidad y tipo de intermediación presente en los actores de las redes sociales de las cuatro áreas de estudio se ha basado en la tipología de los actores, es decir, según si eran institucionales, económicos, sociales y técnicos. Para analizar el papel que cada actor tiene en a la red social, se ha tenido que realizar una simplificación en la en la actividad principal de los mismo. Como se ha podido comprobar desde el enfoque metodológico, los actores podían tener varias actividades, principales y/o secundarias, públicas y/o privadas, pero esto da lugar a un gran número de agrupaciones, muchas de las cuales obtienen un número tan reducido que si fueran trabajadas para *brokerage* provocaría que los resultados no tuvieran un significado correcto. De ahí, que se haya decidido trabajar con las cuatro actividades sociolaborales principales.

**Figura 58. Capacidad y tipo de intermediación global en las redes sociales de las áreas de estudio según tipología de los actores**



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

En la Figura 58, se puede observar para cada una de las áreas de estudio la capacidad y tipo de intermediación global presente en cada una de las áreas de estudio según el tipo de actor presente y como esta es diferente en cada una de ellas. En las cuatro áreas de estudio la tipología

de *Coordinator* es la que concentra un porcentaje menor, es decir, que hay una baja capacidad de intermediación entre actores de la misma tipología. Esto indica que hay una reducida capacidad de cohesión dentro de cada grupo, es decir, el capital social *bonding*. Dentro de esta tipología se encuentran diferencias entre zonas de estudio, el área de *Plain Action* es la que concentra un porcentaje mayor (17 %) de esta tipología entre sus actores; seguido del Levante Almeriense (12 %) y en un porcentaje similar Guadix y SSOS (7 % y 8 % respectivamente). El segundo tipo de intermediación más presente en las áreas rurales según su concentración varía según áreas. En el caso de Almería e Inglaterra, es el *Gatekeeper* que indica aquellos actores que ponen en contacto a un actor de su misma tipología con otro de otra tipología diferente. Esta intermediación es realmente importante, ya que capta relaciones externas para beneficiar su propio colectivo. Sin embargo, en el caso de Guadix y SSOS la segunda intermediación con menor porcentaje presente en sus redes es la de *Consultant*, es aquella intermediación entre colectivos de una misma tipología, aunque el intermediario no lo es. Esta intermediación, iría en relación cuando exista una cohesión interna muy baja dentro de los colectivos, aunque al simplificar la tipología de los actores, esta función no sería tan estricta en realidad, sino que se asemejaría más a la de *Coordinator*.

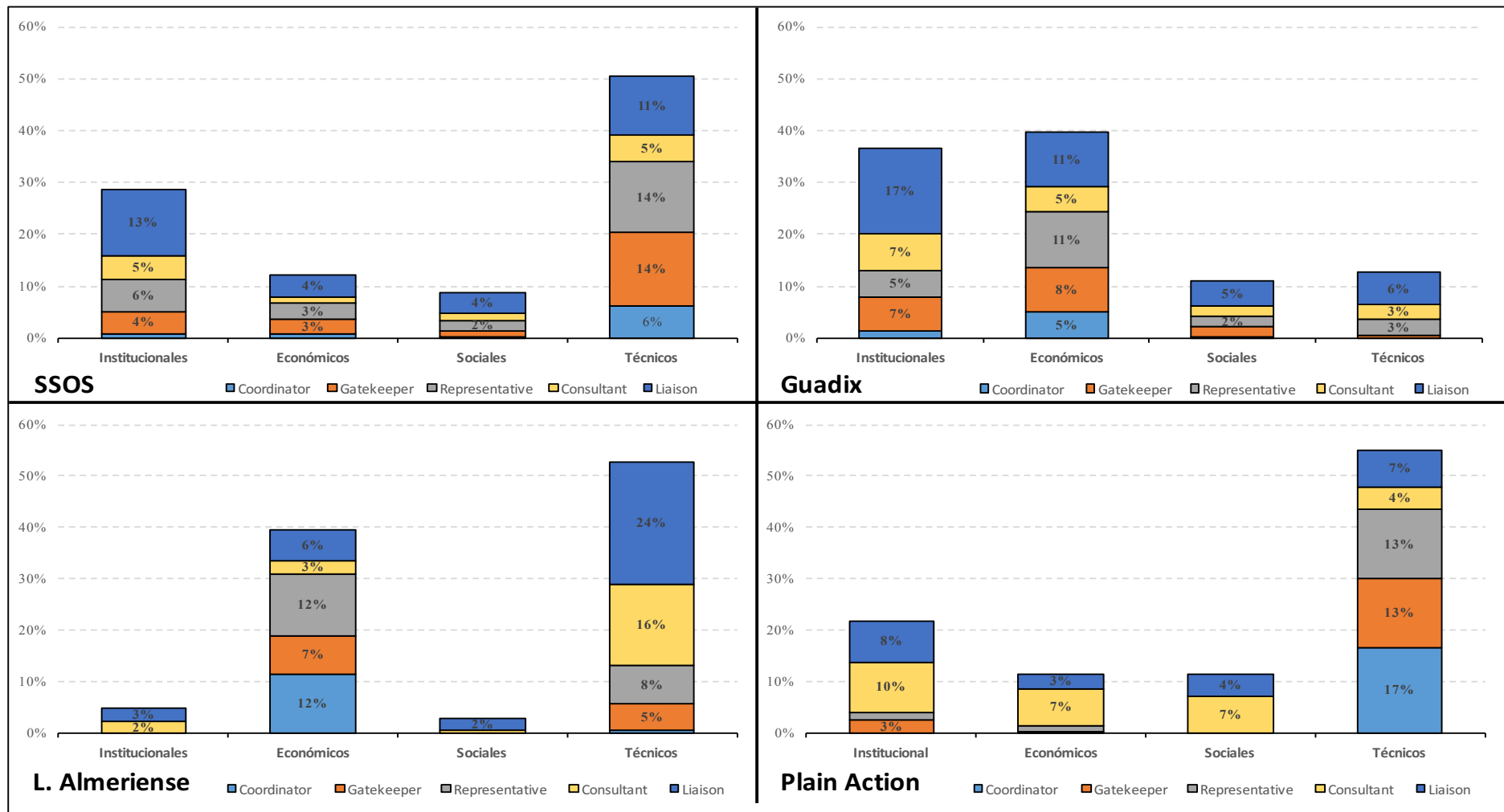
Respecto a las tres tipologías de intermediación con mayor presencia y, por tanto, importancia en las redes sociales de estudio se encuentran variaciones. En las tres áreas españolas, la tipología de *Representative* y, en mayor medida, *Liaison*, son las dos que concentran unos porcentajes de intermediación mayores. La tipología de *Liaison* supera en las tres áreas el 30 %, especialmente en Guadix (38 %) y Almería (35 %), esta intermediación es muy significativa, ya que cada uno de los actores presentes pertenecen a un colectivo distinto. Siempre es más complicado las relaciones entre colectivos y personas diferentes tanto en tiempo como en costes de transacción, de ahí que la mayor importancia de esta intermediación sea especialmente positiva en estas áreas rurales. En el caso de *Plain Action*, esta presenta un escenario diferente a las tres áreas españolas. La capacidad de intermediación más presente entre sus actores es la de *Consultant* (29 %), que en realidad es una de las más sencillas de conseguir y demuestra una muy baja cohesión interna dentro de los colectivos. La segunda mayor capacidad de intermediación es la de *Liaison*, aunque esta no supera el 22 %. Esto indica una menor capacidad de intermediación entre los distintos colectivos que conforman la red. En general, las áreas españolas presentan una mayor capacidad de intermediación entre colectivos (intermediación horizontal/transversal); mientras que el área inglesa presenta una importancia mayor en la intermediación que se podría considerar vertical, pero destaca una falta de cohesión interna dentro de los colectivos.

A partir de esta visión general de la tipología de intermediación global presenten en cada una de las áreas rurales, se va a proceder a profundizar, dentro de cada uno de los colectivos de actores, cuales son los de mayor intermediación, así como que tipología es la que concentra un mayor porcentaje (Figura 59). Respecto a qué tipos de actores son los que concentran una mayor capacidad de intermediación en tres de las cuatro áreas (SSOS, Levante Almeriense y *Plain Action*) son los actores técnicos los que concentran una mayor capacidad de intermediación; aunque existen diferencias entre las tres áreas. *Plain Action* es donde los técnicos concentran una mayor intermediación (54 % de la intermediación global la concentra este colectivo, lo cual no es de extrañar, ya que en el ARS era un colectivo muy presente y que lideraba la mayoría de

indicadores. Le sigue muy de cerca el Levante Almeriense, donde los técnicos aglutinan el 53 % de la intermediación de toda la red. En cambio, en SSOS los técnicos siguen concentrando una gran capacidad de intermediación, pero menor respecto a las otras dos áreas (36 %). El punto discordante lo presenta Guadix, donde los actores que concentran un valor de intermediación mayor son los económicos (40 %), seguidos muy de cerca por los institucionales (36 %). Esto no es algo nuevo, ya que en el ARS los actores técnicos presentaban una capacidad muy reducida de intermediación general y eran los económicos los que presentan un papel mucho más marcado y principal en este aspecto. El segundo grupo de actores que concentran una mayor capacidad de intermediación, en SSOS y *Plain Action* son los institucionales (29 % y 23 % respectivamente), aunque a gran distancia de los técnicos. El Levante Almeriense, el segundo colectivo de actores con mayor intermediación son los económicos (40 %) bastante próximos a los técnicos que lideran.

A pesar de que algunas áreas presentan similitudes entre los grupos de actores que lideran la capacidad de intermediación (Figura 59), como se comprobará a continuación el tipo de intermediación que cada colectivo concentra no es igual y existen variaciones, aunque siguen la tendencia general que se ha podido analizar en la Figura 59. En el caso de SSOS, *Plain Action* y Levante Almeriense, a pesar de que los técnicos lideraban la capacidad intermediadora en sus respectivas redes, la tipología de intermediación que tienen son diferentes. En el caso de *Plain Action*, mayoritariamente presentan una intermediación de *Coordination* dentro de su propio colectivo, seguido por *Gatekeeper* y *Representative*. Sin embargo, las intermediaciones de *Consultant* y *Liaison*, esta última la más relevantes de toda la tipología, son las que concentran unos porcentajes más reducidos. Los institucionales de esta misma área presenta una intermediación, un poco diferente, con la importancia de *Consultant* (indica una falta de cohesión interna) y *Liaison*. Un escenario completamente diferente es el que presente el Levante Almeriense, donde los técnicos concentran un alto porcentaje de *Consultant* y *Liaison* (16 % y 24 %); mientras que los otros tipos de tipologías aglutinan unos porcentajes mucho más reducidos. Un caso intermedio, lo presentan los técnicos de SSOS, donde obtienen unos valores muy similares en las intermediaciones de *Gatekeeper*, *Representative* y *Liasen*; lo cual, indica una cierta falta de coordinación y cohesión dentro del propio colectivo de Técnicos, pero que tienen un gran número de relaciones externas con el resto de colectivos. Los actores institucionales presentan unas características muy similares en cuanto a la intermediación. En el caso de Guadix, los económicos e institucionales presentan un escenario bastante similar. Destaca la importancia de la intermediación como *Liaison*, lo cual es muy positivo, ya que indica una gran relación entre los distintos colectivos.

Figura 59. Capacidad y tipo de intermediación global que concentra cada tipología de actividad según el área de estudio



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)



Otra de las vinculaciones que pueden ser muy interesantes es el porcentaje que representa la muestra de actores y esos mismos actores cuanto *brokerage* concentran (Tabla 61). Como se puede comprobar no hay una relación directa entre una gran concentración de actores en un grupo de actores y que haya una gran concentración de *brokerage*. Hay casos donde hay un reducido número de actores como es el caso de los actores institucionales en *Plain Action* (7 %) y estos concentran el 22 % del *brokerage* de toda la red. Lo cual es muy positivo, ya que indica que a pesar de ser un colectivo muy reducido este tiene una gran capacidad de intermediación con el resto. Un escenario similar son los técnicos en el área del Levante Almeriense, estos son el grupo más reducido (13 %) mientras que en la concentración de la capacidad de intermediación supera la mitad de la disponible en la red (53 %), lo cual indica que estos actores técnicos son grandes intermediarios entre el conjunto de actores (vinculado con los procesos de desarrollo rural). En Guadix, los institucionales solo representa el 5 % de los actores de la red, pero concentran el 20 % del *brokerage* de la red, lo cual es igual de positivo.

Sin embargo, tan bien se encuentran aspectos negativos en la concentración de *brokerage*. Es el caso de los actores sociales en las tres áreas españolas (Tabla 61). Tienen una representación en las redes entorno al 20 % en las tres redes, aunque concentran unos porcentajes de intermediación muy reducido, especialmente en el caso del Levante Almeriense donde no supera el 3 %, un poco mayor en SSOS (9 %) y Guadix (11 %). Lo cual indica que su capacidad de intermediación es muy baja y su posición en la red es muy marginal y, por tanto, están mal posicionados.

**Tabla 61. Comparativa entre la muestra de actores y su capacidad de intermediación según tipo de actor**

MUESTRA	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action
Institucional	18%	18%	20%	7%
Económico	23%	35%	47%	22%
Social	21%	22%	20%	7%
Técnico	38%	24%	13%	63%
Total	100%	100%	100%	100%

BROKERAGE	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action
Institucional	29%	37%	5%	22%
Económico	12%	40%	39%	12%
Social	9%	11%	3%	12%
Técnico	50%	13%	53%	55%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo (2015/16)

En definitiva, los actores tienen capacidades de intermediación diferentes. En el área de *Plain Action* los actores que concentran las mayores capacidades de intermediación, estas son las más básicas y sencillas que demuestran una falta de coordinación interna del propio colectivo. En el caso de Levante Almería, presenta una intermediación más rica y complejas, ya que predomina *Liaison*. Guadix y SSOS, presenta una mayor diversidad tipológico, aunque *Representative* y *Liaison* son las que predominan, lo cual es muy positivo. En general, los actores técnicos e

institucionales concentran mayores capacidades de intermediación que el número que representa. Sin embargo, los actores económicos, pero, sobre todo, los actores sociales a pesar de tener un porcentaje de representación en las redes sociales bastante representativo concentran niveles de intermediación muy reducidos e, incluso, marginales, lo cual hace que tengan un papel muy negativo en las redes sociales de las zonas rurales.

#### 5.1.2.2. Intermediación según las grandes tipologías de actividad de los actores. Resultados individuales

Una vez analizado los resultados globales para el conjunto de la red y el conjunto de los grupos de actores por su tipología. A continuación, se va a proceder a analizar la intermediación desde el punto de vista individual, lo cual es muy relevante, ya que ayuda a identificar concretamente la capacidad de intermediación y la tipología que tienen y qué tipos de actores ponen en contacto de cara a los procesos de desarrollo rural.

En la Tabla 62, se puede observar la capacidad de intermediación que concentra de forma individual cada uno de los actores relevantes presentes en la red social. El listado se ha realizado con los actores cuyo valor era superior a la media menos una desviación estándar. Como se puede comprobar la capacidad de intermediación global para cada una de las redes es diferente y, en definitiva, el *brokerage* individual también es diferente tanto en valores absolutos como en porcentaje. La capacidad de intermediación global depende en gran medida del tamaño de la red, cohesión, densidad de la red, etc. aunque no siempre esta vinculación es directa. Como se puede comprobar en la Tabla 62, el área de Guadix es la que concentra un mayor *brokerage* (1939), seguido de SSOS (1288) ambas áreas son las que concentran una mayor capacidad de intermediación y son las que los actores tienen un mayor número de canales alternativos para la transmisión de la información entre los actores de la red. Las dos áreas que (en general) concentran un menor nivel de intermediación son *Plain Action* (736) y Levante Almeriense (485), ambas áreas concentran menos de la mitad de relaciones de intermediación que las áreas que lideran. Esto hace que, en estas redes, los flujos alternativos que conectan a los actores sean más reducidos y, en consecuencia, haya una mayor dependencia de determinados actores para que la información fluya o para poner en contacto unos actores con otros.

Respecto al análisis individualizado de esta capacidad de intermediación (Tabla 62) se encuentran diferencias en la concentración de este valor entre los distintos actores que se encuentran en la red social (Tabla 62). Esta capacidad global de intermediación es idéntica tanto para los resultados según tipología de actor como nivel de prestigio, ya que la capacidad total es la misma, aunque en los análisis de la tipología de *brokerage* cambie según el factor o atributo de estudio.

Tabla 62. Capacidad global de intermediación que tienen los actores según área de estudio<sup>3</sup>

Capacidad global de intermediación - Brokerage								
Nº	SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
	ID	Valor	ID	Valor	ID	Valor	ID	Valor
1	T34	16%	ES24	24%	T43	40%	I1	18%
2	I4	25%	IE6	38%	ES35	60%	T16	30%
3	TS38	34%	IS9	48%	T45	67%	S9	39%
4	I5	40%	T45	58%	ES31	73%	T21	47%
5	T28	47%	IE7	64%	E11	77%	T22	54%
6	T32	52%	E119	69%	T42	80%	T13	60%
7	T36	57%	I2	73%	ES32	82%	E3	66%
8	I2	61%	E16	76%	ES26	84%	I2	69%
9	I1	65%	S32	79%	ES14	85%	TE23	73%
10	E15	68%	E12	82%	ES37	87%	T11	76%
11	SI22	72%	IS8	84%	S19	88%	E6	79%
12	T33	75%	SI34	86%	ES36	89%	TE24	82%
13	E10	77%	TI48	87%	S24	90%	T17	84%
14	ES17	80%	ES23	89%			TSE27	87%
15	T37	82%	S33	90%			S10	89%
16	I3	84%	S31	91%			T19	91%
17	SE25	86%	S27	92%			T15	93%
18	T30	88%	ST37	93%				
19	I6	90%	SE36	94%				
20	S20	92%	S30	94%				
21	ES18	93%	E15	95%				
22	T35	94%	T42	96%				
23	E12	95%	EIS20	96%				
24	SE23	96%	E14	97%				
25	IE7	97%						
26								
27								
28								
<b>Intermediación global</b>	1288	100%	1939	100%	485	100%	736	100%
<b>Intermediación por sexo</b>	Hombres	81%	Hombres	86%	Hombres	90%	Hombres	36%
	Mujeres	19%	Mujeres	14%	Mujeres	10%	Mujeres	64%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Respecto al análisis individualizado de esta capacidad de intermediación (Tabla 62) se encuentran diferencias en la concentración de este valor entre los distintos actores que se encuentran en la red social (Tabla 62). Esta capacidad global de intermediación es idéntica para los resultados según tipología de actor como nivel de prestigio, ya que la capacidad total es la misma, aunque en los análisis de la tipología de *brokerage* cambie según el factor o atributo de estudio.

En el caso de SSOS, el actor que concentra un mayor porcentaje de intermediación (respecto al total de la red) es T34, el cual concentra el 16 % de la intermediación de toda la red. Este es un actor que es la gerente del GAL y tiene un gran número de contactos y relaciones y, por tanto,

<sup>3</sup> La selección de actores de la tabla fue a partir del cálculo de la media menos una desviación estándar en cada una de las zonas de estudio.

actúa como un intermediario en los procesos de desarrollo rural. Con un porcentaje muy cercano (en esta área) se encuentra el actor I4 y entre ambos actores se concentra un cuarto de la intermediación presente en la red. En el área sevillana para conseguir el 70 % de la intermediación global, esta se distribuye entre 11 actores de la red, lo cual indica una cierta concentración, ya que el total de actores entrevistados es de 39. Además, como se puede observar la presencia de mujeres con capacidad de intermediación es muy reducida si se excluye a la gerente del GAL (que lidera el listado de actores). Esta distribución por sexo es todavía más clara en la Tabla 62. En el caso de Guadix, los actores que lideran la mayor concentración de esta capacidad son hombres (81 %), mientras que las mujeres aglutinan el 19 %, del cual el 16 % procede de la gerente T34; lo cual indica una excesiva concentración de la intermediación en una única mujer y el resto de mujeres en una posición marginal.

En cuanto a Guadix como se ha explicado anteriormente, este concentra el mayor número de flujos de intermediación de todas las redes. Además, la concentración individual de esta capacidad entre los actores es mayor que en el área de SSOS. El actor que lidera este listado es el ES24, el cual concentra el 24 % de la capacidad de intermediación de toda la red. Esto supone una mayor concentración respecto al área de SSOS. El segundo actor que más intermediación concentra es IE6, el cual junto al primero hace que aglutine casi el 38 % de la intermediación presente en la red. Lo llamativo de esta área, es que el gerente (T45) no está en los primeros lugares como una persona con una gran capacidad de intermediación, lo cual es preocupante. Esta posición alejada de los primeros puestos de intermediación, evidencia una tendencia que se ha identificado en el ARS y es que el gerente no era el actor más prestigioso, pero tampoco el mejor intermediario para poner en contacto a personas y/o transmitir información en el área de estudio. Esto es realmente importante con relación al proceso de desarrollo rural, ya que el gerente es el que (normalmente) concentra y puede poner en contacto a un mayor número de actores de diferentes ámbitos. Por lo que indica una debilidad que debería subsanarse de cara a la mejora de los procesos de desarrollo rural. Si en SSOS para concentrar más del 70 % de la intermediación de la red eran necesarios 11 actores, en el caso de Guadix este porcentaje es aglutinado por 7 actores, es decir, hay una mayor concentración de la intermediación en pocas manos, lo cual indica una dependencia mayor de esos actores de cara a tener unos flujos alternativos. En cuanto a la concentración del *brokerage* por sexo en esta área, se encuentra una tendencia muy similar a la que se tenía en el área de SSOS, aunque con matices. Respecto a la distribución porcentual de la intermediación por sexo, esta es mayor en los hombres (86 %) que en las mujeres (14 %). Sin embargo, dentro del colectivo femenino vuelve a existir una concentración (aunque no tan marcada) en una sola mujer (como ocurría en SSOS) en la mujer IS9, la cual por sí sola concentra el 11 % de la intermediación presente en la red.

Respecto al área del Levante Almeriense, esta área presenta varias peculiaridades con relación a la intermediación si se compara con las otras dos áreas españolas. En primer lugar, era el área que presentaba unos flujos de intermediación menores en comparación al resto de áreas, todo ello a pesar de ser el área con mayor número de actores. En segundo lugar, la distribución individualizada de la intermediación muestra una excesiva concentración del mismo en pocas manos (Tabla 62). El actor T43 aglutina el 40 % de la intermediación presente en la red, el cual es el gerente del GAL e indica una excesiva dependencia del resto de actores sobre este actor, lo cual es bastante negativo. El segundo actor que más capacidad de *brokerage* concentra es

ES35 y entre los dos aglutinan el 60 % de toda la capacidad de intermediación de toda la red. Además, para analizar cuantos actores concentran el 70 % de esta capacidad en el área almeriense, solo son necesarios 4 actores. Esto vuelve a evidenciar la gran concentración de la intermediación en pocas manos y, en consecuencia, la falta de canales alternativos en esta red que hace que los flujos pasen casi exclusivamente por estos actores. En cuanto a la diferenciación por sexo, esta área vuelve a seguir la tendencia que Guadix y SSOS, aunque mucho más marcada. Los hombres concentran (todavía más si cabe) una capacidad de intermediación global de la red del 90 %, en consecuencia, las mujeres de la red solo concentran flujos de intermediación que alcanzan el 10 % del total. Todo ello, a pesar de que el tercer mejor dato de concentración de intermediación lo presenta una mujer, la cual por si sola aglutina el 7 % de esta capacidad; lo cual, vuelve a demostrar una gran concentración de esta capacidad en un reducido número de mujeres.

En el caso de *Plain Action*, esta área presenta un escenario donde existen aspectos que son similares a algunas áreas españolas (especialmente a SSOS) y otros muy diferentes. En cuanto a la concentración de la intermediación entre los actores se presenta un escenario muy similar al que se ha encontrado en el área SSOS, es decir, una concentración menor de esta capacidad entre los actores (una mayor distribución). El actor que lidera el área según su capacidad de intermediación es I1 (este actor mujer ya ha sido muy destacado en el ARS) la cual concentra el 18 % de la intermediación presente en la red. Le sigue, bastante próximo, el actor T16 (gerente del GAL) y entre ambos la intermediación que aglutinan es del 30 %. Entre los dos actores concentran un poco más de intermediación que el mismo escenario en SSOS, pero mucho menos que los actores del Levante Almeriense o Guadix. Esto se puede analizar de forma clara si vemos cuantos actores de la red son necesarios para concentrar el 70 % del prestigio; para ello es necesario tener a 9 actores de la red. Este escenario es más similar al de SSOS e indica una mayor distribución de la intermediación entre más actores y, por tanto, un mayor número de canales alternativos para los flujos. A pesar de estas similitudes la mayor diferencia entre *Plain Action* y el resto de áreas españolas reside en la concentración del *brokerage* por sexo. Si en el caso de las áreas españolas eran los hombres los que concentraban mayoritariamente esta capacidad, en el área inglesa son las mujeres las que concentran mayoritariamente la intermediación (aunque no de una forma tan marcada como la de los hombres en las zonas rurales españolas). Las mujeres concentran el 64 % de la intermediación presente en la red, mientras que los hombres el 36 %, es decir, a pesar de existir una diferencia marcada a favor del colectivo femenino es el resultado más “equilibrado” entre ambos colectivos si se comparan con las otras tres áreas de estudio. Además, en la Tabla 62, se puede observar como de los actores que están por encima de la media menos una desviación estándar son mayoría las mujeres que concentran un alto porcentaje de intermediación.

Una vez analizado qué actores concentran una mayor capacidad de intermediación en las distintas redes, a continuación, vamos a trabajar que tipo de intermediación predomina en cada uno de esos actores. El principal cambio respecto a la Tabla 62, es que en la Tabla 63 se ha elegido solo a los actores que se sitúan por encima de la media de cada una de las áreas estudios, por lo que son menos actores por área. Esto se ha hecho, ya que hay una mayor información detallada por cada uno y no es necesario observar a un gran número de actores, sino que es suficiente con aquellos que concentran un mayor porcentaje de intermediación.

Tabla 63. Capacidad de intermediación de los actores según tipología de *brokerage* (tipo de actor) y área de estudio<sup>4</sup>

SSOS	Coordinator	Gatekeeper	Representative	Consultant	Liaison	Total
T34	1%	4%	4%	2%	4%	16%
I4	0%	2%	2%	1%	5%	9%
TS38	1%	3%	2%	1%	3%	9%
I5	0%	0%	1%	2%	3%	7%
T28	0%	1%	2%	1%	2%	6%
T32	1%	2%	1%	0%	1%	6%
T36	1%	1%	1%	0%	0%	4%
I2	0%	1%	0%	1%	2%	4%
I1	0%	0%	1%	1%	1%	4%
E15	0%	1%	1%	0%	1%	3%
SI22	0%	0%	1%	0%	1%	3%
T33	1%	1%	0%	0%	1%	3%
E10	0%	0%	1%	0%	1%	3%
ES17	0%	1%	0%	0%	1%	3%

GUADIX	Coordinator	Gatekeeper	Representative	Consultant	Liaison	Total
ES24	3%	5%	7%	3%	7%	24%
IE6	0%	3%	1%	3%	6%	13%
IS9	1%	2%	2%	2%	4%	11%
T45	0%	0%	3%	2%	5%	10%
IE7	0%	1%	1%	1%	3%	6%
E119	0%	1%	1%	1%	1%	5%
I2	0%	0%	1%	1%	2%	4%
E16	0%	0%	1%	1%	1%	3%
S32	0%	0%	1%	1%	1%	3%

L. ALMERIENSE	Coordinator	Gatekeeper	Representative	Consultant	Liaison	Total
T43	0%	4%	6%	12%	18%	40%
ES35	7%	3%	7%	1%	2%	19%
T45	0%	1%	1%	2%	4%	8%
ES31	1%	1%	2%	1%	1%	6%
E11	2%	1%	0%	0%	0%	4%
T42	0%	0%	0%	2%	2%	4%

PLAIN ACTION	Coordinator	Gatekeeper	Representative	Consultant	Liaison	Total
I1	0%	3%	1%	8%	7%	18%
T16	4%	3%	3%	1%	1%	11%
S9	0%	0%	0%	6%	4%	10%
T21	2%	1%	2%	1%	1%	8%
T22	1%	1%	2%	1%	1%	7%
T13	3%	2%	1%	0%	0%	6%
E3	0%	0%	1%	4%	1%	6%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

En la Tabla 63, se puede observar (por cada una de las áreas de estudio) a los actores que concentraban una mayor capacidad de intermediación según las cinco tipologías de *brokerage*. Al igual que no todos los actores concentran los mismos porcentajes de la capacidad de intermediación, lo mismo ocurre con el tipo de *brokerage* que predomina en cada actor. En el caso de SSOS, T34 predomina equitativamente el *brokerage* entre *Gatekeeper*, *Representative* y *Liaison*, los cuales son los tres tipos de *brokerage* más ricos entre grupos.

<sup>4</sup> La selección de actores de la tabla fue a partir del cálculo de la media en cada una de las zonas de estudio.

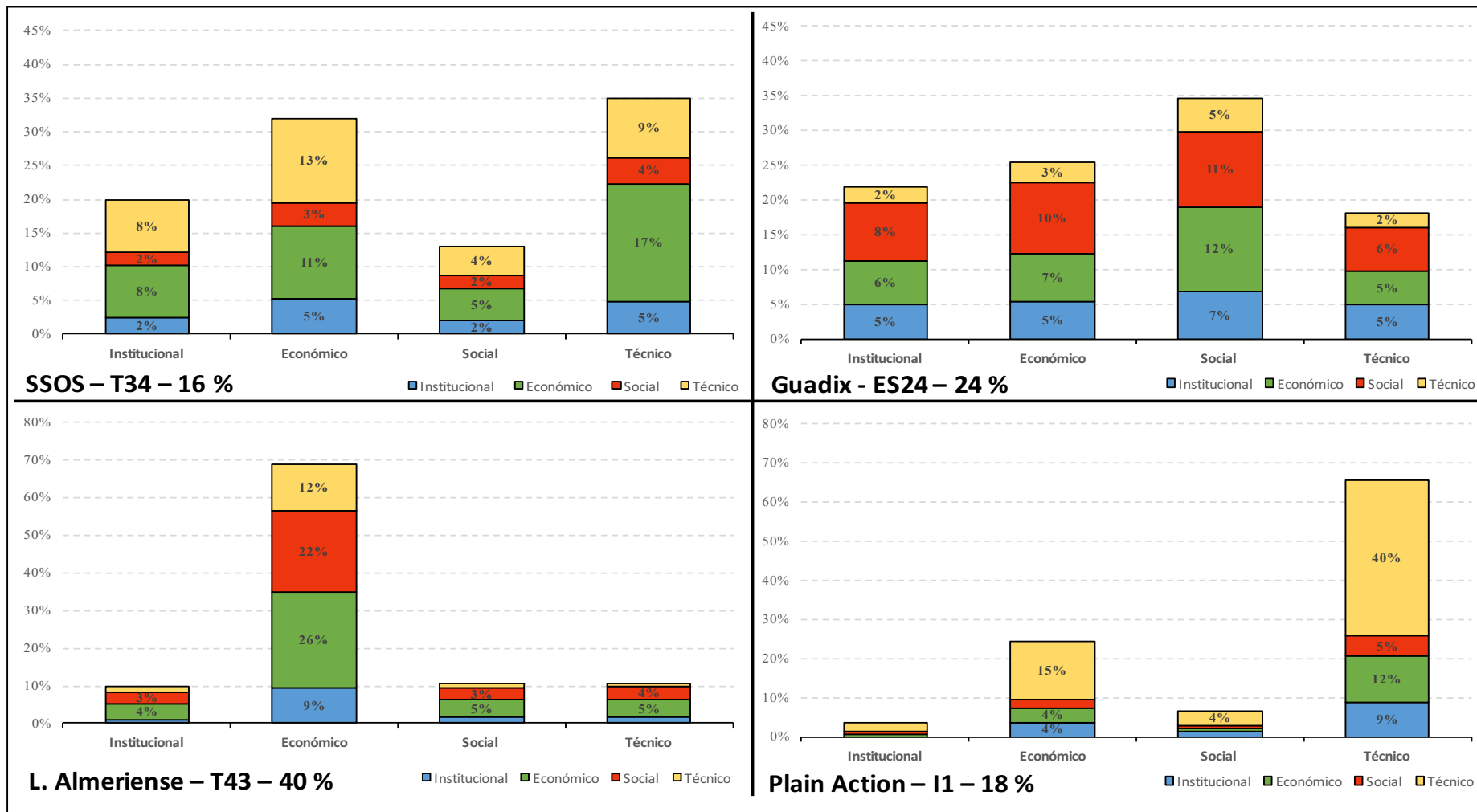
En el caso de Guadix, ES24 era el actor con una mayor capacidad de intermediación, aunque si observamos en que tipología de *brokerage* predomina se puede ver un cierto equilibrio entre varias tipologías, por ejemplo, *Liaison* y *Representative* (7 % cada una) y *Gatekeeper* (5 %), es decir, concentra las tres tipologías más importantes de *brokerage*.

En el caso del Levante Almeriense, su principal actor era el que concentraba una mayor capacidad de intermediación porcentual de todas las redes (40 %). Las dos grandes tipologías de *brokerage* que concentra este actor son las de *Liaison* (18 %) y *Consultant* (12 %). Esta última es positiva, ya que es útil en aquellos colectivos que no tienen una fuerte cohesión interna (lo cual es lo que pasa en la mayoría de colectivos de esta área) y, en cuanto, a *Liaison* es el más relevante porque indica un conjunto de relaciones transversales entre distintos colectivos, las cuales son más ricas y complejas. Sin embargo, el resto de actores presentes en esa lista tienen una intermediación muy diferente y alejada de *Consultant* y *Liaison*, por lo que predominan una intermediación más sencilla y de menor coste.

Respecto al área de *Plain Action*, el primer hecho que vuelve a destacar la atención es el gran número de mujeres en el listado de actores con mayor intermediación. I1 concentra un mayor porcentaje de intermediación de tipo *Consultant* (8 %) y *Liaison* (7%) y el resto es muy reducida, incluso la nula existencia de relaciones de intermediación dentro de su colectivo (*Coordinator*). Los dos actores masculinos, presentan una tendencia muy diferenciada con el predominio de un *brokerage* más sencillo (*Coordinator*).

En la Figura 60, se puede observar la forma de intermediación del actor con mayor capacidad en cada una de las zonas de estudio. Como se puede observar en la parte inferior izquierda está el nombre del área, el ID del actor y el porcentaje de intermediación que acumula dentro de su red. En los gráficos se representa la intermediación que realiza el actor seleccionado entre los distintos tipos de actores, es decir, ver entre quién intermedia y cómo. En el primer de los casos (SSOS) tenemos a la gerente del GAL T34, con una capacidad de intermediación el 16 % y donde predomina como pone en contactos al colectivo de actores económicos con el resto. En primer lugar, como dentro de su colectivo de técnicos predomina la presencia de relaciones de económicos, lo cual es fácilmente vinculable con la tipología de *Consultant*. También llama la atención es el contacto que hace este técnico con los económicos dentro de su propio colectivo (11 %), lo cual indica una falta de cohesión interna que sería patente en la necesidad de un actor externo para que puedan conocerse los actores de una misma tipología (lo cual sería el *brokerage* de tipo *Gatekeeper*). Un segundo lugar, destaca la capacidad de poner en contactos actores de su misma tipología (técnicos) con otros como son: económicos (13 %), institucionales (8 %) o los propios técnicos (9 %). En los dos primeros casos destaca la capacidad de *Consultant*, pero destaca una gran dependencia de este actor y una falta de cohesión interna dentro el colectivo que puede ser preocupante. En el caso de las relaciones dentro de su colectivo (*Coordinator*) pone, aún más si cabe, esta falta de cohesión y la fuerte dependencia de T34. Está llevando a cabo un papel muy importante y destacado en la intermediación de los actores del territorio entre sí, aunque destaca que su intermediación es menor dentro del colectivo social.

Figura 60. Actores con mayor nivel de intermediación entre los diferentes colectivos de actividad en cada área de estudio



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)



El segundo caso es el actor ES24 del área de Guadix, el cual tenía una capacidad de intermediación muy cercana al 25 % (Figura 60). Lo primero que llama la atención del gráfico es que hay tres colectivos donde este actor medio y/o intermedia: sociales, económicos e institucionales (la capacidad de intermediación dentro del colectivo de técnicos es muy reducida en comparación al resto). Los actores sociales en esta zona no eran especialmente numerosos, lo que consigue ES24 es poner en contacto estos actores que estaban en la periferia de la red y que tienen más dificultad de establecer contactos o que fluya la información. Esta intermediación tan marcada con este colectivo se debe, en gran medida, a que él de forma secundaria es un actor social como presidente de una asociación, lo cual explica el gran contacto con el resto de actores sociales. En todos los casos se puede observar cuatro tipologías de *brokerage* que predominan: *Liaison*, *Gatekeeper*, *Representative* y *Coordinator*. La de *Representative*, es muy clara, ya que pone en contacto actores de su propio colectivo (económicos) con el resto de tipologías. Además, este actor ayuda a intermediar en todas las tipologías más o menos por igual, aunque destaca sobre todo en el ámbito social.

El tercer caso corresponde al actor T43 del área del Levante Almeriense y con una capacidad del 40 %. En este caso este actor concentra su capacidad de intermediación, casi de forma exclusiva, en la tipología de actores económicos (casi el 70 % de su capacidad de intermediación se aglutina en ese colectivo). Destaca su capacidad como *Liaison*, ya que pone en contacto actores institucionales y sociales con los económicos (48 %). También de *Gatekeeper*, ya que pone en contacto actores económicos dentro de este colectivo (26 %) pero también en el resto de tipología es la que más predomina (4 % - 5 %). Incluso destaca la tipología de *Representative*, ya que pone en contacto a gente de su mismo colectivo con actores económicos (12 %).

Respecto al último caso de análisis del actor I1 del área de *Plain Action* con una capacidad de intermediación del 18 %. Se puede decir que su capacidad se concentra de forma mayoritaria en el colectivo económico, pero sobre todo en el técnico. Lo primero que llama la atención es la gran capacidad que tiene este actor de poner en contacto a actores técnicos con técnicos, es decir, la función de *Gatekeeper*. Esto indica una falta de cohesión interna dentro de este colectivo, pero también externa. Esto último se puede observar, ya que I1 también hace de intermediario entre los colectivos sociales, económicos y los institucionales con los técnicos (sería *Liaison* y *Representative*). En cuanto al segundo grupo donde más intermedia I1 son los económicos. Destaca la puesta en contacto de los actores técnicos con los económicos, es decir, la capacidad de *Liaison*. En definitiva, el papel que ejerce esta política es clave y muy importante en la intermediación de los técnicos con el resto de colectivos, lo cual indica que se debe mejorar la coordinación y cohesión interna de los actores técnicos con el fin de que haya una mayor intermediación interna y externa de este colectivo clave en las zonas rurales.

Este mismo análisis se puede observar en la Tabla 64, pero para los siguientes actores con mayor capacidad de intermediación en cada una de las áreas de estudio. A rasgos generales en cada una de las zonas presentan una intermediación entre colectivos bastante diferenciada, pero que sigue una tendencia muy similar a la que se presentaba en la Figura 64. En el caso de SSOS estos tres actores hacen de intermediación especialmente con los técnicos, ya se del resto de colectivos (Sociales e Institucionales) hacia los técnicos. O de los propios técnicos hacia otros colectivos como pueden ser los económicos y, en menor medida, a los sociales. En el caso de Guadix, vuelve a destacar la capacidad de poner en contacto a los actores sociales con el resto,

pero también de los actores sociales entre sí (*Gatekeeper*), lo cual indica una falta de conocimiento interno dentro del colectivo. En el Levante Almeriense, vuelve a destacar los actores económicos por la mayor intermediación, ya sea con la capacidad de *Coordinator* como en el caso de ES35, o en el resto de actores representados en la Tabla 64. En el caso de *Plain Action*, se muestra la misma tendencia que se ha analizado anteriormente, donde destaca la intermediación de los actores por poner en contacto al resto de actores con los técnicos, pero también con los técnicos con los técnicos, lo cual refuerza la idea de la falta de cohesión interna que hace que haya una falta de relaciones internas dentro del colectivo.

**Tabla 64. Matrices de los actores más intermediarios entre colectivos según área de estudio**

SERRANÍA SUROESTE SEVILLANA				
I4	Institucional	Económico	Social	Técnico
Institucional	3%	8%	6%	4%
Económico	7%	8%	8%	7%
Social	4%	5%	3%	4%
Técnico	6%	15%	10%	2%

GUADIX				
IE6	Institucional	Económico	Social	Técnico
Institucional	2%	2%	5%	3%
Económico	8%	6%	9%	7%
Social	7%	9%	12%	9%
Técnico	6%	4%	8%	3%

TS38				
Institucional	Económico	Social	Técnico	
Institucional	1%	7%	4%	7%
Económico	3%	4%	2%	8%
Social	4%	13%	4%	15%
Técnico	1%	13%	6%	8%

IS9				
Institucional	Económico	Social	Técnico	
Institucional	5%	6%	8%	2%
Económico	5%	7%	10%	3%
Social	7%	12%	11%	5%
Técnico	5%	5%	6%	2%

I5				
Institucional	Económico	Social	Técnico	
Institucional	2%	4%	4%	15%
Económico	0%	2%	1%	8%
Social	1%	2%	4%	15%
Técnico	4%	12%	8%	18%

T45				
Institucional	Económico	Social	Técnico	
Institucional	8%	7%	3%	0%
Económico	16%	11%	6%	0%
Social	9%	7%	3%	0%
Técnico	15%	12%	4%	0%

LEVANTE ALMERIENSE				
ES35	Institucional	Económico	Social	Técnico
Institucional	0%	0%	0%	0%
Económico	12%	36%	6%	16%
Social	1%	2%	1%	2%
Técnico	4%	15%	1%	3%

T45				
Institucional	Económico	Social	Técnico	
Institucional	0%	0%	0%	0%
Económico	13%	18%	5%	5%
Social	11%	21%	3%	5%
Técnico	5%	11%	3%	0%

ES31				
Institucional	Económico	Social	Técnico	
Institucional	11%	7%	0%	0%
Económico	36%	14%	0%	0%
Social	18%	7%	0%	0%
Técnico	7%	0%	0%	0%

PLAIN ACTION				
T16	Institucional	Económico	Social	Técnico
Institucional	0%	4%	0%	4%
Económico	0%	11%	0%	13%
Social	0%	6%	0%	6%
Técnico	1%	24%	0%	32%

S9				
Institucional	Económico	Social	Técnico	
Institucional	0%	1%	0%	4%
Económico	0%	7%	0%	19%
Social	0%	0%	0%	0%
Técnico	0%	17%	0%	51%

T21				
Institucional	Económico	Social	Técnico	
Institucional	0%	0%	4%	2%
Económico	0%	5%	13%	14%
Social	0%	2%	4%	4%
Técnico	2%	7%	20%	25%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

En conclusión, lo que se ha podido extraer de este análisis de *brokerage* basado en la tipología de actores, es que hay diferencias muy significativas en la capacidad de intermediación entre área tanto de forma general como de forma individual en cada uno de los actores. En la mayoría de zonas destaca la tipología de *brokerage* de *Liaison*, lo cual es muy positivo, ya que es la más compleja y la que más costes tiene pero que es muy positiva en el contacto entre tres actores diferentes. Dependiendo de las áreas los colectivos que tenían mayor capacidad variaba, pero

en tres de las cuatro áreas los técnicos son los que concentraban una mayor intermediación. En cuanto a sexo, en las áreas españolas los hombres tienen una mayor capacidad de intermediación frente a las mujeres, mientras que en el caso de UK el escenario que se encuentra es el inverso. En muchas áreas se ha podido identificar una falta de cohesión interna dentro de los colectivos, gracias a la presencia de intermediación *Consultant*. Esto es muy relevante de cara a la mejora de las relaciones internas entre los colectivos, ya que como se ha destacado anteriormente en la base teórica si no hay una gran estructura interna no se podrá avanzar hacia relaciones externas de calidad.

### 5.1.2.3. Intermediación según niveles de prestigio de los actores. Resultados agrupados para las redes sociales

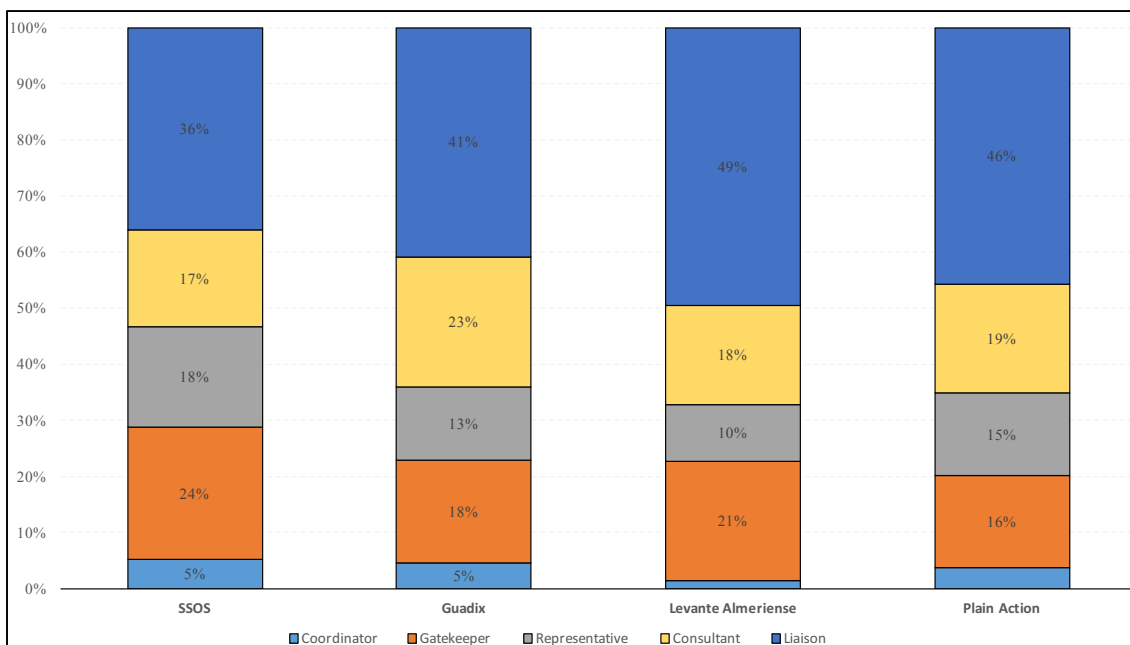
En este segundo subapartado, los cálculos que se han realizado para conocer la capacidad y tipo de intermediación presente en los actores de las redes sociales de las cuatro áreas de estudio se ha basado en los niveles de prestigio, es decir, dependiendo de si los niveles de prestigio eran Nulo/muy bajo, medio bajo, medio alto y alto-muy alto. Para analizar el papel que cada actor tiene en la red social, se ha tenido que realizar una simplificación en el resultado del prestigio, ya que se ha agrupado por intervalos dependiendo de los niveles de cada área (a partir de la media y las desviaciones estándar). Si se hubiesen mantenido los valores porcentuales de prestigio de forma individual para cada uno de los actores esto hubiese dado lugar a un gran número de agrupaciones, muchas de las cuales hubiesen obtenido un número tan reducido que si fueran trabajadas para *brokerage* provocaría que los resultados no tuvieran un significado correcto. De ahí, que se haya decidido trabajar con cuatro intervalos según el nivel de prestigio que concentraba cada actor. Además, como se ha podido comprobar desde el enfoque metodológico, los niveles de prestigio se suelen concentrar en pocas manos, por lo que lo normal es que la mayoría de los actores de la red concentren bajos niveles de prestigio.

En la Figura 61, se puede observar para cada una de las áreas de estudio la capacidad y tipo de intermediación global presente en cada una de las áreas de estudio según el nivel de prestigio presente en la red. En las cuatro áreas de estudio la tipología de *Coordinator* es la que concentra un porcentaje menor, es decir, que hay una baja capacidad de intermediación entre actores de la misma tipología. Esto puede indicar que hay una buena capacidad de cohesión dentro de cada grupo y, por tanto, no necesitan esta intermediación (capital social *bonding*). Dentro de esta tipología se encuentran diferencias entre zonas de estudio, el área del Levante Almeriense es la que concentra un porcentaje mayor (2 %) de esta tipología entre sus actores; seguido *Plain Action* (3 %) y en un porcentaje similar Guadix y SSOS (5 % respectivamente). El segundo tipo de intermediación menos presente en las áreas rurales es el de *Representative*, aunque es mucho más relevante en SSOS (18 %) o *Plain Action* (15 %) frente a Guadix (13 %) o Levante Almeriense (21 %).

Respecto a las tres tipologías de intermediación con mayor presencia y, por tanto, importancia en las redes sociales de estudio se encuentran variaciones. El tercer tipo de intermediación más importante es la de *Consultant*. Esta está presente cuando existe una falta de organización de

un colectivo, y esta tipología está más presente en las áreas de *Plain Action* (29 %) y Levante Almeriense (21 %), le sigue, pero a cierta distancia Guadix (16 %) y SSOS (12 %). La segunda mayor tipología de *brokerage* presente en las áreas de estudio es la de *Gatekeeper*, especialmente en SSOS (24 %) y Levante Almeriense (21 %). En el caso de Guadix y *Plain Action* los resultados (18 % y 16 % respectivamente) son menores en comparación a *Consultant*. Respecto a la tipología de intermediación *Liaison* es la que lidera en todas las zonas de estudio, aunque con pequeñas diferencias en la importancia. El área de Levante Almeriense y *Plain Action* lideran en la concentración de intermediación en esta tipología (49 % y 46 % respectivamente); le siguen de cerca Guadix (41 %) y SSOS (36 %).

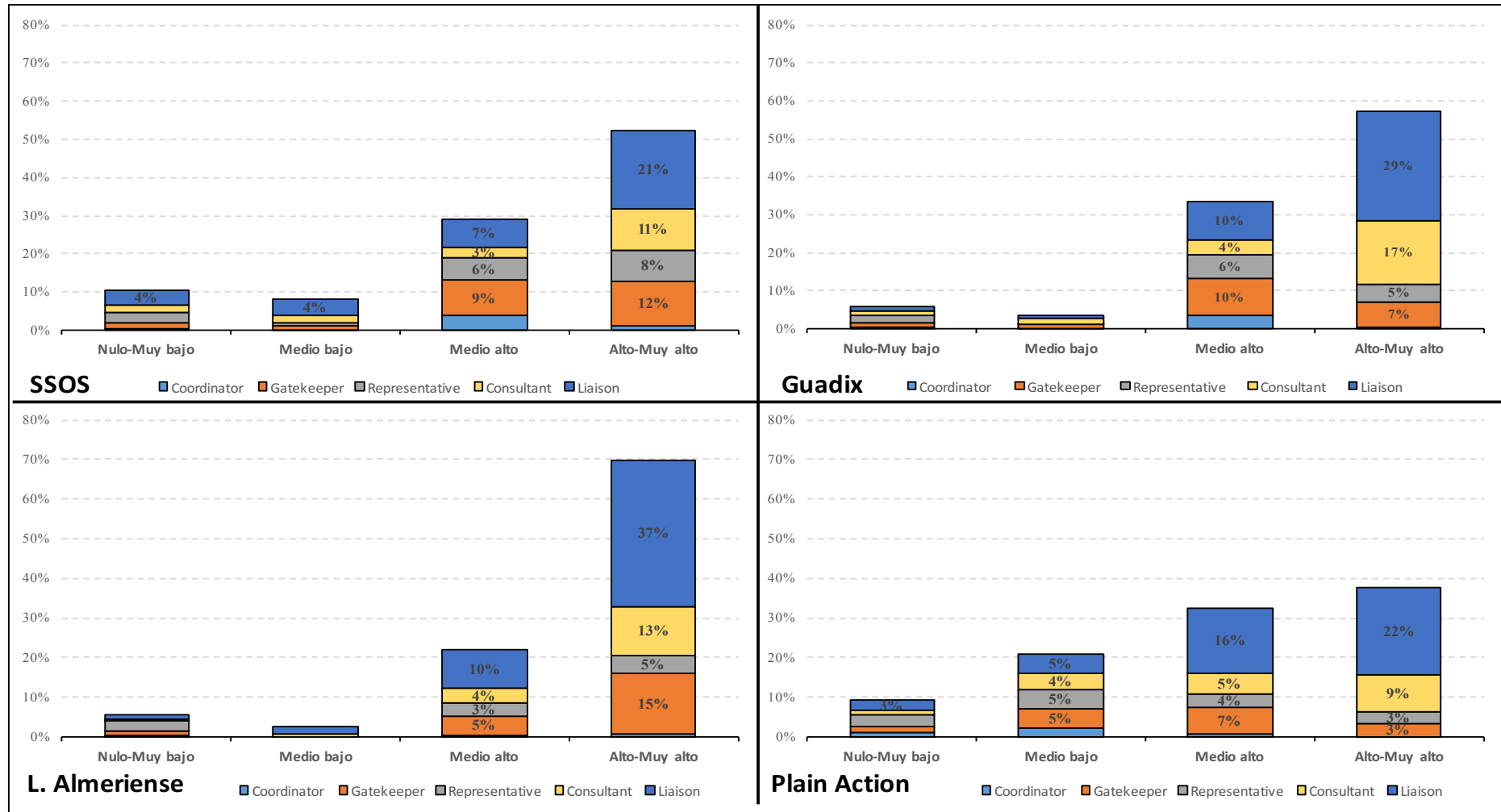
**Figura 61. Capacidad y tipo de intermediación global en las redes sociales de las áreas de estudio según nivel de prestigio**



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Hay diferencias significativas entre la capacidad de intermediación global de las áreas de estudio dependiendo del atributo por el que se ha calculado (tipo de actor o nivel de prestigio). Lo que se puede observar si se comparan la Figura 59 y 62, se observa que cuando se calcula por el nivel del prestigio hay una mayor capacidad de *brokerage* de *Liaison*, especialmente en las áreas de Levante Almeriense y Plain Action. Además, se ha producido un cambio importante, ya que la segunda tipología más relevante en el caso del tipo de actor era, con alguna excepción, la de *Gatekeeper*; mientras que en el caso del nivel de estudio es la tipología de *Consultant*, lo cual indica una falta de cohesión dentro de cada una de las tipologías.

Figura 62. Capacidad y tipo de intermediación global que concentra cada nivel de prestigio según el área de estudio



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/2016)

A partir de esta visión general de la tipología de intermediación global presenten en cada una de las áreas rurales, se va a proceder a profundizar, dentro de cada una de los intervalos de prestigio, cuales son los de mayor intermediación, así como que tipología es la que concentra un mayor porcentaje (Figura 62). Respecto a qué niveles de prestigio son los que concentran una mayor capacidad de intermediación en las cuatro áreas son los niveles de prestigio alto-muy alto, aunque existen diferencias en la importancia de este intervalo según áreas. *Plain Action* es el área de las cuatro donde este intervalo concentra un menor porcentaje de intermediación global (37 %), aunque destaca la tipología de *Consultant* y *Gatekeeper*. Le sigue, aunque muy alejado la posición de SSOS, donde el prestigio alto-muy alto concentra una capacidad de intermediación de más del 50 % (presente en toda la red), aunque destaca la tipología de *Liaison*, *Consultant* y *Gatekeeper*. Las dos áreas que concentran un mayor porcentaje de intermediación en este intervalo alto-muy alto son las de Levante Almeriense (72 %) y Guadix (58 %), en las dos áreas destaca la importancia de tres tipologías de *brokerage*: la más relevante *Liaison*, *Gatekeeper* y *Consultant*.

El nivel de prestigio que concentra una mayor capacidad de intermediación en las cuatro áreas de estudio es el de medio alto, con un porcentaje muy similar en todas ellas. Los mayores porcentajes se localizan en el área de *Plain Action* y Guadix con un 33 % de la intermediación general presente en cada una de las redes. Le sigue SSOS con un 29 % y, un poco más alejado, el Levante Almeriense con un 22 %. En todas ellas la tipología más relevante vuelve a ser la de *Liaison*, pero es más relevante en *Plain Action* y Guadix y Levante Almeriense. La siguiente tipología más importante en este intervalo es la de *Gatekeeper* que pone en contacto a intermediario y destinatario de mismo grupo. Solo *Plain Action* tiene un alto porcentaje de intermediación (21 %) en el intervalo de prestigio de medio bajo, el resto de áreas el porcentaje es muy reducido.

En definitiva, existe una coherencia en los resultados de todas las áreas de estudio donde hay una mayor capacidad de intermediación en los niveles de prestigio superiores (medio alto y, sobre todo, alto –muy alto), lo cual es muy relevante, ya que es ahí donde hay un menor número de actores.

Una de las vinculaciones que puede ser muy interesante es el porcentaje de actores que se concentra en cada uno de los niveles de prestigio y observar que capacidad de intermediación concentran esos mismos niveles (Tabla 65). Como se puede comprobar no hay una relación directa entre una gran concentración de actores en los niveles de prestigio y que en estos mismo haya una gran concentración de *brokerage*. En todas las áreas se presenta una característica similar, aunque con una intensidad más o menos marcada.

Esta tendencia es que la mayor parte de la muestra de actores se concentra en los niveles más bajos de prestigio, si une el porcentaje de actores que se aglutinan en los niveles de prestigio más bajo (nulo-muy bajo o medio bajo) en todas las áreas supera el 60 % (59 % SSOS, 63 % Guadix, 71 % Levante Almeriense y 67 % *Plain Action*). En cambio, en los intervalos donde el nivel de prestigio es mayor el porcentaje de muestra de actores es mucho más reducido, especialmente en el nivel alto-muy alto que ronda el 10 % en la mayoría de zonas de estudio. Esto sigue las afirmaciones de numerosos autores que explican que el prestigio o la confianza dentro de una red se concentra en un número muy reducido de actores. Sin embargo, si se

analiza la distribución de la intermediación según el nivel de prestigio, esta presenta una tendencia inversa a la que se encuentra en la distribución de la muestra. La mayor capacidad de intermediación se encuentra en los niveles de prestigio más alto que son donde hay un número menor de actores (esto se ha podido ver de forma clara en la Figura 62 y es más claro en la Tabla 65).

La capacidad de intermediación se concentra en pocas manos, especialmente en los actores con una capacidad de prestigio mayor, mientras que el mayor número de actores se concentran en los niveles más bajo de prestigio y, a su vez, son los que tienen una menor capacidad de intermediación. Este escenario es poco positivo por varias razones. Por un lado, porque hay una excesiva concentración de la capacidad de intermediación en pocas manos y estas son las que tienen una posición más ventajosa en la red social. Por otro lado, el mayor número de actores que tiene posiciones menos ventajosas en la red (cuya posición sería menos central y más periférica) son aquellos que además tienen unos niveles de prestigio menores y, además, su capacidad para intermediar es muy reducida, lo que provocan que tengan que utilizar un número muy reducido de canales de intermediación muy reducidos (con los mismos actores), lo que hace que haya una fuerte dependencia dentro de la red.

**Tabla 65. Comparativa entre la muestra de actores y su capacidad de intermediación según nivel de prestigio**

MUESTRA	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action
Nulo-bajo	44%	51%	62%	41%
Medio bajo	15%	12%	9%	26%
Medio alto	26%	27%	18%	22%
Alto-Muy alto	15%	10%	11%	11%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

BROKERAGE	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action
Nulo-bajo	11%	6%	6%	9%
Medio bajo	8%	4%	3%	21%
Medio alto	29%	34%	22%	32%
Alto-Muy alto	52%	57%	70%	38%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

En definitiva, los actores tienen capacidades de intermediación diferentes. Dentro de los intervalos de prestigio que se han marcado, son los de mayor prestigio donde se concentran los niveles de intermediación más altos en las cuatro zonas. Hay una diferencia muy clara entre donde se concentra la muestra y donde la intermediación según los niveles de prestigio. La mayor parte de la muestra se localiza en los niveles de prestigio más bajo, aunque en estos mismos niveles se concentran la menor intermediación. Por tanto, los actores más prestigiosos son muy reducidos en número y, además, son los que concentran la mayor capacidad de intermediación.

#### 5.1.2.4. Intermediación según niveles de prestigio de los actores. Resultados individuales

Una vez analizado los resultados globales para el conjunto de la red y el conjunto de los grupos de actores por su tipología. A continuación, se va a proceder a analizar la intermediación desde el punto de vista individual, lo cual es muy relevante, ya que ayuda a identificar concretamente la capacidad de intermediación y la tipología que tienen y qué tipos de actores ponen en contacto de cara a los procesos de desarrollo rural.

La capacidad de intermediación individual de los actores de las cuatro áreas sigue siendo la misma que la que se encontraba en la Tabla 66, ya que no importa que se cambie el atributo de estudio, ya que la capacidad de intermediar entre los actores es la misma en uno y otro escenario, lo que sí que cambia es la tipología que predomina en cada uno de los actores, por lo que los resultados de la Tabla 66, no son iguales que los de la Tabla 63.

En la Tabla 66, se puede observar (por cada una de las áreas de estudio) a los actores que concentraban una mayor capacidad de intermediación según las cinco tipologías de *brokerage*. Al igual que no todos los actores concentran los mismos porcentajes de la capacidad de intermediación, lo mismo ocurre con el tipo de *brokerage* que predomina en cada actor. En el caso de SSOS, T34 predomina el *brokerage* de tipo *Liaison* (8 %), los cuales es el tipo de *brokerage* más rico entre actores. A gran distancia se encuentran la tipología *Consultant* y *Gatekeeper* (3 % cada una de ellas), ambos indican una falta de cohesión interna en los colectivos que necesitan de un intermediario para ponerse en contacto dentro del propio colectivo.

En el caso de Guadix, ES24 era el actor con una mayor capacidad de intermediación, aunque si observamos en que tipología de *brokerage* predomina se puede ver una cierta dualidad entre *Liaison* (11 %) y *Consultant* (8 %). El porcentaje de intermediación más numeroso en *Liaison* es muy positivo, ya que indica vincula a actores de diferente tipología (en este caso de diferentes niveles de prestigio). Sin embargo, el alto valor de la tipología *Consultant* indica una falta de cohesión interna dentro de los colectivos, hecho que ya quedaba reflejado en el análisis de intermediación por tipo de actor.

En el caso del Levante Almeriense, su principal actor era el que concentraba una mayor capacidad de intermediación porcentual de todas las redes (40 %). Las dos grandes tipologías de *brokerage* que concentra este actor son las de *Liaison* (22 %) y *Gatekeeper* (10 %). Esta última es positiva, ya que es útil en aquellos colectivos que no tienen una fuerte cohesión interna (lo cual es lo que pasa en la mayoría de colectivos de esta área) y, en cuanto, a *Liaison* es el más relevante porque indica un conjunto de relaciones transversales entre distintos colectivos, las cuales son más ricas y complejas. También destaca la importancia de la tipología de *Consultant* en los actores más intermediarios.

Respecto al área de *Plain Action*, el primer hecho que vuelve a destacar la atención es el gran número de mujeres en el listado de actores con mayor intermediación. I1 concentra un mayor porcentaje de intermediación de tipo *Liaison* (11 %) y *Consultant* (7%) y el resto es muy reducida.



Tabla 66. Capacidad de intermediación de los actores según tipología de *brokerage* (nivel de prestigio) y área de estudio <sup>5</sup>

SSOS	Coordinator	Gatekeeper	Representative	Consultant	Liaison	Total
T34	0%	3%	2%	3%	8%	16%
I4	0%	2%	1%	3%	3%	9%
TS38	0%	2%	2%	2%	2%	9%
I5	0%	2%	1%	1%	3%	7%
T28	0%	2%	1%	1%	3%	6%
T32	0%	1%	1%	1%	2%	6%
T36	0%	1%	2%	1%	1%	4%
I2	1%	2%	1%	0%	0%	4%
I1	1%	1%	1%	0%	1%	4%
E15	0%	0%	1%	1%	2%	3%
SI22	0%	1%	0%	0%	2%	3%
T33	0%	1%	0%	0%	1%	3%
E10	0%	2%	0%	0%	1%	3%
ES17	0%	1%	0%	0%	1%	3%

GUADIX	Coordinator	Gatekeeper	Representative	Consultant	Liaison	Total
ES24	0%	2%	3%	8%	11%	24%
IE6	0%	2%	0%	4%	7%	13%
IS9	1%	2%	2%	2%	3%	11%
T45	0%	2%	1%	2%	6%	10%
IE7	0%	1%	0%	2%	3%	6%
EI19	0%	1%	1%	1%	2%	5%
I2	1%	1%	1%	1%	1%	4%
E16	0%	0%	0%	1%	1%	3%
S32	0%	1%	1%	0%	1%	3%

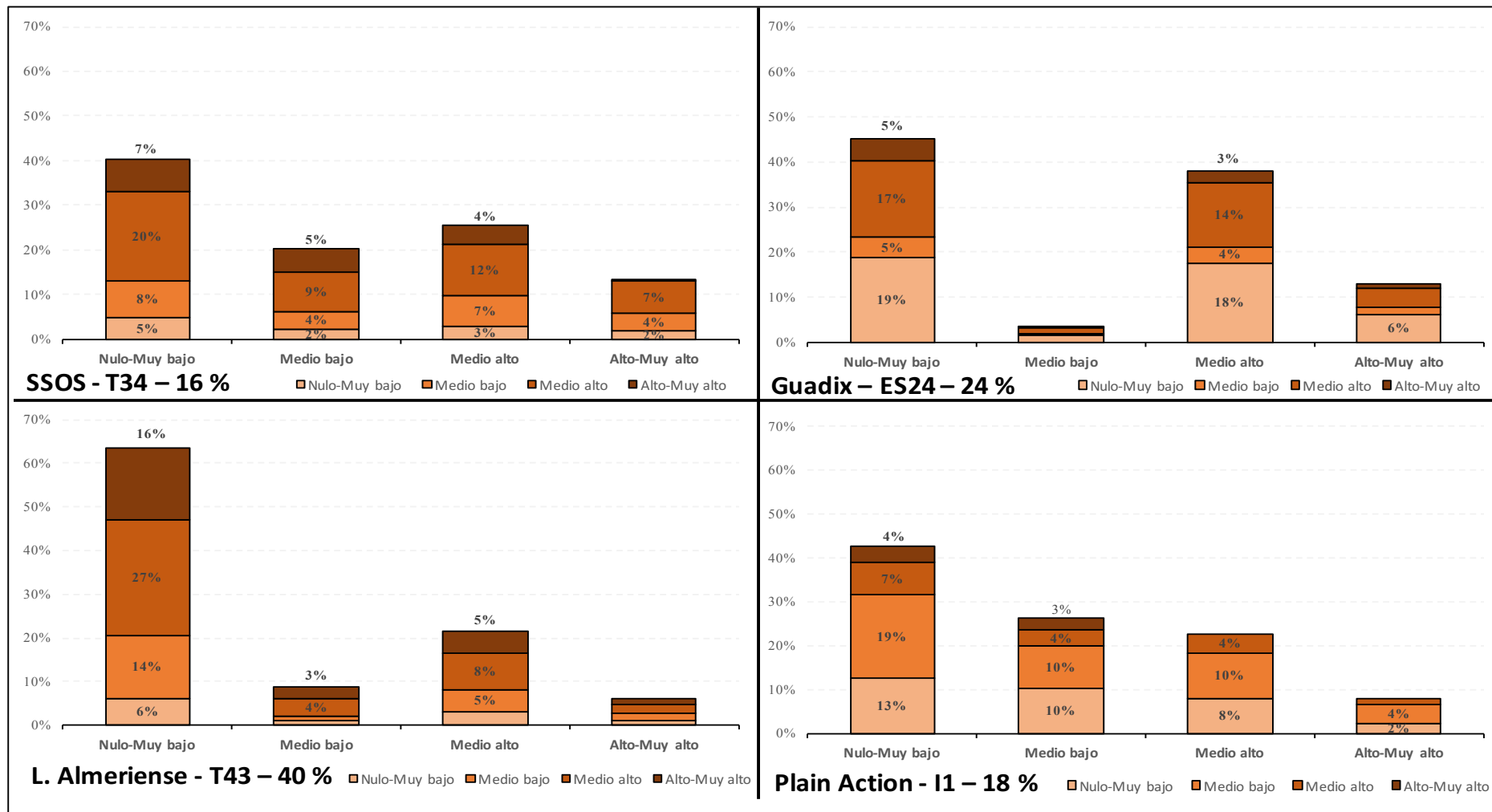
L. ALMERIENSE	Coordinator	Gatekeeper	Representative	Consultant	Liaison	Total
T43	1%	10%	2%	6%	22%	40%
ES35	0%	3%	1%	5%	11%	19%
T45	0%	2%	1%	1%	4%	8%
ES31	0%	2%	0%	1%	3%	6%
T42	0%	1%	1%	1%	1%	4%
E11	0%	0%	1%	1%	1%	4%

PLAIN ACTION	Coordinator	Gatekeeper	Representative	Consultant	Liaison	Total
I1	0%	1%	1%	5%	11%	18%
T16	0%	1%	1%	3%	7%	11%
S9	0%	1%	1%	2%	5%	10%
T21	0%	1%	0%	2%	4%	8%
T22	0%	2%	1%	1%	3%	7%
T13	0%	0%	1%	1%	4%	6%
E3	0%	2%	1%	1%	2%	6%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

<sup>5</sup> La selección de actores de la tabla fue a partir del cálculo de la media en cada una de las zonas de estudio.

Figura 63. Actores con mayor nivel de intermediación entre los diferentes niveles de prestigio en cada área de estudio



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

En la Figura 63, se puede observar la forma de intermediación del actor con mayor capacidad en cada una de las zonas de estudio. Como se puede observar en la parte inferior izquierda está el nombre del área, el ID el actor y el porcentaje de intermediación que acumula dentro de su red. En los gráficos se representa la intermediación que realiza el actor seleccionado entre los actores según su nivel de prestigio, es decir, ver entre qué niveles intermedia y cómo.

En primer lugar, el área de SSOS se encuentra, de nuevo, el actor T34 con una capacidad de intermediación del 16 %. Este actor intermedia, especialmente, entre actores cuyo destino son actores con niveles de prestigio muy bajo. El 40 % de su intermediación se concentra en los actores con niveles de prestigio nulo-muy bajo. Pone en contacto principalmente actores con un nivel mayor, especialmente medio alto (20 %) con estos actores que no tienen una posición central en la red del área sevillana. Lo cierto es que en comparación a las tres áreas es la que el porcentaje de intermediación que concentra en el colectivo de menor prestigio es más reducido. Este actor también tiene un porcentaje bastante alto de intermediación en los intervalos de prestigio de medio-bajo y medio alto (20 % y 26 % respectivamente), especialmente reseñable es que un 12 % de la intermediación del intervalo medio alto es poner en contacto a actores dentro del mismo nivel de prestigio.

En segundo lugar, el actor ES34 del área de Guadix, el cual concentra el 24 % de la intermediación presente en la red. En este caso la tendencia es mucho más marcada que en el caso anterior. Se puede ver una clara dicotomía en la intermediación de este actor entre los actores con un nivel de prestigio más bajo (nulo-muy bajo) que supone el 56 % de su intermediación. Es reseñable el alto porcentaje que supone la intermediación entre actores del mismo nivel de prestigio (nulo-muy bajo) que es del 19 %. Esto indica una falta de conocimiento y de relaciones entre los actores con un prestigio muy bajo, los cuales necesitan a un actor con un prestigio más alto para que actúe como intermediario de ellos. Esto es muy relevante en los procesos de desarrollo rural, ya que la coordinación y la mejora de las relaciones entre los colectivos de un mismo nivel son clave en las estrategias de desarrollo y, por tanto, las acciones de estos actores van en caminata a esta estrategia y son especialmente relevantes y positivas.

Esta misma tendencia es marcada, en tercer lugar, en el área del Levante Almeriense por el actor T43 con una capacidad de intermediación del 40 %. La mayor capacidad de intermediación se concentra en los niveles de prestigio más bajos, el 63 % de su capacidad de intermediación se concentra en el nivel nulo-muy bajo, de los cuales intermedia con actores cuyo nivel es mayor (medio alto y muy alto con un 27 % y 16 % respectivamente). El segundo grupo donde el porcentaje de este actor tiene un porcentaje de intermediación mayor (21 %) es el grupo medio alto. Se vuelve a repetir la misma tendencia que ocurría en las áreas de SSOS y Guadix.

El último caso es el de *Plain Action*, donde el actor I1 concentraba el 18 % de la intermediación de toda la red. Los resultados presentan un escenario más similar al área sevillana que a las de Guadix y Almería. El 43 % de su intermediación se concentra en el intervalo de actores con un nivel de prestigio nulo-muy bajo. Destaca que pone en contacto a actores con un nivel de prestigio muy similar o igual como, por ejemplo, los de nulo bajo con los de medio bajo. Al igual que ocurría con el área sevillana, este actor también tiene una capacidad de intermediación importante en los intervalos de prestigio de medio bajo y medio alto (27 % y 20 % respectivamente).

En resumen, los actores con mayor capacidad de intermediación de las cuatro redes tienen una forma de actuar muy similar. Ellos intermediación mayoritariamente entre los actores que ocupan posiciones más marginales y con niveles de prestigio más bajo. Poner en contacto a estos actores con el resto de actores que tienen unos niveles de prestigio mayor y, por tanto, un conjunto de relaciones y posiciones más relevantes y centrales en las redes es de gran ayuda en los procesos de desarrollo. El motivo de esta importancia se debe a que a los actores más periféricos (menor prestigio) les es mucho más complicado entrar en los flujos de información y contacto entre personas y, por tanto, dependen de otros (en este caso de los actores más centrales que tienen unas mayores capacidades de prestigio, intermediación, confianza, etc.). Además, como se recogía en la bibliografía los actores que se ponen en contacto son aquellos con niveles de prestigio iguales o muy similares y, este hecho, es comprobable en la figura anterior, ya que los actores entre los que intermedian tienen unos niveles de prestigio muy próximo.

La tendencia que se ha podido observar en la Figura 63 es fácilmente identificable en el resto de actores con una intermediación más elevada que es lo que se representa en la Tabla 67. En esta se puede observar la intermediación que realizan los tres actores con mayor intermediación en cada una de las áreas rurales de estudio entre los actores incluidos en cada uno de los niveles de prestigio.

**Tabla 67. Matrices de los actores más intermediarios según nivel de prestigio y área de estudio**

SERRANÍA SUROESTE SEVILLANA				
I4	Nulo-Muy bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto-Muy alto
Nulo-Muy bajo	19%	0%	14%	14%
Medio bajo	4%	0%	3%	2%
Medio alto	14%	0%	8%	6%
Alto-Muy alto	10%	0%	5%	1%

GUADIX				
IE6	Nulo-Muy bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto-Muy alto
Nulo-Muy bajo	20%	9%	18%	9%
Medio bajo	5%	2%	3%	2%
Medio alto	14%	5%	9%	3%
Alto-Muy alto	1%	0%	0%	0%

TS38				
	Nulo-Muy bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto-Muy alto
Nulo-Muy bajo	24%	7%	5%	19%
Medio bajo	3%	1%	1%	4%
Medio alto	8%	2%	1%	4%
Alto-Muy alto	13%	4%	2%	4%

I5				
	Nulo-Muy bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto-Muy alto
Nulo-Muy bajo	0%	15%	13%	13%
Medio bajo	0%	4%	2%	2%
Medio alto	0%	11%	8%	13%
Alto-Muy alto	0%	9%	8%	1%

LEVANTE ALMERIENSE				
ES35	Nulo-Muy bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto-Muy alto
Nulo-Muy bajo	7%	12%	17%	6%
Medio bajo	2%	2%	5%	3%
Medio alto	9%	11%	15%	5%
Alto-Muy alto	2%	2%	1%	0%

T45				
	Nulo-Muy bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto-Muy alto
Nulo-Muy bajo	8%	16%	16%	21%
Medio bajo	3%	3%	5%	8%
Medio alto	3%	5%	3%	8%
Alto-Muy alto	3%	0%	0%	0%

ES31				
	Nulo-Muy bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto-Muy alto
Nulo-Muy bajo	0%	0%	46%	18%
Medio bajo	0%	0%	7%	4%
Medio alto	0%	0%	11%	7%
Alto-Muy alto	0%	0%	7%	0%

PLAIN ACTION				
T16	Nulo-Muy bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto-Muy alto
Nulo-Muy bajo	12%	13%	8%	5%
Medio bajo	7%	4%	5%	1%
Medio alto	14%	11%	7%	1%
Alto-Muy alto	4%	5%	2%	1%

S9				
	Nulo-Muy bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto-Muy alto
Nulo-Muy bajo	9%	30%	3%	10%
Medio bajo	4%	13%	4%	3%
Medio alto	3%	9%	0%	0%
Alto-Muy alto	1%	9%	1%	1%

T21				
	Nulo-Muy bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto-Muy alto
Nulo-Muy bajo	0%	0%	39%	9%
Medio bajo	0%	0%	18%	5%
Medio alto	0%	0%	23%	0%
Alto-Muy alto	0%	0%	5%	0%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

En el caso de SSOS estos tres actores hacen de intermediarios especialmente con los actores con un nivel de prestigio más bajo, en los tres casos su intermediación (más del 40 %). En dos de los actores si intermediación sería de tipo Gatekeeper, ya que ponen en contacto a actores con niveles de prestigio nulo-bajo, lo cual es muy positivo, ya que esto mejora la cohesión dentro de este intervalo. Además, en los tres casos es relevante el porcentaje de intermediación es bastante entre los intervalos nulo-muy bajo y alto-muy alto.

Esta misma tendencia es presentada por los actores de las tres áreas de estudio (Guadix, Levante Almeriense y *Plain Action*), aunque en el caso de las dos áreas españolas la capacidad de intermediar en el intervalo de prestigio más bajo es mayor en comparación al área inglesa.

En conclusión, lo que se ha podido extraer de este análisis de *brokerage* basado en los niveles de prestigio, es que a diferencia que en el análisis de *brokerage* según tipo de actor, en este caso las cuatro áreas presentaban una tendencia bastante homogénea y similar en la forma de intermediar. En la mayoría de zonas destaca la tipología de *brokerage* de *Liaison*, lo cual es muy positivo, ya que es la más compleja y la que más costes tiene pero que es muy positiva en el contacto entre tres actores diferentes niveles de prestigio. En las cuatro áreas los actores que tienen una mayor capacidad de intermediación trabajan por poner en contacto a los actores menos prestigiosos y que ocupan unas posiciones menos centrales en la red con actores más prestigiosos y mucho más centrales. Este hecho es fundamental en los procesos de desarrollo rural, ya que fomenta la cohesión y la inclusión de estos actores menos prestigiosos en los flujos de información. En cuanto a sexo, en las áreas españolas los hombres tienen una mayor capacidad de intermediación frente a las mujeres, mientras que en el caso de UK el escenario que se encuentra es el inverso. Aun así, se ha podido identificar una falta de cohesión interna, especialmente, en el colectivo de menor prestigio, lo cual sería positivo que se trabajara en la cohesión de estos a la hora de trabajar en el desarrollo rural de las áreas de estudio. Esto es muy relevante de cara a la mejora de las relaciones internas entre los colectivos, ya que como se ha destacado anteriormente en la base teórica si no hay una gran estructura interna no se podrá avanzar hacia relaciones externas de calidad.

### 5.1.3. Las relaciones y el stock de capital social *bonding* y *bridging* a través del índice E-I

Como se ha explicado dentro de la red social y de los actores que la componen se pueden identificar y analizar un conjunto de subestructuras<sup>6</sup> con el fin de identificar roles o funciones, entre otras, delimitadas a partir de un conjunto de atributos. Dentro del análisis se ha tratado de contrastar las pautas relaciones de esas subestructuras presentes en la red, pero diferenciando el conjunto de relaciones internas y externas. Con esta diferenciación, es decir, si los conjuntos de relaciones son similares o diferentes, se puede conocer el grado de apertura

---

<sup>6</sup> Por subestructura Esparcia entiende: *éstas deben responder a aspectos bastante claros, como puedan ser diferencias en función de una serie de atributos (por ejemplo, género de los actores, del territorio, e incluso del grado de prestigio y otras características atributivas (2017: 323).*

dentro de cada una de las subestructuras sociales, lo cual es de gran importancia e interés para conocer el estado de las redes sociales en las zonas rurales y, en definitiva, poder identificar los distintos tipos de capital social presentes en estas redes (*bonding* y *bridging*).

Dentro de los procesos de construcción de capital social en áreas rurales es de gran interés poder conocer y analizar el conjunto de relaciones internas y externas presentes en la red social, es decir, a partir de esta base relacional diferenciada se pueden identificar de forma clara dos grandes tipologías del capital social, el CS *bonding* (relaciones internas) y CS *bridging* (relaciones externas). Además, es importante analizar el otro tipo de capital social, el *linking* dentro de la red social, ya que este permite conocer qué capacidad tiene cada una de las zonas de contactos o relaciones jerárquica con el resto de administraciones.

Por todo ello, en este apartado a través de dos análisis diferenciados se va a proceder a estudiar e identificar la distinta presencia de la tipología de capital social presente en cada una de las zonas de estudio, ya que según el nivel dentro de cada tipología las zonas pueden avanzar de forma clara en los procesos de desarrollo o, por el contrario, encontrarse estancadas. Esto ha quedado patente en el apartado de la base teórica 3 donde se ha analizado la vinculación entre el capital social y los procesos de desarrollo ya que, si se introduce la perspectiva territorial a los procesos de formación de capital social con relación a los procesos de desarrollo rural, se ha podido analizar como desde el origen hasta conseguir un gran desarrollo de estas áreas los niveles y tipos de capital social varían y hace que las zonas evolucionen y avancen o no. En las primeras fases de los procesos de desarrollo rural en las áreas rurales, la cohesión interna (conjunto de relaciones personales entre los distintos integrantes de esa área – Internas) son esenciales para que los procesos de desarrollo maduren y comiencen a desarrollarse. No obstante, a medida que estas primeras fases se quedan atrás y se avanza en la consolidación de dichos procesos, es necesario la apertura de relaciones hacia el exterior tanto *bridging* como *linking*, aunque no se puede obviar ni dejar de lado los lazos internos en el área rural (Esparcia et al., 2016). Por tanto, la sostenibilidad de los procesos de desarrollo y formación y mantenimiento del capital social se encuentra en el equilibrio y evolución del conjunto de relaciones internas y externas presentes en las redes sociales de dichas áreas.

Una primera aproximación al análisis y balance de la tipología de capital social (*bonding* y *bridging*) presentes en las áreas de estudio a partir de subestructuras sociales se va a realizar a través del análisis del índice E-I (Externo-Interno). Un índice muy sencillo, pero con gran poder en la medición de los flujos de relaciones. El objetivo de este índice consiste en la comparación del número de relaciones internas (que se pueden relacionar con el CS *bonding*) y las relaciones externas (CS *bridging*). Dentro de este análisis se pueden vincular dos conceptos muy importantes como son el aperturismo, vinculado a las relaciones externas y el de homofilia (comportamientos endogámicos) con las relaciones internas.

Tal y como se puede observar en la Tabla 68, esta es una tabla resumen con todos los índices E-I realizados para las subestructuras seleccionadas. Además, dentro de cada una de ellas están los cálculos estadísticos de P-valor y el test de

Tabla 68. Subestructuras según diferentes criterios atributivos a partir del índice (E-I)

		SSOS	Guadix	Levante Almeriense	Plain Action
TIPO DE ACTOR	E - I Index (Observado)	0,454	0,455	0,433	0,178
	E - I Index (Esperado)	0,520	0,502	0,400	0,128
	P-valor ( $p < 0,05$ )	H <sub>0</sub>	H <sub>0</sub>	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>
	% Conexiones Externas	73%	73%	72%	59%
	E - I Indez Act. Institucionales	0,684	0,493	0,38	0,900
	E - I Indez Act. Económicos	0,298	0,288	0,294	0,564
	E - I Indez Act. Sociales	0,443	0,564	0,524	0,857
	E - I Indez Act. Técnicos	0,463	0,526	0,714	-0,231
Test de Kolmogorov-Smirnov	H <sub>0</sub>	H <sub>0</sub>	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	
EDAD	E - I Index (Observado)	0,084	0,287	0,050	0,479
	E - I Index (Esperado)	0,228	0,177	0,107	0,464
	P-valor ( $p < 0,05$ )	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>0</sub>
	% Conexiones Externas	54%	64%	53%	74%
	E - I Indez Act. < 35 años	1	-	-	0,721
	E - I Indez Act. 36 - 45 años	0,585	0,417	0,750	0,833
	E - I Indez Act. 46 - 60 años	-0,232	0,064	-0,273	0,261
	E - I Indez Act. > 60 años	0,714	0,789	0,556	0,463
Test de Kolmogorov-Smirnov	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>0</sub>	
SEXO	E - I Index (Observado)	-0,304	-0,091	-0,567	-0,041
	E - I Index (Esperado)	-0,395	-0,337	-0,345	0,026
	P-valor ( $p < 0,05$ )	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>0</sub>
	% Conexiones Externas	35%	46%	22%	48%
	E - I Indez Act. Varones	-0,560	-0,364	-0,752	0,186
	E - I Indez Act. Mujeres	0,636	0,592	0,733	-0,195
	Test de Kolmogorov-Smirnov	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>0</sub>
NIVEL DE ESTUDIO:	E - I Index (Observado)	0,031	-0,076	0,250	-0,767
	E - I Index (Esperado)	0,009	-0,048	0,313	-0,715
	P-valor ( $p < 0,05$ )	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>
	% Conexiones Externas	52%	46%	63%	12%%
	E - I Indez Act. Primarios	0,822	1	0,158	-
	E - I Indez Act. Secundarios	0,630	0,582	0,707	1
	E - I Indez Act. Superiores	-0,302	-0,389	0,154	-0,876
Test de Kolmogorov-Smirnov	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	
GRADO DE ENTRADA (PRESTIGIO)	E - I Index (Observado)	0,225	0,273	0,333	0,301
	E - I Index (Esperado)	0,430	0,315	0,147	0,464
	P-valor ( $p < 0,05$ )	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>0</sub>
	% Conexiones Externas	61%	64%	67%	65%
	E - I Indez Act. G.E. Nulo - Bajo	-0,053	-0,036	-0,106	0,015
	E - I Indez Act. G.E. Medio bajo	0,607	0,663	0,721	0,446
	E - I Indez Act. G.E. Medio alto	0,540	0,481	0,886	0,582
	E - I Indez Act. G.E. Alto - Muy Alto	0,385	0,724	0,795	0,600
Test de Kolmogorov-Smirnov	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>0</sub>	
GRADO DE SALIDA (PRESTIGIO)	E - I Index (Observado)	0,445	0,338	0,383	0,356
	E - I Index (Esperado)	0,482	0,488	0,345	0,481
	P-valor ( $p < 0,05$ )	H <sub>0</sub>	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>0</sub>
	% Conexiones Externas	72%	67%	70%	68%
	E - I Indez Act. G.S. Nulo - Bajo	0,262	0,261	0,068	0,564
	E - I Indez Act. G.S. Medio bajo	0,797	0,209	0,525	0,706
	E - I Indez Act. G.S. Medio alto	0,579	0,478	0,667	0,018
	E - I Indez Act. G.S. Alto - Muy Alto	0,396	0,622	0,714	0,390
Test de Kolmogorov-Smirnov	H <sub>0</sub>	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>0</sub>	

GRADO DE ENTRADA (LAZOS FUERTES)	E - I Index (Observado)	0,179	0,353	0,027	0,424
	E - I Index (Esperado)	0,452	0,262	0,042	0,328
	P-valor ( $p < 0,05$ )	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>
	% Conexiones Externas	59%	68%	51%	72%
	E - I Index Act. G.E. Nulo - Bajo	-0,115	0,118	-0,156	0,700
	E - I Index Act. G.E. Medio bajo	0,467	0,510	0	0,189
	E - I Index Act. G.E. Medio alto	0,455	0,600	1	0,636
	E - I Index Act. G.E. Alto - Muy Alto	0,714	1	1	1
	Test de Kolmogorov-Smirnov	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>
GRADO DE SALIDA (LAZOS FUERTES)	E - I Index (Observado)	0,5	0,294	0,351	0,182
	E - I Index (Esperado)	0,514	0,468	0,356	0,06
	P-valor ( $p < 0,05$ )	H <sub>0</sub>	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>
	% Conexiones Externas	75%	65%	68%	60%
	E - I Index Act. G.S. Nulo - Bajo	0,742	1	0,579	-
	E - I Index Act. G.S. Medio bajo	0,500	-0,091	0,040	1
	E - I Index Act. G.S. Medio alto	0,360	0,590	0,400	0,385
	E - I Index Act. G.S. Alto - Muy Alto	0,333	0,579	0,600	-0,013
	Test de Kolmogorov-Smirnov	H <sub>0</sub>	H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>
VINCULACIÓN AL PROGRAMA LEADER	E - I Index (Observado)	0,048	-0,004	-0,083	-0,096
	E - I Index (Esperado)	-0,007	0,010	-0,038	-0,031
	P-valor ( $p < 0,05$ )	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>
	% Conexiones Externas	50%	50%	48%	48%
	E - I Index Act. en LEADER	-0,052	-0,224	-0,299	0,179
	E - I Index Act. No en LEADER	0,172	0,391	0,325	-0,267
	Test de Kolmogorov-Smirnov	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>
COMARCAS	E - I Index (Observado)	-0,639	-0,935	-0,167	-0,123
	E - I Index (Esperado)	-0,452	-0,918	0,113	0,003
	P-valor ( $p < 0,05$ )	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>
	% Conexiones Externas	18%	3%	42%	44%
	E - I Index Act. Comarca 1 (a)	-0,797	-0,967	-0,413	0,067
	E - I Index Act. Comarca 2 (a)	0,474	1	0,302	-0,256
	E - I Index Act. Comarca 3 (a)	1	-	1	-
	Test de Kolmogorov-Smirnov	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>	H <sub>1</sub>
	Identificación de las comarcas o subáreas	1: Campiña	1: Guadix	1: Rural	1: Dentro área LEADER
		2: Sierra	2: Los Montes	2: Pesquero	2: Fuera área LEADER
3: Utrera		---	3: Almería	---	

Fuente. Elaboración propia

Para tener un estudio y análisis más pormenorizado de cada una de las estructuras que se han analizado en la Tabla 68, a continuación, se va a estudiar de forma individualizada cada una de las 7 subestructuras (si se agrupan los grados de entrada y salida tanto de prestigio como de lazos fuertes).



### 5.1.3.1. Subestructuras sociales basadas en el tipo de actor

Una de las primeras subestructuras analizadas se basa en la tipología de cada uno de los actores que han conformado las redes, para ello, al igual que en el resto de análisis que se han realizado se han agrupado los actores en cuatro grupos: institucionales, económicos, sociales y técnicos. Esta característica atributiva es muy importante y está muy presente tanto en los procesos de desarrollo como en el día a día en las poblaciones rurales. Por un lado, en los procesos y programas de desarrollo se ha fomentado y se ha dedicado un especial esfuerzo a la coordinación y cooperación entre los diferentes actores presentes en los territorios rurales. Por otro lado, en las zonas rurales la tipología de cada actor está muy presente e influye en el tipo de relaciones que mantienen con el resto de actores y población rural.

La mayor o menor presencia de cada uno de los grupos varía según las áreas de estudio (Tabla 69), como se puede observar tanto en SSOS como en *Plain Action* hay un mayor porcentaje de técnicos que de otros actores, aunque es mucho más marcado en el área inglesa donde supera el 60 % del total de actores de la red, y en menor proporción en el área sevillana donde por poco superan el 30 %. En el caso de Guadix y Levante Almeriense, los actores que tienen una mayor presencia en la red son los económicos, aunque su presencia es mayor en el área almeriense casi el 50 % y, más reducida, en el área granadina con un 35 %. Esto guarda relación con los resultados de ARS agrupados por grandes actores obtenidos en el apartado anterior, aunque se encuentran algunas diferencias como, por ejemplo, en Guadix por número los técnicos ocupan la segunda posición en número de actores en la red, pero en los análisis de ARS ocupan las últimas posiciones, por lo que una cosa es el número y otra su implicación o relaciones en la red. Otro ejemplo claro se tiene en el área del Levante Almeriense donde los técnicos no están muy presentes en la red social de actores relevantes, pero en los distintos análisis de ARS ocupaban posiciones destacadas, eso sí siempre detrás de los actores económicos.

**Tabla 69. Distribución de la muestra de actores relevantes según tipología del actor**

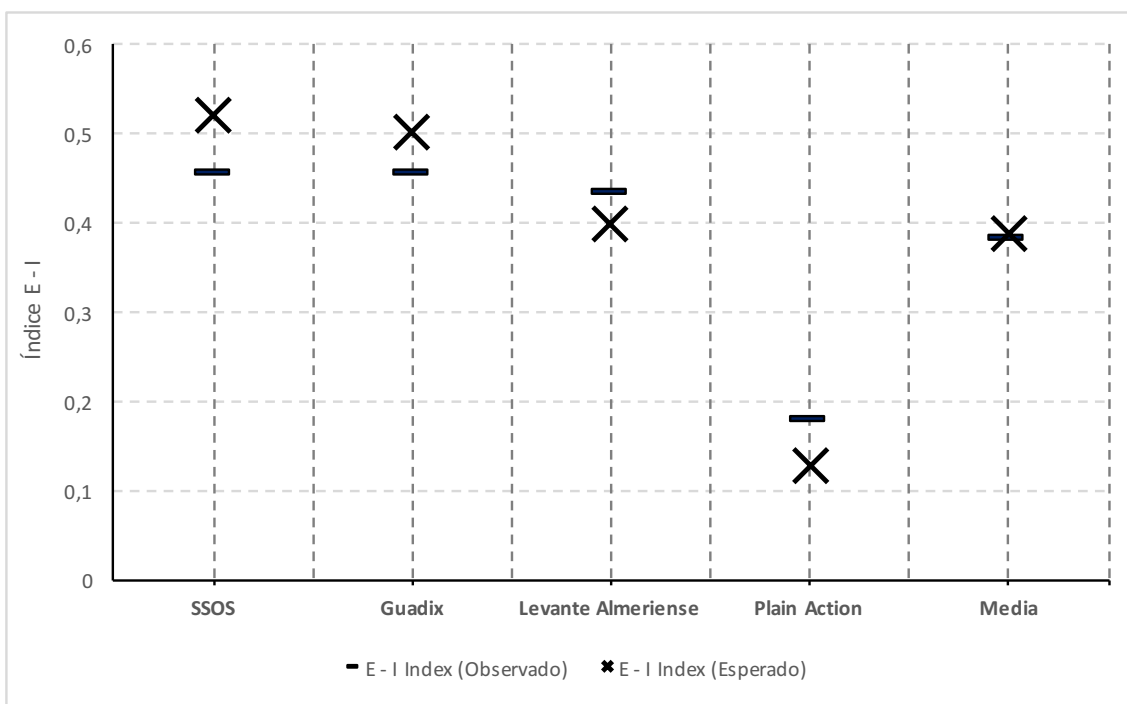
	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action	Media	Desv. Est.
<b>Institucionales</b>	18%	18%	20%	7%	16%	0,06
<b>Económicos</b>	28%	35%	47%	22%	33%	0,11
<b>Sociales</b>	23%	22%	20%	7%	18%	0,07
<b>Técnicos</b>	31%	24%	13%	64%	33%	0,22

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

Otro elemento que llama especialmente la atención si comparamos los porcentajes de actores relevantes dentro de cada una de las redes sociales por países y por la media estadísticas, es que los actores institucionales en España tienen una gran presencia en las redes de actores relevantes en las zonas rurales, especialmente los alcaldes, tanto que los datos son superiores a la media y, sobre todo, al área inglesa donde los actores institucionales tienen una presencia muy reducida. Las distintas presencias de los actores en las redes sociales son importantes de cara a la interpretación de los resultados de las subestructuras según el índice E-I, por lo que los resultados o datos globales se deben tomar como meras tendencias.

Respecto al valor medio para el conjunto observado del índice E-I Observado según tipo de actor es de 0,4 lo cual es un valor medio alto, que indica un cierto grado/tendencia hacia el aperturismo. Este resultado, aunque podría ser mucho más positivo, marca una tendencia al optimismo, ya que desde el origen del programa LEADER en las zonas rurales se ha marcado como objetivo conseguir una mayor articulación entre los diferentes actores presentes en estas áreas, aunque el resultado podría ser mucho más positivo, especialmente en el área inglesa. Esta tendencia al aperturismo e interrelación entre los distintos actores de las redes está mucho más marcada y, es más positiva, en las áreas españolas (Figura 64). En dos de las tres áreas españolas el resultado está muy próximo a 0,5 (SSOS y Guadix) y, un poco menor, en el Levante Almeriense (0,4), lo cual es un resultado muy positivo en términos de articulación entre los cuatro tipos de actores. Sin embargo, si estos resultados los comparamos con el dato de *Plain Action* (0,17) es muy negativo para esta última, ya que marca unos niveles de apertura muy bajo, incluso con tendencia a la homofilia, es decir, que los contactos y relaciones se concentran dentro de cada uno de los grupos de actores (falta una interacción entre actores).

Figura 64. Grado de apertura global observado y esperado según tipología del actor



Fuente. Elaboración propia

Si se comparan los datos observados con los esperados (desde el punto de vista teórico aplicado) en el conjunto de las cuatro áreas ambos valores no se alejan demasiado uno de otro, aunque se observan dos grandes tendencias (Figura 64). Por un lado, encontramos la situación de Guadix y SSOS donde el grado de apertura es un poco inferior al que sería esperado, aunque las diferencias más grandes entre ambos valores se alcanzan en SSOS con + 0,07 (las relaciones externas dentro de las subestructuras son significativamente más bajas de lo que cabría esperar). Por otro lado, las áreas de *Plain Action* y Levante Almeriense, presentan una tendencia

inversa, es decir, el grado de apertura es superior al que cabría esperar (-0,03 en el caso almeriense y -0,05 en el inglés).

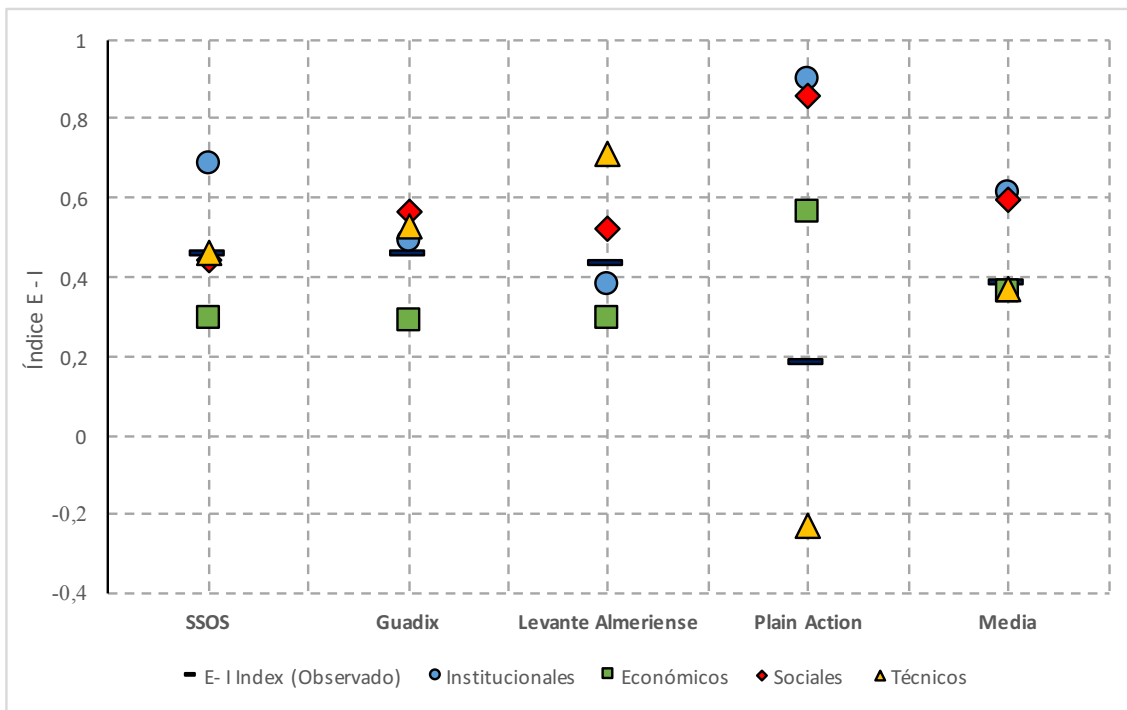
Por tanto, si identificamos las relaciones internas (dentro de cada una de las subestructuras analizadas) como *CS bonding*, y las relaciones entre subestructuras como *CS bridging* en las tres áreas españolas, especialmente en SSOS y Guadix, hay una tendencia bastante positiva ante las relaciones externas (relaciones entre los distintos actores), lo cual ejemplifica el buen desarrollo de la red desde el punto de vista de la articulación interna (lo cual era necesario para el desarrollo primigenio de las áreas), pero también externamente entre colectivos (lo cual es fundamental para la evolución y crecimiento de los procesos de desarrollo). Mención aparte necesito el área de *Plain Action*, donde sus resultados se alejan bastante del resultado medio de todas las áreas. Además, su resultado es un tanto preocupante, ya que las relaciones internas dentro de cada subestructura (tipo de actor) son significativamente más elevadas que las que cabría esperar, lo cual si trasladamos esto y lo relacionamos con los dos tipos de capital social (*bonding* y *bridging*) esta red presenta un estado bastante preocupante ante una falta de relaciones externas de colectivos, que evidencian una falta de cooperación y articulación internamente y que es fundamental para el desarrollo del territorio (gran proliferación de relaciones internas / *CS bonding*).

Si se analiza en la Tabla 68 la prueba de significación estadística de los resultados planteados en esta subestructura para las cuatro zonas, se observa como para las tres áreas españolas el resultado es positivo, ya que se acepta  $H_0$ , es decir, que el resultado de p-valor es superior a la significatividad por lo que la probabilidad de equivocarse en caso de rechazar a hipótesis nula sería superior, lo cual significa que los resultados extremos son probables de obtener, por tanto no se puede decir que los resultados tengan significación estadística. En cambio, en el caso de *Plain Action*, el resultado es el inverso ( $H_1$ ), el resultado de p-valor es inferior a la significatividad del contraste, por lo que se ha rechaza la  $H_0$  y el resultado obtenido en el área inglesa es estadísticamente significativo. Estos mismo resultados se encuentran en el test de Komogorov-Smirnov (sobre la bondad de la distribución) (Tabla 68) en el caso de las tres áreas españolas se ha obtenido que los datos de la muestra provienen de una distribución determinada por lo que no se puede rechazar la hipótesis de partida, es decir, la distribución es normal; mientras que en el caso de *Plain Action*, la distribución de sus datos no provienen de una distribución determinada (estamos ante una distribución no normal de los datos).

Una vez analizados los valores globales de grado de apertura observados y esperados para el conjunto de las redes de las zonas de estudio según la tipología de actor. A continuación, se va a llevar a cabo un estudio más en profundidad a partir de los valores observados de forma individualizada en cada una de las tipologías de los actores (Figura 65).

Una primera idea a tener en cuenta es que se observan grados de apertura medios-alto y alto en algunos colectivos, aunque varían las tendencias según áreas de estudio. Por ello, se va a proceder a realizar un análisis por cada uno de las subestructuras (institucionales, económicos, sociales y técnicos).

Figura 65. Grado de apertura observado en los distintos colectivos según tipología de los actores



Fuente. Elaboración propia

Lo que se puede observar en la Gráfica 65 es en cada una de las áreas de estudio y subestructuras (tipo de actor) el índice de apertura general para el conjunto del área (que se ha comentado anteriormente) y para cada uno de los grupos de actores.

- **Actores institucionales:** la tendencia global de este colectivo es muy positiva, ya que ofrece un grado de apertura medio muy alto ( $E-I = 0,61$ ). Es este conjunto de actores es el que ofrece un grado medio de apertura mayor en comparación a los otros tres tipos de actores analizados (Figura 65). En todas las áreas el índice de apertura de los actores institucionales está por encima del índice observado de dentro de cada área, salvo a excepción de Almería.

Este resultado es muy importante ya que, en la mayor parte de los trabajos de investigación y teóricos, se refieren a estos colectivos con un grado de apertura elevado, lo cual se vincularía con una integración y articulación dentro de las redes de cada área rural. Viendo el resultado medio para el conjunto de las áreas es un resultado muy positivo de cara a los procesos de desarrollo porque sus relaciones con el resto de actores clave (de distinta tipología) están muy por encima del resto (articulación entre colectivos).

Aunque algunas veces, se ha visto al colectivo institucional sobrerrepresentado en las redes sociales de las zonas rurales y donde su papel en algunos casos ha sido muy analizado, discutido y controvertido. En el caso de estas cuatro áreas presentan un papel muy positivo en los procesos de articulación social en los procesos de desarrollo rural.

Si se analizan los resultados de forma individualizada por zonas de estudio se encuentran diferencias en el papel de los actores institucionales. Las áreas donde el papel de los

actores institucionales es más aperturista y, por tanto, es más articulador son SSOS y *Plain Action*. En el caso del área inglesa el resultado es muy alto con casi un valor de 1 (Figura 65). Por un lado, un alto grado de aperturismo, destaca una falta de relaciones internas en el colectivo, aunque en este caso de estudio la presencia de este colectivo en la red era muy reducido. El otro caso de SSOS, los actores institucionales alcanzan un valor próximo al 0,7, lo cual es también muy positivo y habla de este colectivo como uno que tiene contactos los distintos tipos de actores del territorio sevillano. En Guadix y Levante Almeriense el papel de los actores institucionales es un poco menos importante y destacado que en las otras dos áreas, donde el valor de apertura es medio en el caso de Guadix (E-I = 0,5) y medio-bajo en el caso del Levante Almeriense (E-I = 0,38). Lo cual indica una tendencia menor a la apertura y a la mayor interconexión dentro del colectivo, especialmente en el caso almeriense (a pesar de que este colectivo suponía el 20 % del total de la muestra). Este resultado puede llegar a interpretarse que estos institucionales de estas dos áreas creen que las personas más indicadas en los procesos de desarrollo, y con las que hay que tener un mayor número de relaciones, son con los propios institucionales (de dentro o fuera del territorio).

- **Actores económicos:** la primera idea que ofrece este colectivo se obtiene a través del valor medio global observado, el cual no indica que se está ante la subestructura con un valor de apertura más bajo de todos los colectivos (E-I = 0,36) (Tabla 62 y Figura 65), aunque en ninguno de los casos llegan a obtener resultados negativos y, por tanto, homofílicos. Lo cierto es que no se encuentran diferencias muy marcadas entre las zonas de estudio españolas, donde este colectivo tiene el índice de apertura más bajo en comparación al resto de actores seleccionados (0,28-0,29). La única área que presenta unos resultados mucho más aperturistas es el área inglesa de *Plain Action* (0,56) (Tabla 62 y Figura 65).

En el conjunto de áreas españolas este colectivo tenía una gran representación porcentual en el total de la muestra, incluso en alguna de las áreas liderando la representación del total de actores. Por ello, la importancia y tamaño de este colectivo puede llegar a explicar que gran parte de las relaciones se realicen dentro de este colectivo. Por lo tanto, este colectivo tiene un gran margen de mejora respecto a la apertura y articulación de sus relaciones con el resto de tipologías de actores de las áreas rurales de estudio. En el caso de *Plain Action*, este colectivo no es el que aglutina el porcentaje más reducido de todos los actores, aunque es el segundo con menor índice de apertura (0,564). A pesar de ello su índice se podría catalogar como medio alto, lo cual es muy positivo, ya que este colectivo tiene una gran articulación, ya no solo con su propio sector sino con el resto de actores presentes en el área, por lo tanto, presenta buena articulación social. Este dato tan positivo, puede deberse a la gran diversidad de los actores económicos, es decir, no son exclusivamente actores económicos, sino que tienen otro conjunto de relaciones secundarios como actores sociales o técnicos, por lo que el flujo de relaciones hacia otros colectivos es más amplio. Esta capacidad de intermediación se ha profundizado en el apartado de *brokerage* donde ha quedado patente la importancia de esta en los procesos de articulación de las redes sociales y, en definitiva, en los procesos de desarrollo rural.

- **Actores sociales:** es el colectivo que presenta, tras los institucionales, un índice medio de apertura observado más elevado ( $E-I = 0,60$ ). La razón o razones que pueden explicar que este colectivo tenga este resultado es:

Por un lado, en la propia naturaleza de este colectivo, los actores sociales son un colectivo abierto e integrador con las personas y, por tanto, también con el resto de colectivos, ya que se ven condicionados a la interacción con actores técnicos (un gran número de iniciativas que se promueven desde los GAL suelen apoyar temas y colectivos sociales) o institucionales (como la realización de actividades socioculturales, deportivas, etc. donde esté presente la administración). Por otro, las razones, ya anticipada, reside en el escaso tamaño de la muestra de actores sociales, sus posiciones poco relevantes (periféricos en la mayor parte de las áreas de estudio) y su escasa presencia en los grandes territorios de estudio. Estas tres razones vinculadas unas con otras hacen que este colectivo se vea condicionado, en gran medida, a que sus relaciones tengan destino a otros actores de la red social (más allá de los sociales), por mera proximidad a ellos. Una última razón, que ya se había comentado en el apartado de económicos, es que un gran número de actores sociales no se dedican en exclusiva a esta tipología, sino que son actores económicos o técnicos, por lo que son actores mucho más permeables en sus relaciones con otros colectivos.

Este buen resultado de articulación no es igual de homogéneo en las cuatro áreas rurales y puede dar lugar a una doble interpretación. El área donde este colectivo tiene una apertura mayor es en *Plain Action* donde el resultado es superior a 0,85; en el caso de las áreas españolas de Guadix y L. Almeriense este resultado es menor (pero es el segundo mayor) 0,56 y 0,52 respectivamente. El área de SSOS es el dónde este colectivo tiene un menor grado de apertura ( $E-I = 0,44$ ). Estos resultados de mayor aperturismo pueden dar lugar a una doble lectura. Por un lado, la mayor apertura y articulación con otros colectivos (no solo sociales) es un aspecto muy positivo para la articulación territorial de los distintos actores. Por otro lado, esto evidencia una falta o débil articulación interna dentro del colectivo social, es decir, una gran falta de capital social *bonding* lo cual debe ser fomentado y necesario en los procesos de desarrollo rural (ya que es el capital social necesario para el despegue de los procesos de desarrollo).

- **Actores técnicos:** el papel de los técnicos en las zonas rurales (no solo los vinculados a los GAL y a los procesos de desarrollo territorial) se trata de un trabajo donde deben interactuar con un gran número de actores y de diverso origen. Por lo tanto, cabría esperar que fuera un colectivo muy abierto y que tuvieran contactos con el resto de actores. Este colectivo es junto a los actores económicos los que presenta un índice medio global de apertura más reducido ( $E-I = 0,368$ ), aunque existen grandes diferencias entre las cuatro áreas de estudio que hacen que estos colectivos en algunos casos tengan unos comportamientos muy aperturistas u homofílicos (Tabla 62 y Figura 65). El valor medio obtenido para todas las zonas apunta a una combinación óptima entre dos tendencias. Por un lado, la búsqueda o necesidad de una mayor coordinación interna (entre el colectivo de técnicos) con el que ser más eficiente y tener una mayor coordinación, cooperación y coherencia en los procesos de desarrollo territorial en las áreas de estudio. En definitiva, para llevar a cabo una implementación de las estrategias y acciones del

desarrollo territorial. Por otro lado, está la visión aperturista de intermediación y vinculación de relaciones con otros actores (mediación).

Si se analizan las variaciones en el grado de apertura entre las zonas rurales del colectivo técnico este presenta grandes disparidades (Tabla 62 y Figura 65). El caso menos positivo es el que presenta el área inglesa de *Plain Action*, donde este colectivo presenta un resultado negativo ( $E-I = -0,231$ ). Este es el único dato negativo para todos los colectivos de actores y áreas de esta subestructura. Se está ante un resultado que expresa que este colectivo no presenta grandes relaciones aperturista con el resto de actores, sino que está más en la vertiente interna más conservadora y cohesionada entre el resto de actores técnicos. Destaca una tendencia muy clara a la endogamia y a la homofilia posiblemente motivada a que es el colectivo más grande (63%) de toda el área y es más fácil que las relaciones fluyen dentro del mismo grupo. En el extremo contrario, se encuentra el área del Levante Almeriense donde este colectivo presenta el resultado más alto tanto de su área como de las otras áreas ( $E-I = 0,714$ ), indica una gran apertura y articulación de este colectivo con el resto de actores del área. Además, indica una gran permeabilidad social, es decir, se ha desarrollado gracias a su labor de cara al resto de actores donde destacan sus funciones de información, cooperación o coordinación fundamentales en los procesos de desarrollo rural. Todo ello, a pesar de que esta era el área donde se encontraba un menor articulación, cohesión y prestigio. En un resultado medio-alto ( $E-I = 0,564$ ), se encuentra el área de Guadix, donde los técnicos no eran el colectivo más prestigioso o intermediario, pero como se observa aquí es uno de los colectivos más abiertos del área (junto con los sociales) y tienen una gran articulación y comparten relaciones con el resto de actores. El caso de SSOS, los técnicos ocupan un resultado medio ( $E-I = 0,443$ ) y no es el colectivo dentro del área más abierto y que tengan más relaciones con el resto de actores del área. Como se ha podido comprobar en algunas áreas de estudio al contrario de lo que cabría esperar este colectivo obtiene grados de apertura negativos, con cierta tendencia a la homofilia.

En definitiva, dentro del análisis de esta subestructura por tipología de los actores encontramos (en general) un comportamiento observado más vinculado al aperturismo (*CS bridging*) que, a la endogamia, aunque con algunas diferencias por áreas y tipología de los actores. El área de *Plain Action*, es el que concentra peores resultados de aperturismo, con unos resultados más próximos al equilibrio, aunque especialmente reseñable es el caso del comportamiento más restrictivo y cerrado de los técnicos. Sin embargo, las tres áreas españolas presentan resultados medios-altos de apertura, lo cual es muy positivo desde el punto de vista de los procesos de desarrollo. Destaca el papel aperturista de los colectivos sociales y técnicos, pero también sin olvidar el papel de los institucionales. Se debe continuar trabajando para conseguir mayor permeabilidad social entre los actores, a través de una integración y vinculación de relaciones entre colectivos, que al fin y al cabo es el fomento del *CS bridging* que contribuirá a la sostenibilidad y fortalecimiento de las redes de actores y, en definitiva, de los procesos de desarrollo en el espacio y en el tiempo.

## 5.1.3.2. Subestructuras sociales basadas en el sexo y la edad

La literatura, tradicionalmente, ha destacado los factores basados en la edad y en el sexo como dos factores que pueden limitar las relaciones sociales. Estos dos aspectos o atributos también están muy presentes en los procesos y dinámicas de desarrollo. Por un lado, la preocupación por la incorporación tanto de jóvenes como de mujeres en los procesos de desarrollo y también en los órganos de toma de decisión. Por otro lado, la falta de población menor de 30 años en los procesos de desarrollo ha sido muy analizado, pero esta ausencia no es tan marcada. En ambos casos no solo es importante la mera presencia tanto de jóvenes como de mujeres en las redes y, procesos de desarrollo. Lo importante es conseguir una integración y articulación de estos dos colectivos con el resto de grupos y/o actores de las redes. Se debe fomentar la cooperación, el intercambio de ideas, información y relaciones, el trabajo en equipo, etc. ya que todos unidos dan lugar a ideas, estas a sinergias y se produce nuevas visiones e innovaciones. La literatura vincula las conductas más tradicionales y menos abiertas a los hombres y a los grupos de mayor edad. Sin embargo, a las mujeres y los grupos de menor edad con conductas más innovadoras y más aperturistas.

En cuanto a la edad, se ha decidido trabajar para este estudio con cuatro grandes grupos de edad (especialmente en el grupo de más jóvenes, como consecuencia de la reducida presencia de población de menor edad se ha agrupado la población de 18-35 años). A pesar de esta agrupación se aprecia en la Tabla 70 el reducido porcentaje de población en esta edad, salvo a excepción de *Plain Action* donde este se incrementa, aunque no es especialmente alto. El área inglesa también es la que concentra un mayor porcentaje de población de mayor edad, a gran distancia de las áreas españolas donde tampoco es un colectivo que aglutine altos porcentajes. En las cuatro áreas, el mayor grupo de actores que dominan son la edad entre 46-60, más marcado en las áreas españolas y en menor medida en el área inglesa. La importancia que tienen las generaciones de mayor edad deben ser tenidas en cuenta en los procesos de desarrollo y, previamente, en las estrategias de desarrollo, con el objetivo de establecer medidas correctoras y fomentar la entrada y participación de la población de jóvenes en los procesos de desarrollo.

**Tabla 70. Distribución de la muestra de actores relevantes según grupos de edad**

	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action	Media	Desv. Est.
< 35 años	3%	0%	0%	11%	3%	0,05
36 - 45 años	31%	27%	20%	19%	24%	0,06
46 - 60 años	54%	57%	62%	37%	53%	0,11
> 60 años	13%	16%	18%	33%	20%	0,09

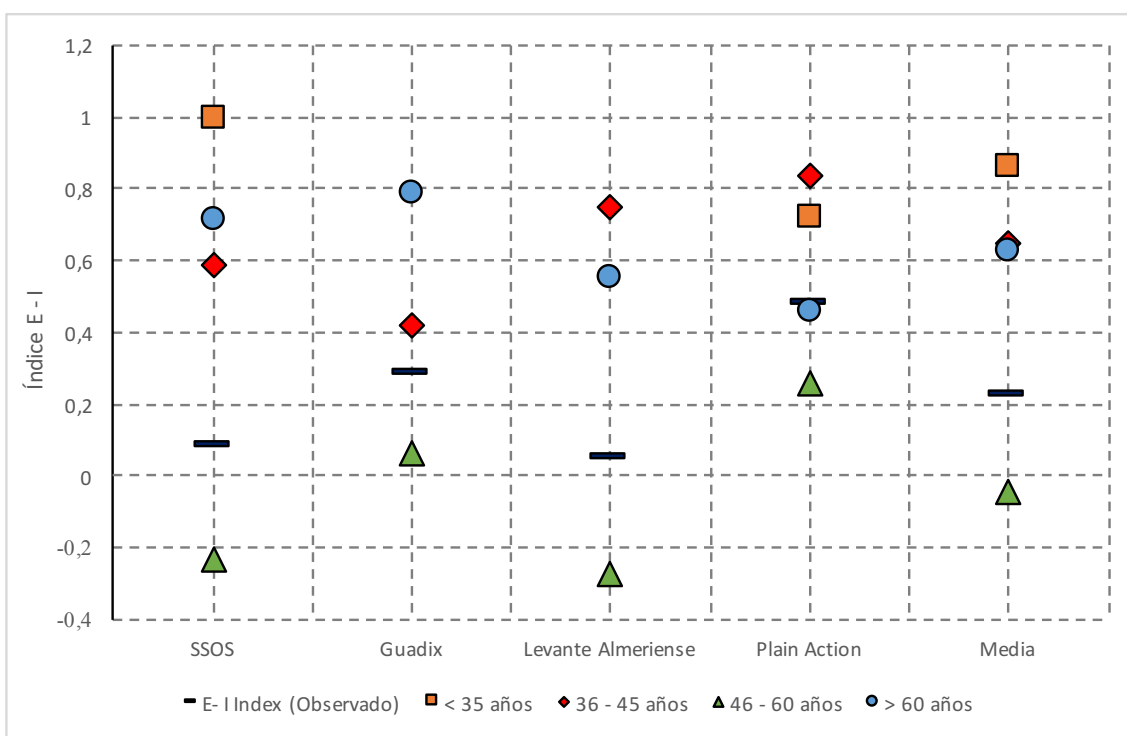
Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

Si se presta atención al índice E-I por grupos de edad (Figura 66), se puede observar que en gran medida está muy influenciado por la mayor o menor presencia de los jóvenes, de ahí los mayores o menores grados de apertura. Lo cierto es que es un colectivo complicado respecto a su presencia en las áreas rurales, ya que no son mayoritarios, pero en el cual sí que es posible actuar a través de acciones inclusivas en las estrategias de desarrollo, al igual que se ha hecho en el



colectivo femenino. Pero donde sí se puede actuar desde los ámbitos locales es en el conjunto de relaciones de entrada y salida desde y hacia la población joven que se reflejaría en el índice E-I. En general los resultados obtenidos en el índice E-I guardan relación con la muestra de actores por edad de las zonas de estudio.

Figura 66. Grado de apertura observado en los distintos colectivos según grupo de edad de los actores



Fuente. Elaboración propia

Tal y como se observa en la Figura 66, en dos áreas (Guadix y Levante Almeriense) hay una ausencia total de actores menores de 35 años, de ahí que no se tenga ningún dato de apertura en esta figura. Si observamos el grado de apertura general para las cuatro áreas, se puede ver como en todas ellas su resultado es bastante bajo, por lo que las tendencias hacia la apertura de las relaciones son bastante reducidas, especialmente en las tres áreas donde los jóvenes están menos representados o no están representados. En cambio, donde el área donde los jóvenes y la población de mayor edad están mejor representado el grado de apertura es mayor comparativamente dentro de unos niveles medio-alto. Si se observa el porcentaje de relaciones externas presentes en cada una de las áreas, se puede observar como el área de *Plain Action* y Guadix (74 % y 64 % respectivamente) son las áreas que presentan un mayor porcentaje de estas relaciones, también son las áreas en las que los colectivos tienen una menor dispersión entre ellos y, por tanto, las relaciones entre las distintas generaciones (externas) son más importantes y están más presentes. Mientras que las áreas de SSOS y Levante Almeriense presentan unos porcentajes menores de conexiones externas (54 % y 53 % respectivamente), unido a que son las áreas donde la dispersión entre los actores es mayor y, por tanto, se potencian las relaciones internas dentro de cada colectivo.

Los grupos de edad más abiertos en relaciones con otros grupos de edad son en primer lugar el colectivo de jóvenes, por el menor número de este grupo y porque se relacionan con otros colectivos más numerosos, en el área de SSOS alcanzan un valor de 1 mientras que, en el área inglesa de 0,72, lo cual son datos de apertura muy altos. A pesar de esto, los niveles de concentración de prestigio en este colectivo son especialmente reducidos y de baja calidad, es decir, concentran niveles muy bajos.

El otro colectivo que presenta también un índice E-I alto, lo cual indica la apertura de sus relaciones son los actores de mayor edad (> 60 años), al igual que en los jóvenes el limitado número de personas dentro de este colectivo supondría un condicionante a que la mayoría de sus relaciones fueran con otros actores fuera de su grupo de edad. La bibliografía indica que los actores de mayor edad suelen presentar relaciones próximas en edad a ellos o grupos de edad próximos. En este caso no estamos ante un colectivo cerrado y endogámico sino ante un colectivo bastante aperturista, especialmente en las áreas españolas y más reducida en el área inglesa donde el colectivo era más numeroso, por lo que es un grupo más compacto en número y compartirían un mayor número de relaciones internas y menos externas. Además, este colectivo es el tercero que más prestigio general concentra (19 %), pero es el segundo que concentra prestigio de mayor calidad, es decir, concentran un porcentaje bastante alto de prestigio medio alto y alto-muy alto, lo cual es muy positivo para este colectivo.

En un punto intermedio, aunque en algunas áreas llega a ser el colectivo más abierto es el grupo de población entre 36-45 años, el motivo de esta apertura de relaciones podría ser a que es un colectivo bastante numeroso e intermedio entre la población más joven y la de mayor edad. En el caso de SSOS y Guadix como se observa en la Figura 66, este colectivo obtiene unos valores de apertura medio, mientras que, en el caso de Almería e Inglaterra, son el colectivo más aperturista de las dos zonas con valores altos. Si observamos la Tabla 65 sobre aglutinamiento, este colectivo es el segundo que más concentra, aunque la mayoría de este es de un nivel bajo.

El colectivo que presenta un grado de apertura menor e incluso tendencias endogámicas y homofílicas, en las cuatro zonas de estudio, es el que comprende entre 46-60 años. Este colectivo como se ha explicado anteriormente era el más numeroso de todos, esto explica en gran medida que las relaciones se concentren especialmente dentro de este grupo de edad, ya que también son los que aglutinan mayores niveles de prestigio Medio Alto y Alto-Muy Alto, así como de poder en las redes. (Tabla 71). Esto provoca que en las áreas de SSOS y Levante Almeriense los resultados muestren tendencia a la homofilia (-0,232 y -0,273), lo cual indica que este colectivo tiene a relacionarse entre personas de dentro del mismo y se relaciona menos con el resto de grupos de edad. La otra área española, Guadix, presenta en este colectivo un equilibrio entre las relaciones internas y las externas, ya que su resultado en el índice E-I es de 0,064. En la única área donde este colectivo presenta un resultado más positivo y aperturista de sus relaciones es en *Plain Action*, aunque es el colectivo menos aperturista del área y su resultado de apertura se podría catalogar como bajo (0,261).

**Tabla 71. Relación entre grupos de edad y concentración de los niveles de prestigio para el conjunto de las cuatro áreas de estudio**

Edad/Prestigio	Nulo-Bajo	Medio Bajo	Medio Alto	Alto-Muy Alto	Total
< 35 años	1,9%	0,6%	-	-	2,5%
36 - 45 años	16,3%	2,5%	4,4%	1,3%	24,4%
46 - 60 años	24,4%	7,5%	13,8%	8,8%	54,4%
> 60 años	8,1%	3,8%	5,0%	1,9%	18,8%
<b>Total</b>	50,6%	14,4%	23,1%	11,9%	100%

Fuente. Elaboración propia

Para analizar P-valor y el test de Kolmogorov, se debe observar la Tabla 62. Respecto al cálculo de la significación estadística en el caso de las tres áreas españolas el valor de p es menor que la significatividad, por lo que se puede decir que existe significación estadística. En cambio, en el caso de *Plain Action* dado que el valor de p es mayor que la significatividad se acepta la hipótesis nula y no podemos decir que exista significación estadística. Un escenario similar está presente en el test sobre la bondad de ajuste, en las tres áreas españolas la distribución de frecuencias observada no es consistente con la distribución teórica (no es una distribución normal); mientras que en el caso de *Plain Action*, el resultado indica una distribución de frecuencias observadas es consistente a la distribución teórica (distribución normal).

En definitiva, las áreas de estudio presentan grandes diferencias en el nivel de apertura según grupos de edad (entre colectivos). La gran dispersión interna entre los distintos colectivos es evidente en el conjunto de las áreas españolas, aunque es más marcado en SSOS y Almería, donde el colectivo entre 46-60 años presentan tendencias hemofílicas, mientras que en SSOS los jóvenes presentan medidas aperturistas. En el lado contrario, están el área de Guadix y, especialmente, *Plain Action*, donde hay una mayor proximidad entre los colectivos, lo cual significa que hay una mayor conexión y relaciones intergeneracionales entre los actores más importante. No es extraño, la gran proximidad en el área inglesa, ya que es donde los actores estaban mucho mejor representados y había menos desajustes por edades. Por tanto, la mayor apertura de relaciones, es decir, mayor cooperación entre los distintos colectivos tiene que ver en gran medida a la proporción de la muestra que haya en las zonas de estudio, cuanto menor sea la muestra de jóvenes y población de menor edad, menor es la apertura y refuerza las conductas endogámicas.

El género, junto con el colectivo de jóvenes que se ha analizado previamente, es otro de los elementos clave y donde las instituciones europeas y españolas han prestado especial atención en las distintas iniciativas de desarrollo rural tanto a nivel español, pero sobre todo a nivel europeo con el programa LEADER. El proceso inclusivo de las mujeres en los procesos y programas de desarrollo rural, como se ha podido analizar en el capítulo de género, se incluyen en dos ámbitos: discriminación positiva en las propuestas de iniciativas productivas lideradas por mujeres (ayudas económicas en el fomento de nuevos proyectos); y en la presencia y representación de las mujeres en los órganos de toma de decisiones y gestión de los GAL. La bibliografía ha demostrado que el primer hecho ha repercutido más positivamente en la integración de la mujer que el segundo.

Como era previsible (y se analiza más detalladamente en el próximo capítulo de resultados) la presencia de mujeres en las redes sociales de actores relevantes es cuantitativamente menor que la de los hombres. Esta diferencia está más marcada en el conjunto de las áreas españolas, donde la presencia de las mujeres en las redes sociales oscila entre el 18 % y el 20 %, no se puede decir que ocupen una posición marginal, pero no están en una buena situación (Tabla 72). Sin embargo, si observamos la medida de significación estadística (P-valor) (Tabla 62) en el caso de las tres áreas españolas se ha rechazado la hipótesis de partida y se acepta la hipótesis nula, por lo que existe significación estadística. Sin embargo, la distribución de las frecuencias observada de las tres áreas no es consistente con la distribución teórica, por lo que no es una distribución normal. En el caso del área británica, la presencia de las mujeres en la red social es mayor que la de los hombres (56 % frente al 44 %) (Tabla 72), es decir, es mucho más igualitaria en ambos sexos. Aunque en el análisis de la significación estadística se ha aceptado la hipótesis nula, ya que p-valor es mayor que la significatividad (no existe significatividad estadística). Mientras que en el test de Kolmogorov, la distribución de frecuencias que se ha observado es normal, ya que es similar a la distribución teórica (Tabla 62).

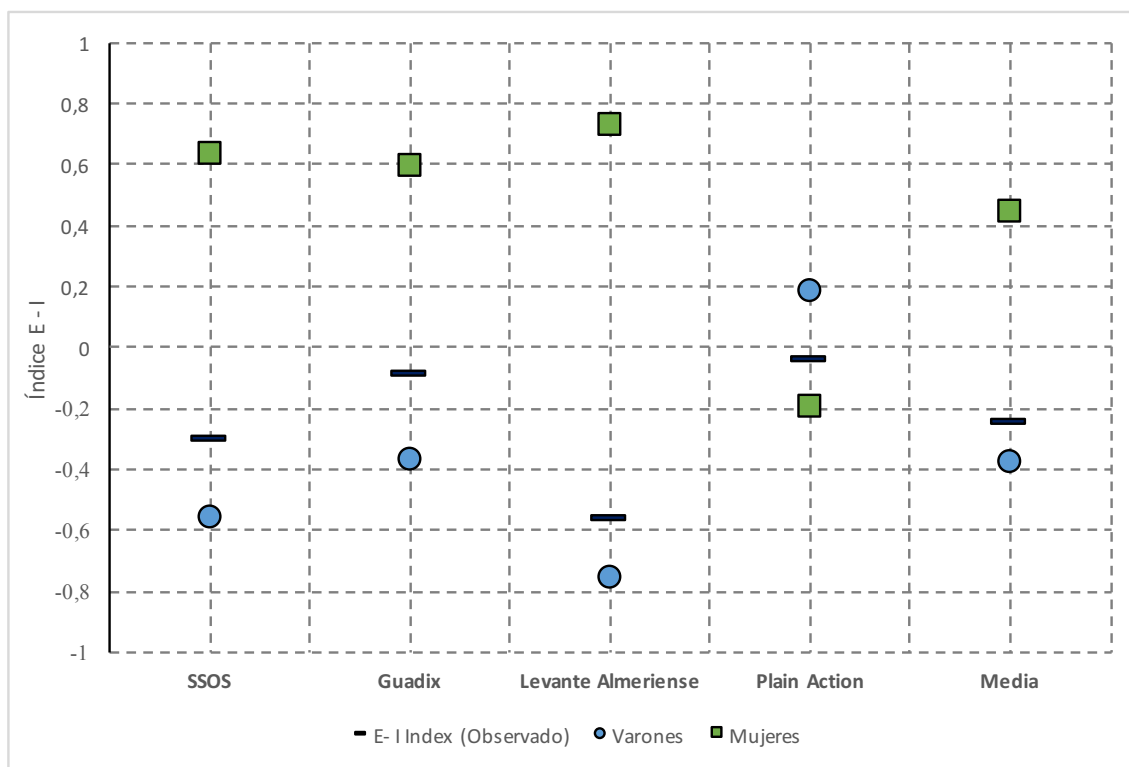
**Tabla 72. Distribución de la muestra de actores relevantes según sexo**

	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action	Media	Desv. Est.
<b>Varones</b>	82%	80%	80%	44%	72%	0,18
<b>Mujeres</b>	18%	20%	20%	56%	28%	0,18

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

Respecto a los resultados generales de los grados observados para el conjunto de las redes sociales (hombres y mujeres) en todos los casos los resultados dan negativos, es decir, presentan una tendencia a la homogeneidad y a la homofilia (la mayoría de relaciones se dan dentro de cada uno de los colectivos. Esta tendencia endogámica y homofílica es más patente en Almería con 0,567, SSOS con -0,304 y, en menor medida, en el caso de Guadix con un valor muy próximo a 0 (cierto equilibrio entre relaciones de apertura e internas). Lo cierto es que en el caso de las áreas españolas estos resultados están fuertemente condicionados por el excesivo protagonismo de los hombres frente a las mujeres, esto explica los resultados muy negativos de este índice. Mientras que en el área de *Plain Action*, el grado observado general es casi 0, lo cual indica un equilibrio entre relaciones internas y externas entre los dos colectivos, también gracias al equilibrio en la muestra. Esto también se observa en el análisis de las conexiones externas de las distintas áreas, en el caso del área inglesa alcanza un 48 %, aunque son mayoritarias las internas. En el caso de las áreas españolas, se encuentran grandes diferencias entre el reducido valor que se alcanza en Almería poco más de 20 % (una gran homofilia, dentro del colectivo masculino), SSOS con 35 % y el área con mayor porcentaje de conexiones externas es Guadix con un 46 %.

Figura 67. Grado de apertura observado en los distintos colectivos según sexo de los actores



Fuente. Elaboración propia

Si se profundiza en el análisis de los datos de apertura en cada zona por los dos colectivos, se encuentran dos grandes modelos. Por un lado, las áreas españolas donde los colectivos de hombres presentan unos resultados negativos, tal y como se observa en la Figura 67. En las áreas de Sevilla y Almería el comportamiento de los hombres es especialmente homofílico, lo cual indica que la mayor parte de sus relaciones se realizan con hombres. Mientras que en estas mismas áreas el comportamiento de las mujeres es el contrario, es decir, son el colectivo más aperturista de las cuatro áreas de estudio, con resultados muy próximos a 1. Esto tiene una doble lectura, las mujeres están muy integradas y se articulan a través del colectivo de los hombres, mientras que esto indica una falta de articulación y cooperación del propio colectivo femenino.

Por otro lado, el escenario que presenta *Plain Action* es el opuesto al que se ha analizado anteriormente en las áreas españolas. En este caso el colectivo que presenta una tendencia homofílica (-0,195) es el de las mujeres, aunque es el que presenta el comportamiento menos homofílico de las cuatro áreas; mientras que el colectivo más aperturista es el de los hombres, aunque es el menos aperturista de todas las áreas de estudio (0,186) (Figura 66). Esto dibuja un escenario donde las mujeres tienden a relacionarse más con los actores de su mismo género, aunque no a un nivel tan marcado como en las áreas españolas. Esto es debido a que son mayor en número frente a los hombres y, por tanto, no necesitan integrarse en la red de los hombres como si era necesario en las áreas de SSOS y L. Almeriense. En el caso de los hombres, su tendencia es hacia el aperturismo, aunque con un resultado bajo, es decir, hay cierta relación

interna dentro de su colectivo, pero se relacionan en la red de mujeres, ya que como se ha analizado en el apartado de ARS anterior ellas aglutinaban mayores niveles de prestigio.

En definitiva, estamos ante unos comportamientos diferenciados y que están fuertemente vinculados a la mayor presencia de un colectivo frente a otro. Cuando el colectivo de hombres es mayor que el de mujeres, los varones tienden a tener comportamientos endogámicos y homofílicos; mientras que la menor presencia e integración interna dentro del colectivo femenino provocan comportamientos más aperturistas, incluso utilizan las redes de los hombres. El escenario es diferente, si las mujeres son mayores en número que los hombres, aunque si hay cierto equilibrio entre ambos colectivos, no se presentan unos escenarios tan extremos de apertura y homofilia.

### 5.1.3.3. Subestructuras sociales basadas en el nivel de estudios

Otro de los atributos que la bibliografía destaca como importante en los procesos de desarrollo es el nivel de estudio, cabe recordar que este elemento nace del capital humano y ha sido un elemento fundamental para el desarrollo de cualquier sociedad. La desigualdad asociada a la educación ha sido ampliamente estudiada por un gran número de autores entre los que se encuentra Bourdieu, el cual explicaba un círculo vicioso donde la educación era el elemento de ruptura de ese círculo y permitía avanzar a la sociedad. En nuestro caso durante las entrevistas a los actores relevantes se recogieron datos tanto del nivel de estudios como de su profesión, pero como en la actualidad el gran nivel de paro como los trabajos en muchos de los casos, no tenían ninguna vinculación con los estudios o los propios entrevistados no se sentían muy identificados con su trabajo, se ha decidido trabajar en esta subestructura con el nivel de estudio. Para ello, se ha realizado una reclasificación de los datos que se recogieron originalmente, con el fin de reducir la dispersión de los datos, ya que en un primer momento se recogieron datos en siete estratos (sin estudios, estudios primarios, estudios secundarios, diplomatura, licenciatura/grado, doctorado y otros). Tras un análisis de los resultados se decidió agrupar esas siete categorías en tres, estudios primarios donde se agrupaban los actores sin estudio (que solo un actor de una zona de estudio dice no tener estudio), estudios secundarios donde se agrupaban los actores con estudios secundarios y otros y, por último, estudios superiores con todos los estudios universitarios. Sin embargo, a pesar de esta reclasificación de los datos, existe un peso desigual en la formación de los entrevistados por zonas tal y como se observa en la Tabla 73. Lo que pone de relieve los resultados por las cuatro áreas de estudios, es que los actores presentes en la red social son actores muy formados, donde la mayoría de ellos tienen estudios superiores, aunque esto es menos marcado en el Levante Almeriense donde hay un porcentaje mayor de actores con estudios primarios y menos con estudios superiores. En el caso de *Plain Action*, se presenta un escenario completamente distinto al almeriense, con una nula presencia de actores con estudios más bajos y una gran presencia (casi el 90 %) con estudios superiores. Estos resultados hablan de un escenario muy positivo, ya que la mayoría de los actores presentes en la red social y que están muy presentes y trabajan (élites) de los procesos de desarrollo social y económico de las áreas rurales tienen un nivel formativo

muy alto, por lo que se puede decir que hay una asociación positiva entre estos dos elementos. Esto es algo que ya ha reflejado la bibliografía española (Hernández et al., 2016), es decir, los estudios secundarios y, sobre todo, los superiores/universitarios se asocian con mejores mecanismos de integración; mientras que los niveles más bajos de estudios o la ausencia de los mismo, se vinculan con escenarios de vulnerabilidad, exclusión, pobreza, etc.

**Tabla 73. Distribución de la muestra de actores relevantes según nivel de estudios**

	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action	Media	Desv. Est.
E. Primarios	10%	10%	33%	0%	13%	0,14
E. Secundarios	23%	20%	22%	11%	19%	0,06
E. Superiores	67%	69%	44%	89%	67%	0,18

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

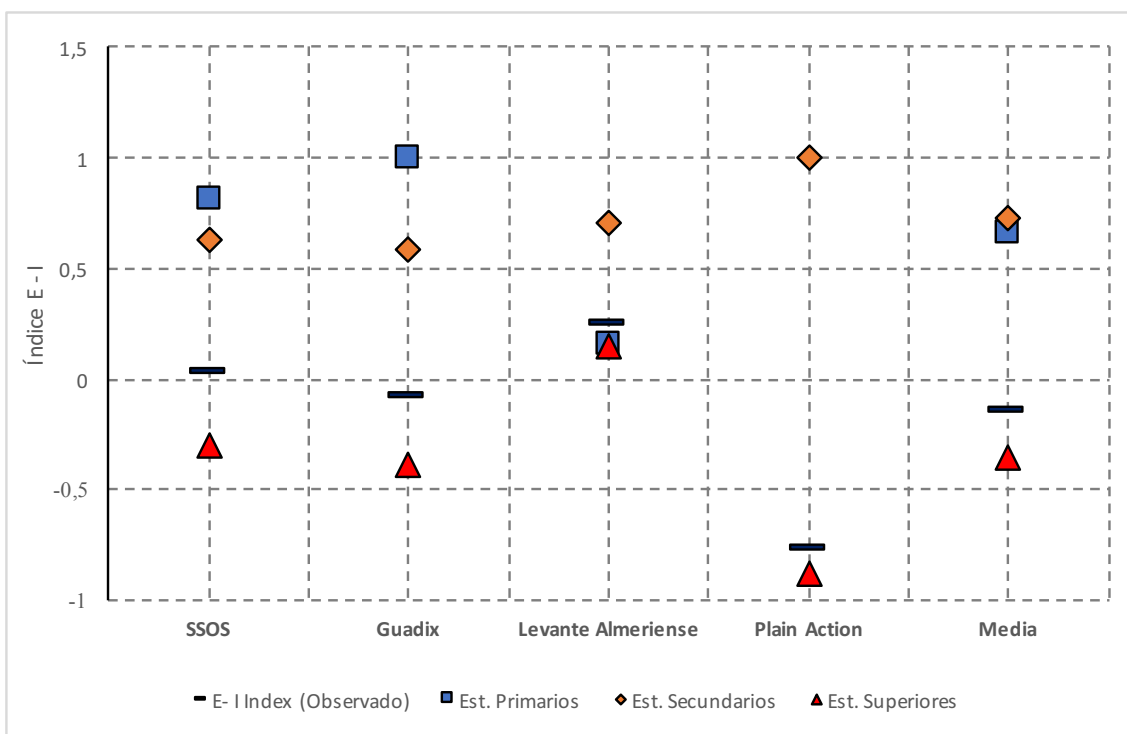
Si se estudian los resultados obtenidos en el índice E-I según los niveles de estudio, en el caso del valor de apertura observado se encuentran pequeñas diferencias en el caso de las áreas españolas y más marcadas con el área de *Plain Action*. En el caso de las tres áreas españolas se mueven entre valores próximos a cero (cierto equilibrio entre las relaciones internas y externas dentro de cada colectivo) o muy bajo aperturismo (Figura 68), y los datos esperados tampoco introduce grandes variaciones. En el caso del área inglesa el resultado observado y esperado (tampoco varían excesivamente) pero presenta una clara tendencia a la homofilia (-0,767). En este último caso, cabe recordar que la muestra de actores en cada grupo es la más dispersa de todos, ya que no existen actores con niveles primario, muy pocos secundarios y casi un 90 % con estudios superiores, estamos ante un caso donde de nuevo la muestra vuelve a influir en los resultados del índice E-I.

Estos resultados ponen de relieve un hecho que ya se ha comentado anteriormente y es que la educación sigue siendo un elemento de discriminación social en cualquier zona y, también, un área rural desfavorecida. El conjunto medio observado para las cuatro áreas de estudio marca una clara tendencia hacia la homofilia (-0,141), aunque en gran medida marcado por el resultado tan negativo de *Plain Action*. El área donde existe una mayor permeabilidad social es el área de Almería, lo cual coincide con una muestra más diversa en la formación de sus actores, aunque no se puede considerar como suficiente esta interacción entre actores.

Esta tendencia también se ve claramente si se observa el porcentaje de relaciones externas (Tabla 62), aunque en ninguna de las cuatro zonas supone más del 65 % del total de relaciones existentes. Hay contrastes, el área que tiene menos relaciones externas (las más endogámica) es *Plain Action* con solo un 12 % de las relaciones, lo cual indica muy pocas relaciones externas entre los distintos actores con niveles educativos diferentes. En el caso de las áreas españolas estos porcentajes son mucho mayores, en el caso de Guadix no alcanza el 50 %, pero se aproxima lo cual es casi un empate entre ambas relaciones. Las áreas donde las relaciones externas son mayores que las internas son SSOS y L. Almeriense con un 52 % y 63 % respectivamente, son las dos zonas donde hay una mayor variedad porcentual de la muestra en los tres subgrupos educativos. Si se analiza también la significación estadística a través de P-valor en cada una de las áreas de estudio (Tabla 62), en tres áreas SSOS, Guadix y *Plain Action* el valor P es menor que

la significatividad, por lo que se ha rechazado  $H_0$  y se ha aceptado la hipótesis alternativa; Aunque en estas áreas el test de Kolmogorov indica que la distribución de la frecuencia observada no es consistente con la distribución teórica, por lo que no es una distribución normal. En el caso del L. Almeriense no se puede decir que existe significación estadística, ya que el valor de p-valor es mayor a la significatividad, por lo que se acepta  $H_0$ ; mientras que, en el caso del test sobre la bondad de ajuste, indica que la distribución de frecuencias observadas es consistente a la distribución teórica, por lo que es una distribución normal (cabe recordar que era el área donde la distribución de actores entre los tres subgrupos era más similar).

**Figura 68. Grado de apertura observado en los diferentes colectivos, según nivel de estudio de los actores**



Fuente. Elaboración propia

Si se profundiza en el estudio del índice E-I en cada uno de las subestructuras (Figura 68) se observa como en todas las áreas de estudio el colectivo de actores con estudios universitarios son los menos permeables y los menos aperturistas, en tres de las cuatro áreas obtienen resultados negativos, aunque es verdaderamente preocupante el resultado de estos actores en el área de *Plain Action* con un  $-0,876$ , un resultado prácticamente interno y homofílico. En cuanto al subgrupo más aperturista hay dos grandes tendencias. Por un lado, en SSOS y Guadix el colectivo de estudios primarios son los más aperturistas de todos con valores entre 0,822 y 1 respectivamente, aunque hay que tener gran precaución en la interpretación de los resultados, ya que cuanto menor sea el número de actores presentes en este grupo mayor tendrán que ser las relaciones externas (cuanto menor sea la muestra de actores en ese subgrupo mayor será la capacidad de apertura). Por otro lado, en el caso del Levante Almeriense y *Plain Action* es el



colectivo con estudios secundarios los más aperturistas (0,707 y 1 respectivamente), cabe recordar que en ambas zonas de estudio estos dos colectivos son los minoritarios de nuevo respecto a la muestra. Pero tienen una tendencia muy marcada hacia el aperturismo de las relaciones sociales con el resto de los dos subgrupos. Este colectivo en Sevilla y Guadix presentan posiciones, pero también aperturistas.

Estos resultados ponen de relieve una clara tendencia que ya se recogía en la base teórica, es que el nivel de estudio sigue siendo un factor de diferenciación social muy importante y muy presente en las áreas rurales desfavorecidas. Se encuentran dos grandes tendencias. Una tendencia aperturista muy marcada en los colectivos de menor formación educativa (primarios y secundarios), los cuales amplían sus relaciones hacia otros colectivos con una educación superior, esto es conocido como un posible mecanismo de ascenso social. Otra tendencia a la endogamia y a la homofilia por el grupo de actores con mayor formación educativa (universitarios), lo que podría incluso a designarse como élites, ya que formación puede vincularse directamente con buenas posiciones de prestigio y poder en la red de actores de las zonas rurales. Si estas dos tendencias las ponemos con relación a los procesos de desarrollo, estamos ante un escenario bastante negativo, por dos razones. En primer lugar, la falta de permeabilidad entre los distintos actores por el nivel educativo, podría dificultar las estrategias de coordinación y cooperación que tienen que llevar a cabo los actores en estas áreas. En segundo lugar, la no integración de los colectivos con menor nivel educativo en los procesos de gestión y toma de decisión de los procesos de desarrollo, los cuales pueden estar sufriendo marginación por parte de las élites más prestigiosas y formadas del territorio. Por lo tanto, no se estaría cumpliendo un objetivo básico de las políticas territoriales, la participación de los colectivos más desfavorecidos (o que tienen mayores dificultades como ya han sido catalogados jóvenes y mujeres, ahora también los de menor nivel educativo) en los procesos de desarrollo rural social y económicos. Este hecho está ya presente en las muestras de actores de nuestras áreas de estudio donde en algunas áreas hay una nula presencia de actores con estudios elementales y en otras su porcentaje es ínfimo.

#### 5.1.3.4. Subestructuras sociales basadas en el prestigio (*In y Out*)

Durante gran parte de los análisis de ARS se ha destacado la importancia del grado de entrada, el cual se puede vincular al prestigio de los actores de la red. Por lo tanto, es un indicador que tiene una gran relevancia, ya que la muestra de actores relevantes puede ser fácilmente identificable con lo que se podría considerar cómo “élites” en los procesos de desarrollo rural en cada una de las áreas de estudio. Si a este colectivo se suma el papel que ha realizado el programa LEADER en las zonas rurales, cabría esperar que la socio-red estuviera caracterizada por una alta densidad de relaciones, una gran cohesión, altos niveles de prestigio y una gran bidireccionalidad de los actores. Este escenario pondría de manifiesto un éxito sin precedente de los programas de desarrollo rural, ya que habría contribuido a la mejora de la cohesión relacional entre los distintos actores y/o colectivos de los territorios. Sin embargo, tal y como se ha podido comprobar en los distintos análisis del ARS y grafos la situación que presentan las áreas de estudio dista, en gran medida, de ese escenario relacional ideal. Esto no quita que se

hayan producido grandes avances en las zonas rurales desde el punto de vista relacional desde la implantación del programa LEADER hasta la actualidad. Por ello, para comprobar en qué medida existen subestructuras sociales relevantes dentro de las redes es necesario analizar uno de los indicadores reticulares más importantes que se presenta en la metodología del ARS, el grado de entrada, que permite conocer y valorar como se reparten los distintos niveles de prestigio en la red social de actores de cada una de las zonas (Tabla 67).

**Tabla 74. Distribución de la muestra de actores relevantes según prestigio (In)**

	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action	Media	Desv. Est.
<b>Nulo-Bajo</b>	44%	51%	62%	41%	49%	0,10
<b>Medio Bajo</b>	15%	12%	9%	26%	16%	0,07
<b>Medio Alto</b>	26%	27%	18%	22%	23%	0,04
<b>Alto-Muy Alto</b>	15%	10%	11%	11%	12%	0,02

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

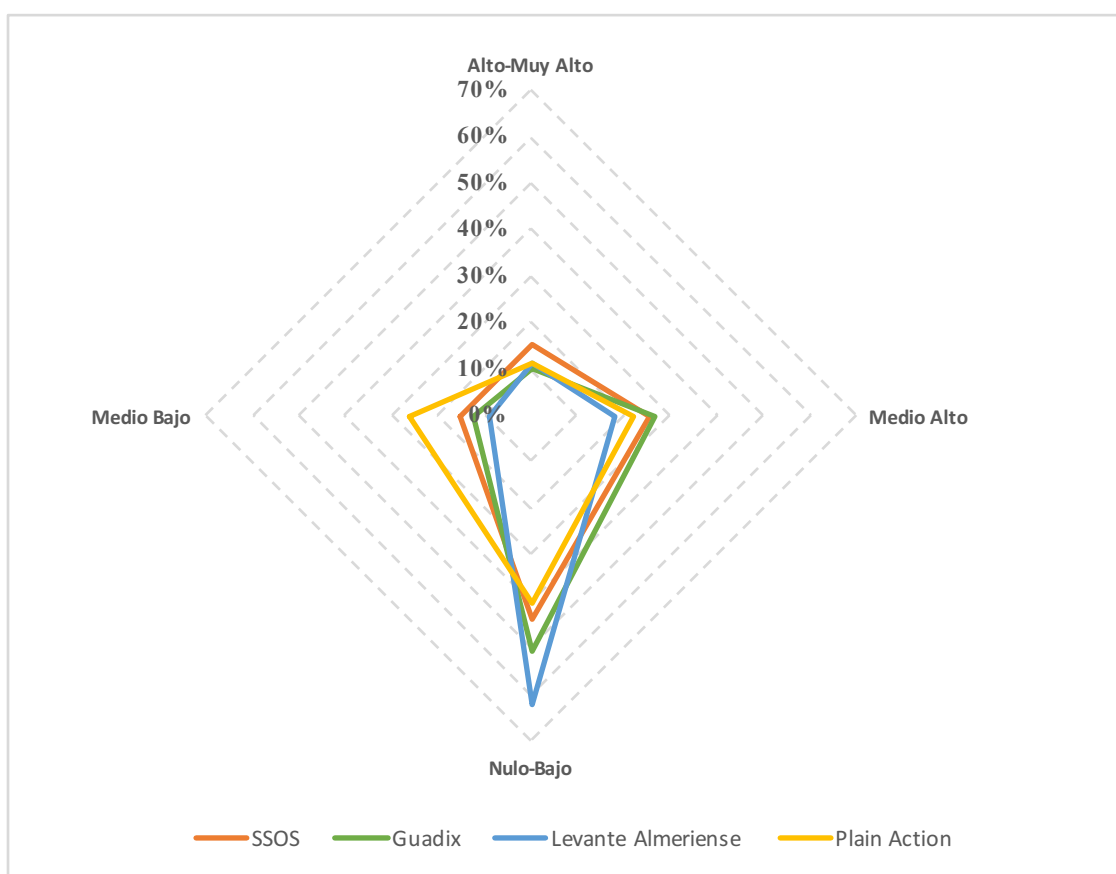
Para el análisis de este indicador de grado de entrada a través del índice E-I se ha decidió realizar una agrupación de los resultados en cuatro grandes grupos<sup>7</sup>: nivel de prestigio nulo-bajo, medio bajo, medio alto y alto-muy alto. Como se ha podido comprobar en los otros análisis del índice E-I el tamaño de la muestra en las distintas subestructuras o niveles es importante y condiciona los resultados obtenidos tanto en la significación estadística como en los obtenidos en el índice E-I. Por ello, es importante conocer la distribución de los actores en cada una de las zonas de estudio según los niveles de prestigio que previamente se han definido (Tabla 74 y Figura 69). Aproximadamente las cuatro áreas de estudio tienen una muestra que se comporta (salvo excepciones) de una forma similar. En las cuatro áreas el grueso de los actores tiene un nivel de prestigio nulo-bajo, aunque esto es más marcado en el área del Levante Almeriense (62 %) que en el área de *Plain Action* (41 %), pero de media el valor alcanza casi el 50 %.

Si se centra en el estudio del grado medio bajo de prestigio en las distintas áreas es cierto que de media este es uno de los subgrupos donde menor porcentaje de actores se encuentra (16 %), con excepción de *Plain Action* que supone casi el 30 % de los actores. En las dos subestructuras existe una variación entre las cuatro áreas de estudio que se puede observar en aumento de la desviación estándar (Tabla 74). Aunque si a ello se le suma el porcentaje de actores de la muestra que ya decían tener un prestigio nulo-bajo, en algunos casos ya se tiene a más de dos tercios de la muestra, especialmente reseñables es el caso de Almería (71 %) y el área inglesa (67 %). Esto es un resultado bastante negativo, ya que gran parte de los actores obtienen niveles de prestigio entre nulo, bajo y medio bajo (ocupan posiciones periféricas en la red). Si se profundiza en las dos subestructuras donde los niveles de prestigio son mayores (medio alto y Aato-muy alto) se puede observar que en la primera de ellas es donde se concentra el segundo mayor porcentaje

<sup>7</sup> La división que se ha realizada para la obtención de cada uno de los cuatro grandes niveles de prestigio ha sido a partir de la media y la desviación estándar. En primer lugar, la media aritmética ha dividido la muestra en dos. En segundo lugar, se procedió al cálculo de la desviación estándar para el conjunto de la muestra. En tercer lugar, a partir de la división en dos de las muestras se procedió a la suma o resta de una desviación estándar, esto permitió subdividir en dos cada uno de los dos grupos iniciales y, por lo tanto, obteniendo cuatro grupos de prestigio según su resultado.

de actores de las muestras (salvo en *Plain Action* que es en Medio Bajo). Las áreas que mayor porcentaje de actores se concentran en el nivel Medio Alto de prestigio son Guadix y SSOS con el 27 % y 26 % respectivamente, le sigue *Plain Action* (22 %) y L. Almeriense (18 %). En cuanto a la última subestructura (la más importante de todas) la que aglutina los niveles de prestigio alto-muy Alto, se puede observar que es la que menor porcentaje de actores concentran en todas las áreas (especialmente en L. Almeriense) aunque entre todas ellas se obtienen valores similares (la desviación estándar es la más baja de todas las subestructuras) (Tabla 67). Si se suma las dos subestructuras donde el prestigio es mayor, se observa como las áreas que concentran un mayor número de actores en ellas son SSOS (40 %) y Guadix (37 %) y, a cierta distancia, *Plain Action* (33 %) y Levante Almeriense (29 %). Por lo que las dos zonas españolas, son las que presentan mayor porcentaje de actores con niveles de prestigio alto, lo cual es bueno, pero en ninguno de los casos suponen la mayoría de las muestras que tienen valores medios bajo, bajos o nulo.

**Figura 69. Peso de las diferentes subestructuras sociales derivadas del grado de entrada (prestigio) según área de estudio**



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/2016)

A la luz de estos resultados se puede decir que el programa LEADER no se puede considerar un éxito rotundo desde el punto de vista de la articulación de los actores sociales de las áreas rurales de estudio. Esto se puede vincular tanto a las tres áreas españolas que cuentan con una

mayor tradición y trayectoria de aplicación de los programas de desarrollo rural como al área inglesa que tiene una experiencia menor en la aplicación de dichos programas.

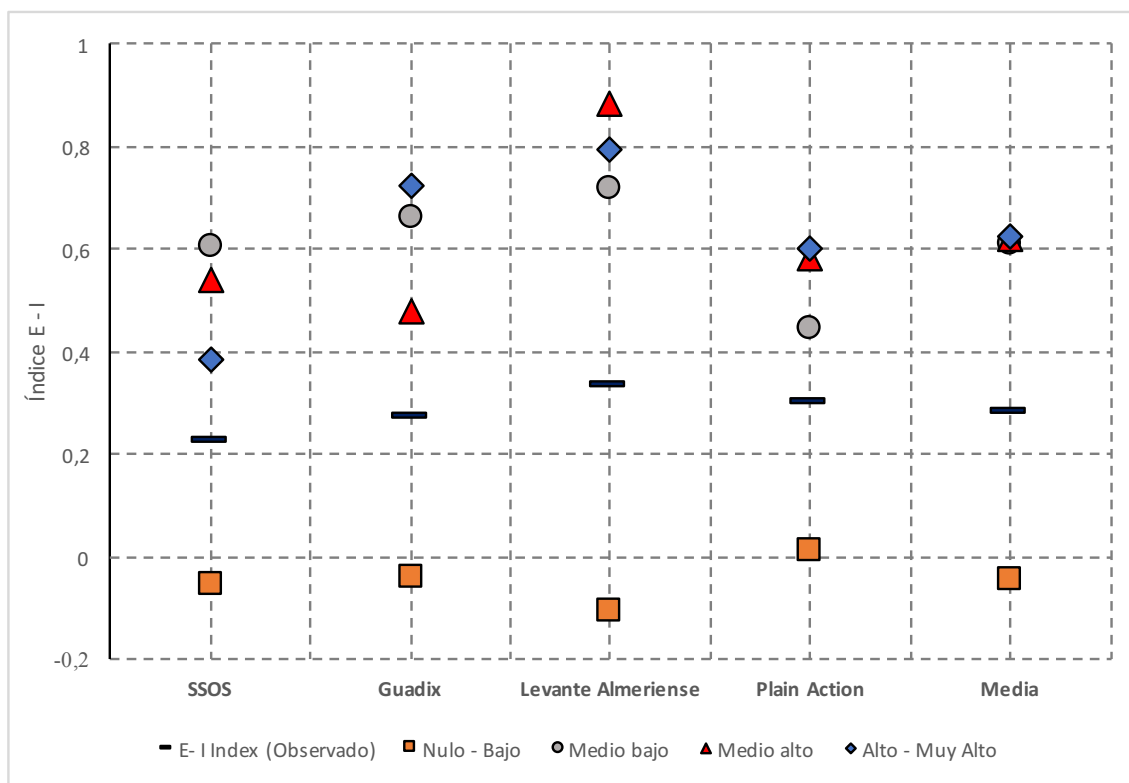
Si se observa la Tabla 62 donde está el índice observado para el grado de entrada (prestigio) para el conjunto de las cuatro áreas, en todas ellas el resultado es positivo, aunque con matices. El resultado más aperturista es la del área almeriense y británica con 0,333 y 0,301 respectivamente, le sigue Guadix (0,273) y SSOS (0,225). En tres de las áreas el índice observado es menor del que sería esperado (SSOS, Guadix y Plain Action), mientras que en el caso del Levante Almeriense el resultado observado es mayor al esperado (Tabla 62). Respecto a las conexiones externas todas las zonas se encuentran con resultados muy similares superiores al 60 %, especialmente las áreas de Almería e inglesa con valores de relaciones externas superiores al 65 %. Antes de profundizar en el análisis del grado de apertura dentro de las subestructuras de prestigio, es necesario analizar la significación estadística y la distribución de la muestra en las cuatro áreas de estudio (Tabla 62). Respecto al resultado de significación estadística que ofrece p-valor, hay que explicar que en dos áreas de estudio (Guadix y Levante Almeriense) se ha rechazado la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se ha aceptado la hipótesis alternativa ( $H_1$ ), ya que el resultado de p-valor ha sido menor que el de la significatividad, es decir, el riesgo es muy alto en equivocarse, por lo tanto, sí existe significación estadística en estas dos áreas de estudio. Mientras que en el caso de SSOS y *Plain Action*, se ha aceptado la hipótesis nula, ya que la probabilidad de equivocarse al rechazar  $H_0$  es mayor a la significatividad, por lo que no se puede decir que exista significación estadística.

En cuanto a la prueba de bondad de ajuste a través del test de Kolmogorov-Smirnov en las dos áreas donde se había rechazado la hipótesis nula, la distribución de frecuencia no es consistente con la distribución teórica por lo que no se puede considerar una distribución normal, lo cual indica que los actores de las distintas subestructuras delimitadas tienen un comportamiento diferenciado en cada una de ellas. En cambio, en las zonas de Sevilla e Inglaterra donde se había aceptado  $H_0$ , la distribución de frecuencias es consistente con la distribución teórica por lo que se puede considerar como una distribución normal (Tabla 62).

Antes de profundizar en el grado de apertura y homofilia de cada una de las subestructuras de prestigio se deben realizar un conjunto de matizaciones antes de su interpretación, ya que es un atributo que solo tiene relaciones de entrada y no de salida, por lo que los resultados se deben interpretar con mucha precaución. Todo ello, a pesar de que en el cálculo índice E-I no tiene en consideración la dirección de las relaciones entre los actores. Esto hace que un grado de apertura o de homofilia máximo no signifique lo mismo que hasta ahora. Un grado de apertura máximo (1) indicaría que ese colectivo no recibe relaciones desde dentro de la propia subestructura, es decir, que no habría un reconocimiento interno (nulo). Mientras que un grado de homofilia máximo (-1) indicaría que todas las relaciones serían internas, es decir, no existiría un reconocimiento por parte del resto de actores de las otras subestructuras. Este último escenario presenta grandes dificultades de la subestructura social, ya que estaríamos antes un grupo aislado y una falta de permeabilidad relacional entre otros colectivos o subgrupos.

En la Figura 70 se representa el grado de apertura de cada una de las subestructuras según prestigio y el índice observado para cada una de las zonas de estudio, por ello se va a analizar detenidamente cada una de las subestructuras:

Figura 70. Grado de apertura observado en los diferentes colectivos según prestigio (In)



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo 2015/16

- **Nivel de prestigio Nulo-bajo:** en este escenario los actores tienen un papel muy poco relevante en las dinámicas sociales, unido a un bajo reconocimiento de actores externo, las cuales siempre otorgan un mayor prestigio. Esta subestructura era una de las más numerosas de la muestra en las cuatro áreas de estudio, por lo que es lógico que haya un mayor número de relaciones dentro de este grupo (dentro de los actores que conforman esta subestructura). En consecuencia, esta subestructura en tres de las cuatro áreas de estudio (las tres áreas españolas) presentan resultados negativos, especialmente reseñable es el caso del área del Levante Almeriense. Se está ante un grupo de actores que tienen una tendencia hacia la homofilia, salvo en *Plain Action* donde su valor ronda el 0, lo cual indica un cierto equilibrio entre las relaciones que recibe de las distintas subestructuras y la suya propia. Esto indica un importante stock de capital social *bonding* y una menor presencia de capital social *bridging*, es decir, existiría un aislamiento más externo que interno.
- **Nivel de prestigio Medio bajo:** el conjunto de actores que representan esta subestructura se diferencia de la anterior por presentar unos niveles de apertura mayores, es decir, tiene un mayor número de relaciones externas que internas. En dos de las cuatro áreas de estudio (SSOS y Guadix) esta subestructura son las que presentan unos niveles de apertura más alto (0,607 y 0,663 respectivamente). En el resto de áreas (Almería e Inglaterra) el resultado es superado por las subestructuras de prestigio más alto, por lo que son colectivos que presentan una tendencia aperturista, pero en un menor grado; a excepción

del Levante Almeriense donde esta subestructura presenta un resultado de 0,721 lo cual es un grado de apertura muy alto. Por ello, se está ante una subestructura social con una importante presencia de capital social *bridging*, pero un stock de capital social *bonding* mucho más limitado que en el caso anterior. Por lo tanto, es un resultado no muy positivo, ya que este grupo presenta un cierto aislamiento interno y una vinculación con actores de otras subestructuras más prestigiosas.

- **Nivel de prestigio Medio alto:** esta subestructura no presenta una pauta estándar en las cuatro áreas de estudio sino al contrario, ya que en cada una de las áreas el colectivo de actores ocupa una posición diferente. Los resultados tan dispares entre las zonas de estudio no están vinculados a una muestra de actores reducida, ya que es la segunda con mayor porcentaje de actores solo por detrás de la subestructura Nula-baja.

En el Levante Almeriense esta subestructura presenta el grado de apertura más alto de todas las zonas de estudio. Esta alcanza un valor de 0,886 lo cual indica que la mayoría de las relaciones que reciben proceden de las otras subestructuras y muy pocas de la suya, por lo tanto, es una subestructura con un capital social *bridging* muy grande y con un stock de capital social casi inexistente, lo cual no es muy positivo porque indica una falta de cohesión interna (esencial en el inicio de los procesos de desarrollo).

SSOS y *Plain Action*, presentan un escenario muy similar, ya que son la segunda subestructura con mejor grado de aperturismo de cada área (aunque con un nivel de apertura mucho menor que en Almería). En los dos casos el índice de apertura alcanza el 0,540 y 0,582, es decir, presentan una tendencia media de aperturismo, lo cual indica también que tienen una importante cantidad de relaciones internas (Capital Social *bonding*).

Guadix presenta el escenario menos aperturista de este subgrupo, ya que hay dos que le superan y alcanza un valor de 0,481. Esta muy próximo al índice observado, lo cual no indica que es una de las subestructuras menos abiertas del área solo por delante del subgrupo Nulo-bajo con tendencia homofílicas.

- **Nivel de prestigio Alto-Muy alto:** este colectivo presenta uno niveles de apertura más alto en tres de las cuatro áreas (Guadix, L. Almeriense y *Plain Action*), lo cual es bastante normal por varios motivos. En primer lugar, respecto a la muestra de actores dentro de este subgrupo se concentraba el porcentaje menos numeroso de actores, por lo que es más sencillo que reciba un mayor número de relaciones desde otras subestructuras que desde la suya propia. En segundo lugar, desde el punto de vista de las dinámicas sociales estos actores tienen un papel central en las redes sociales de las zonas rurales (a pesar de ser menos numerosos que el resto). En tercer lugar, la mayor parte de los actores querían formar parte de esta subestructura, por lo que estos actores tienen relaciones con los que son más prestigiosos en la socioed.

En las tres áreas de estudio donde este colectivo presenta el escenario de apertura mayor, el índice alcanza unos valores de 0,795, 0,724 y 0,600. Lo cual indica que reciben una gran cantidad de relaciones desde las otras subestructuras y que de la suya propia la cohesión interna es más bien reducida. SSOS presenta un escenario de apertura mucho menor con

un valor de 0,385, el cual hace que este colectivo presente la tercera posición respecto al aperturismo. Esto indica que existe una mayor cohesión y recepción de relaciones dentro del propio colectivo, mientras que entre el resto de subestructuras las recepciones de relaciones son menores.

Si esta información se complementa con la que aporta la matriz de densidades (Tabla 75), es decir, el número de conexiones presentes respecto al total posible dentro de cada una de las subestructuras. Con estas matrices se puede observar de donde proceden las relaciones, lo cual es muy clarificador en este caso, ya que el grado de prestigio de entrada solo analiza las relaciones que entran en cada una de las subestructuras. Por esta razón también se ha puesto la matriz de densidad del grado de salida para tener las dos informaciones complementarias.

**Tabla 75. Matriz de densidades por niveles de prestigio (*Degree In-Out*) de la muestra de actores de las cuatro áreas de estudio**

DEGREE IN					DEGREE OUT				
<b>SSOS</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto	<b>SSOS</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto
Nulo - Bajo	0,441	0,333	0,241	0,324	Nulo - Bajo	0,333	0,231	0,269	0,278
Medio bajo	0,333	0,400	0,167	0,139	Medio bajo	0,231	0,143	0,262	0,231
Medio alto	0,241	0,167	0,222	0,267	Medio alto	0,269	0,262	0,667	0,551
Alto - Muy Alto	0,324	0,139	0,267	0,8	Alto - Muy Alto	0,278	0,231	0,551	0,308
<b>GUADIX</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto	<b>GUADIX</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto
Nulo - Bajo	0,240	0,287	0,197	0,216	Nulo - Bajo	0,283	0,221	0,216	0,223
Medio bajo	0,287	0,467	0,231	0,267	Medio bajo	0,221	0,333	0,200	0,200
Medio alto	0,197	0,231	0,218	0,231	Medio alto	0,216	0,200	0,273	0,182
Alto - Muy Alto	0,216	0,267	0,231	0,400	Alto - Muy Alto	0,223	0,200	0,182	0,333
<b>L. ALMERIENSE</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto	<b>L. ALMERIENSE</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto
Nulo - Bajo	0,090	0,179	0,063	0,150	Nulo - Bajo	0,095	0,130	0,060	0,145
Medio bajo	0,179	0,500	0,344	0,300	Medio bajo	0,130	0,250	0,188	0,188
Medio alto	0,063	0,344	0,036	0,200	Medio alto	0,060	0,188	0,107	0,146
Alto - Muy Alto	0,158	0,300	0,200	0,200	Alto - Muy Alto	0,145	0,188	0,146	0,200
<b>PLAIN ACTION</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto	<b>PLAIN ACTION</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto
Nulo - Bajo	0,582	0,312	0,424	0,424	Nulo - Bajo	0,400	0,750	0,258	0,222
Medio bajo	0,312	0,429	0,452	0,190	Medio bajo	0,750	0,833	0,523	0,708
Medio alto	0,424	0,452	0,467	0,333	Medio alto	0,258	0,523	0,491	0,242
Alto - Muy Alto	0,424	0,190	0,333	1	Alto - Muy Alto	0,222	0,708	0,242	0,600

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo 2015/16

Si anteriormente se ha comprobado que en el caso de SSOS el subgrupo de actores de mayor prestigio no era el de mayor aperturismo, si se observa la matriz de densidad se puede observar como existe una gran entrada de relaciones procedente de su propio subgrupo (0,800) lo cual no indica un gran stock de capital social *bonding* y explica por qué este colectivo no era igual de

aperturista que en las otras áreas (a excepción de *Plain Action* que los actores catalogados como muy prestigiosos están conectados todos con todos, pero porque el subgrupo es muy reducido).

Otro de los hechos que se puede comprobar con las matrices de densidad es como la subestructura de actores Nulo-Bajo, en la mayoría de las zonas de estudio, el mayor flujo de relaciones que recibe este colectivo lo hacen desde su propia subestructura. Esto hace que se presente un escenario muy poco alentador para este colectivo, a pesar de ser el más numeroso y ocupar posiciones marginales en la red social, la mayor parte de sus relaciones no son con los actores más prestigiosos sino con ellos mismos. En definitiva, a pesar de que estos actores han sido considerados por el resto como actores relevantes con relación al desarrollo socioeconómico y rural de sus áreas, no se puede decir que estos forman parte de las élites en materia relacional.

Si se analiza la matriz del grado de salida (Tabla 68), se puede observar que la mayor parte de las relaciones de salida (las más numerosas) surgen de dos colectivos principalmente: las subestructuras medio alto y alto-muy alto. Lo cual es bastante lógico y explica que sean los grupos con mayor índice de apertura en tres de las cuatro áreas de estudio.

#### 5.1.3.5. Subestructuras sociales basadas en lazos fuertes (*In* y *Out*)

Si el anterior grado de entrada se vinculaba al prestigio presente en la red social de actores. El actual apartado está relacionado con el grado de entrada, pero de lazos fuertes entre los actores de la sociored. El concepto de lazos fuertes es entendido como aquellas relaciones más estrechas entre los actores, donde hay un mayor grado de confianza y, en consecuencia, son menos numerosas que las relaciones de prestigio, tal y como se ha podido comprobar a lo largo de este capítulo. Estas relaciones más próximas y “exclusivas” entre los actores son de gran importancia, ya que son canales mucho más estables entre ellos y, por lo tanto, donde la información se trasfiere de una forma más ágil, directa y segura. Por ello, se ha decidido incorporar el análisis reticular del grado de entrada centrado en los lazos fuertes. Al igual que se ha había realizado para el indicador anterior de grado de entrada (prestigio), se ha decidido mantener la misma clasificación de las subestructuras en esos 4 grupos/intervalos (calculando para cada uno de ellos la media y la desviación estándar) (Tabla 69).

**Tabla 76. Distribución de la muestra de actores relevantes según lazos fuertes (*In*)**

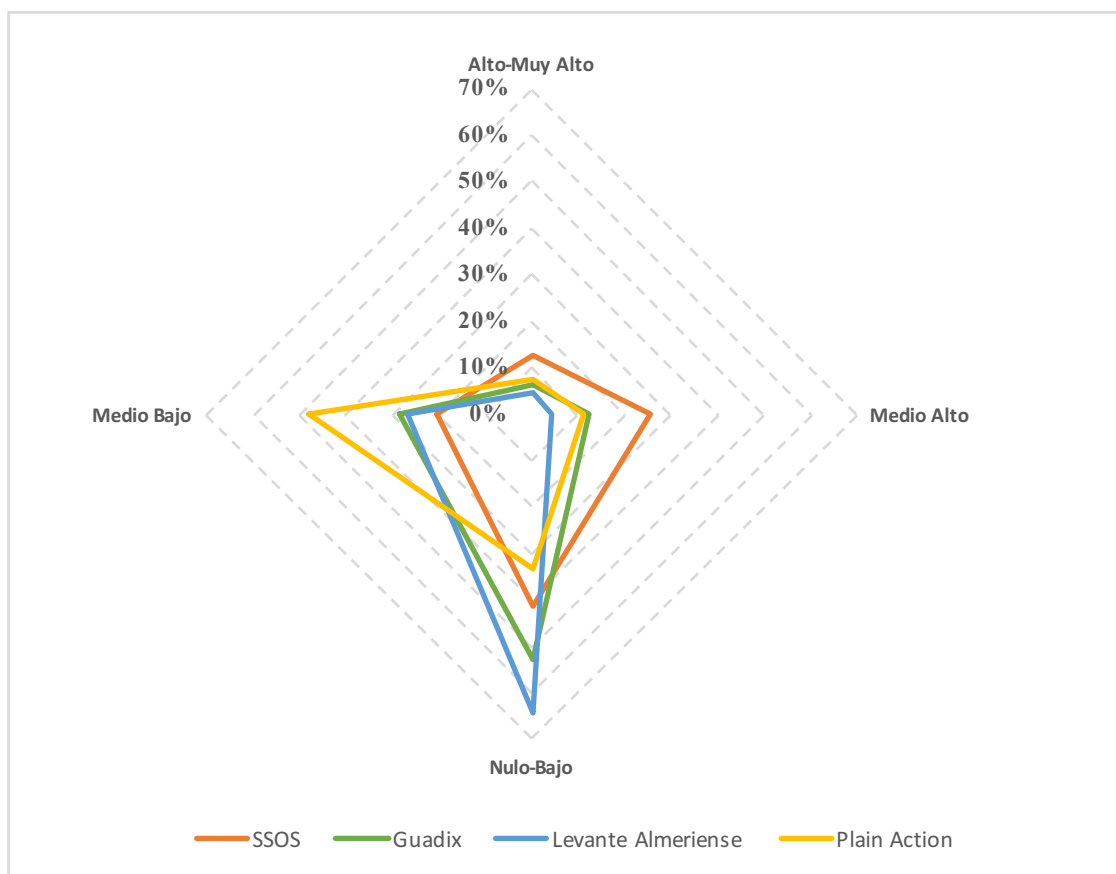
	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action	Media	Desv. Est.
<b>Nulo-Bajo</b>	41%	53%	64%	33%	48%	0,14
<b>Medio Bajo</b>	21%	29%	27%	48%	31%	0,12
<b>Medio Alto</b>	26%	12%	4%	11%	13%	0,09
<b>Alto-Muy Alto</b>	13%	6%	4%	7%	8%	0,04

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)



La matriz de la cual parte este indicador es menos numerosa tanto en número de actores como de relaciones, lo cual es lógico, ya que son relaciones mucho más estrechas, próximas y no son tan asiduas como las anteriores. Si se analiza la muestra de los actores en términos porcentuales, esta presenta algunas variaciones respecto al prestigio (Tabla 76 y Figura 71)

**Figura 71. Peso de las diferentes subestructuras derivadas del grado de entrada (lazos fuertes) según área de estudio**



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/2016)

Respecto a la muestra de actores presente en el grado de entrada de lazos fuertes, se puede observar como las dos subestructuras más numerosas son aquellas donde los lazos fuertes son menores. Si se agrupan el número de actores que concentra cada una de las áreas en la subestructura Nulo-bajo y Medio bajo suponen más de dos tercios de la muestra. Este escenario es mayor en las áreas de Levante Almeriense donde se concentra el 91 % de los actores y Guadix y *Plain Action* donde se concentra el 81 %. Aunque en esta concentración de las dos subestructuras se pueden establecer matices entre las áreas como se puede observar en la Figura 71. Mientras que el Levante Almeriense y Guadix presentan un alto porcentaje de actores cuyas relaciones de lazos fuertes son entre nula y baja; en el caso de *Plain Action* en esa subestructura presenta el porcentaje de actores más bajo de todas las áreas, mientras que alcanza un porcentaje de casi el 50 % cuando se analiza las relaciones medio bajo. En definitiva,

en estas tres áreas las mayores partes de sus actores concentran lazos fuertes muy bajo (a excepción de SSOS). En el caso de SSOS presenta el porcentaje más reducido de actores que están presentes en las dos subestructuras de menor relevancia, aunque son mayoría (62 %). No obstante, presenta una gran concentración de actores relevantes cuyos lazos fuertes se encuentran en la subestructura Medio alto. Esto es claramente identificable en la Figura 69, donde la representación del área de SSOS no sigue la tendencia del resto de áreas, por lo que se localiza más centrada en el gráfico.

En el caso de las subestructuras de mayor relevancia (lazos fuertes medio alto y Alto-Muy Alto), en el caso de Guadix, L. Almeriense y *Plain Action*, aglutinan un porcentaje de actores más reducido (8% y 18 %) que el que concentra SSOS (38 %). Se encuentran diferencias significativas entre las áreas como se puede comprobar en la Figura 71, pero respecto a las élites de actores con lazos fuertes más estrechos (Alto-Muy Alto) son las áreas de SSOS y *Plain Action* las que concentran un mayor número de actores relevantes en esta subestructura (13 % y 7 % respectivamente). Si se observa la Tabla 68, se puede comprobar como es en esta subestructura donde la desviación estándar es más reducida y que esta incrementa a media que se analizan las subestructuras menos importantes; esto mismo ocurre con la media que es mayor en las subestructuras de menor relevancia y menor en aquellas donde los lazos fuertes son más intensos.

Si se comparan ambas figuras (69 y 71) sobre el grado de entrada de prestigio y lazos fuertes, se puede observar como en general tienen una estructura muy similar respecto a la subestructura Nulo-bajo, con la mayor parte de las muestras de las cuatro áreas con porcentajes que no bajan del 40 % y llegan a alcanzar casi el 70 %. El mayor cambio que se encuentran entre los dos análisis es que mientras que en el análisis del prestigio había un porcentaje de actores muy marcado en las áreas españolas que se encontraban con un nivel de prestigio medio alto; cuando se analiza los lazos fuertes se ha producido un trasvase de ese porcentaje hacia la subestructura medio bajo (este hecho es mucho menos marcado en el área de *Plain Action* donde en los dos estudios destaca la importancia de esta subestructura entre sus actores). Por último, respecto a la subestructura de Alto-Muy alto tanto en prestigio como en lazos fuertes no son las más numerosas y en ambas destacan las áreas de SSOS y *Plain Action* con mayor número de actores dentro de esta subestructura. En definitiva, el grado de entrada de lazos fuertes presentes entre los actores de las cuatro áreas son mayoritariamente con unos niveles muchos más bajos que los que se encontraban con el prestigio, lo cierto es que los lazos fuertes requieren de una relación muy próxima entre ellos, lo cual hace que los niveles cambien respecto al prestigio.

Lo que muestran estos resultados es que además de ser unas redes mucho más reducidas en tamaño que las de prestigio, las subestructuras de lazos fuertes que predominan son las de menor relevancia y, en cambio, los subgrupos donde las relaciones son más intensas e importantes los actores presentes en ellas son muy poco numerosos. Por lo que tampoco en este ámbito LEADER se puede catalogar como éxito desde el punto de vista relacional. Para tener una visión más completa e integrada de los lazos fuertes, se va a proceder al estudio del índice E-I.

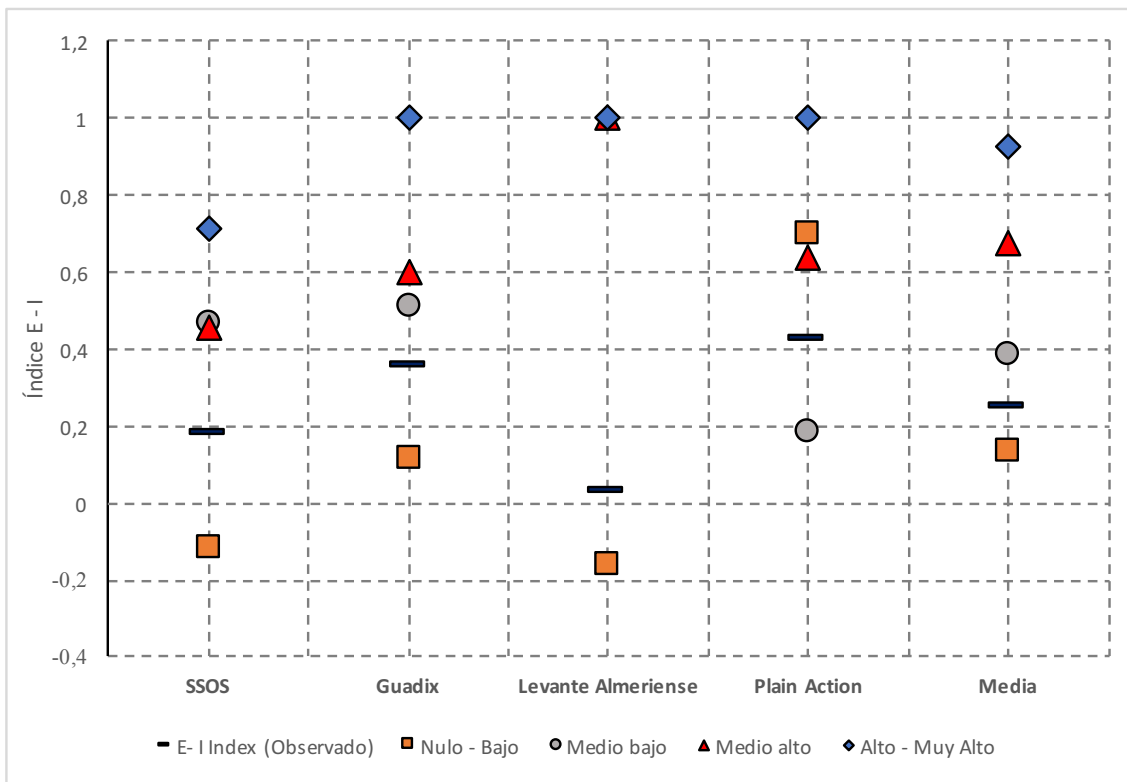
Si observamos la Tabla 62 donde está el índice observado y esperado para el grado de entrada (lazos fuertes) para el conjunto de las cuatro áreas, en todas ellas el resultado es positivo, por lo

que todas ellas muestran una tendencia al aperturismo, aunque no todas con la misma intensidad. El área más aperturista es *Plain Action* (0,424), seguida de Guadix (0,353), SSOS (0,179) y Levante Almeriense con un resultado muy próximo a 0 que indica unas relaciones muy equilibradas entre internas y externas (0,027). En Guadix y *Plain Action* el índice observado es mayor al esperado (0,100 por encima aproximadamente en cada caso); mientras que en SSOS y Levante Almeriense el resultado observado está por debajo de lo esperado, especialmente reseñable es el caso del dato de SSOS que varía en 0,300. En cuanto a las relaciones externas en todas las áreas superan el 50 %, por lo que se puede decir que mayoritariamente predominan relaciones externas entre las distintas subestructuras, lo cual es muy positivo y avanza que puede existir un nivel importante de stock de capital social *bridging*. Al igual que ocurría en el índice observa, no todas las áreas presentan la misma tendencia. *Plain Action* y Guadix, presentan los mayores porcentajes de relaciones externas 72 % y 68 % respectivamente. En un lugar intermedio se localiza SSSO con un valor de relaciones externas que roza el 60 %, mientras que en último lugar con un porcentaje de relaciones externas e internas casi equilibrado (51 %), lo cual explica ese resultado de índice observado que rondaba el 0 (Tabla 62).

Antes de profundizar en los niveles de apertura de cada una de las subestructuras se va a proceder a analizar la significatividad y la prueba de bondad de cada una de las muestras. Respecto al resultado de significación estadística que ofrece p-valor, hay que explicar que en tres áreas de estudio (Guadix, Levante Almeriense y *Plain Action*) se ha rechazado la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se ha aceptado la hipótesis alternativa ( $H_1$ ), ya que el resultado de p-valor ha sido menor que el de la significatividad, es decir, el riesgo es muy alto en equivocarse, por lo tanto, sí existe significación estadística en estas dos áreas de estudio. Mientras que en el caso de SSOS, se ha aceptado la hipótesis nula, ya que la probabilidad de equivocarse al rechazar  $H_0$  es mayor a la significatividad, por lo que no se puede decir que exista significación estadística. En cuanto a la prueba de bondad de ajuste a través del test de Kolmogorov-Smirnov en las tres áreas donde se había rechazado la hipótesis nula, la distribución de frecuencia no es consistente con la distribución teórica por lo que no se puede considerar una distribución normal, lo cual indica que los actores de las distintas subestructuras delimitadas tienen un comportamiento diferenciado en cada una de ellas. En cambio, en la zona de Sevilla donde se había aceptado  $H_0$ , la distribución de frecuencias es consistente con la distribución teórica por lo que se puede considerar como una distribución normal (Tabla 62).

Una vez analizado los distintos aspectos relativos al grado de apertura, relaciones externas, significación, etc. se va a proceder a analizar el índice de apertura de cada una de las subestructura con relación a los lazos fuertes en cada una de las áreas de estudio (Figura 72); aunque se debe tener en cuenta las mismas consideraciones que se habían explicado en el apartado anterior para el prestigio, es decir, todas las relaciones son de entrada, por lo que un índice de 1 significaría nulas relaciones procedente de la misma subestructura, mientras que un valor de 0 indicaría un comportamiento endogámico, ya que el origen de esas relaciones de la subestructura procederían de los actores de esa misma.

Figura 72. Grado de apertura observado en los diferentes colectivos según lazos fuertes



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo 2015/16

- **Lazos fuertes Nulo-bajo:** en las tres áreas españolas esta subestructura es la que presenta resultados menos aperturistas, aunque con matices. Tanto en el Levante Almeriense como en SSOS presentan resultados negativos (-0,156 y -0,115); mientras que en el caso de Guadix presenta resultados positivos (0,118) aunque es el subgrupo menos aperturista de todos. Sin embargo, en el caso de *Plain Action* esta subestructura se presenta como una de las más aperturista de todas (0,700), esto puede ser debido a varios motivos. Por un lado, era el grupo menos numeroso en comparación al resto de zonas por lo que las relaciones de lazos fuertes que recibe proceden de otros colectivos más numerosos (reconocimiento provienen de actores externos), aunque el factor muestra no explica por sí solo esa apertura social. Este escenario británico es positivo, ya que indica un importante stock de capital social *bridging*, pero una ausencia bastante relevante de capital social *bonding*. esa apertura social. Por otro lado, su necesidad de contactos con actores más relevantes (élites) pueden provocar que esas relaciones o visibilidad sea recíproca y, por tanto, que reciban relaciones de las otras subestructuras.
- **Lazos fuertes Medio bajo:** el conjunto de actores que se integran en esta subestructura se caracterizan por tener unos niveles de apertura mayores, aunque esta tendencia no es compartida en las áreas de L. Almeriense y *Plain Action*. En el caso de Guadix y SSOS esta subestructura presenta unos niveles de apertura medios (0,510 y 0,467 respectivamente). Mientras que en el caso almeriense presenta un valor de 0, es decir, tiene un equilibrio entre relaciones que proceden de las mismas subestructuras que de las otras tres. En el

caso de *Plain Action* esta subestructura presenta el grado de apertura mayor, de todas las que conforman las áreas, con un valor de 0,189.

- **Lazos fuertes Medio alto:** esta subestructura presenta grandes diferencias según la zona de estudio y no presenta escenario claro y compartido. En el caso de L. Almeriense es el subgrupo más aperturista de todo junto con el Alto-Muy Alto, estos resultados pueden venir ligados a que la muestra en cada una de estas subestructuras no superaba el 4 %, por lo que la mayoría de relaciones de lazos fuertes que reciben proceden en su totalidad de actores que están presentes en las otras subestructuras. En el caso de *Plain Action*, Guadix y SSOS, presentan unos resultados muy similares para esta subestructura con unos resultados medios (0,636, 0,600 y 0,455) lo cual indica una tendencia muy similar de este colectivo en las tres zonas, con una gran presencia de relaciones que proceden de otros colectivos (Capital social *bridging*).
- **Lazos fuertes Alto-Muy alto:** en todas las áreas es la subestructura que presenta mayor grado de apertura. En tres de ellas (Guadix, Almería e Inglaterra) con un valor de 1, lo cual indica que la escasa muestra de actores en esta subestructura hace que la apertura sea total. Otro de los motivos es que, con relación a la componente relacional, el conjunto de actores que conforman la sociored intentan establecer relaciones con otros actores cuya escala de prestigio sea más próxima, es decir, con los niveles posteriores; de ahí que esta subestructura recibe gran cantidad de relaciones procedentes del resto de subgrupos, ya que es el nivel superior. Un escenario menos aperturista presenta SSOS (0,714), ya que la muestra era un poco mayor en comparación al resto de áreas, lo cual permite que las relaciones procedan de la propia subestructura.

La información presente en la Figura 72 y Tabla 62 sobre lazos fuertes se puede complementar con las matrices de densidad (Tabla 77). Al igual que en el análisis del nivel de prestigio con el índice E-I se ha procedido a incorporar las matrices tanto del grado de entrada como el de salida, con el objetivo de conseguir una información lo más completa posible entre entrada y salida de relaciones).

Como se puede comprobar en el caso de Guadix, Levante Almeriense y *Plain Action* la entrada de las relaciones de lazos fuertes proceden del resto de subestructuras mientras que dentro de la suya propia el valor es 0. Al igual que se refuerza la explicación que el origen de las relaciones procede de los niveles más próximos. El caso del Levante Almeriense presenta un escenario bastante negativo, ya que hay un gran número de casillas con un valor 0, lo cual indica una ausencia completa de entrada de relaciones de lazos fuertes.

Otro de los hechos reseñables es que dentro del colectivo nulo-bajo la mayor parte de las relaciones que tienen proceden del propio subgrupo, siendo esta la más numerosa de las entradas, lo explica el resultado que se observaba en la Figura 72 de menor aperturismo respecto al resto de subestructuras.

**Tabla 77. Matriz de densidades por niveles de lazos fuertes (*Degree In-Out* de la muestra de actores de las cuatro áreas de estudio**

DEGREE IN					DEGREE OUT				
<b>SSOS</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto	<b>SSOS</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto
Nulo - Bajo	0,142	0,063	0,069	0,100	Nulo - Bajo	0,133	0,197	0,106	0,106
Medio bajo	0,063	0,071	0,025	0,025	Medio bajo	0,197	0,073	0,050	0,041
Medio alto	0,069	0,025	0,067	0,060	Medio alto	0,106	0,050	0,073	0,033
Alto - Muy Alto	0,100	0,025	0,06	0,100	Alto - Muy Alto	0,106	0,041	0,033	0,073
<b>GUADIX</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto	<b>GUADIX</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto
Nulo - Bajo	0,046	0,082	0,026	0,051	Nulo - Bajo	0	0,026	0,077	0
Medio bajo	0,082	0,066	0,036	0,095	Medio bajo	0,026	0,105	0,069	0,053
Medio alto	0,026	0,036	0,067	0,056	Medio alto	0,077	0,069	0,051	0,051
Alto - Muy Alto	0,051	0,095	0,056	0	Alto - Muy Alto	0	0,053	0,051	0,056
<b>L. ALMERIENSE</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto	<b>L. ALMERIENSE</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto
Nulo - Bajo	0,032	0,029	0,017	0,138	Nulo - Bajo	0,011	0,013	0,057	0,050
Medio bajo	0,029	0,076	0	0	Medio bajo	0,013	0,057	0,048	0,089
Medio alto	0,017	0	0	0	Medio alto	0,057	0,048	0,143	0,048
Alto - Muy Alto	0,138	0	0	0	Alto - Muy Alto	0,050	0,089	0,048	0,333
<b>PLAIN ACTION</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto	<b>PLAIN ACTION</b>	Nulo - Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto - Muy Alto
Nulo - Bajo	0,083	0,265	0,074	0,056	Nulo - Bajo	-	-	-	-
Medio bajo	0,265	0,192	0,179	0,231	Medio bajo	-	0	0,125	0,088
Medio alto	0,074	0,179	0,333	0	Medio alto	-	0,125	0,286	0,250
Alto - Muy Alto	0,056	0,231	0	0	Alto - Muy Alto	-	0,088	0,250	0,140

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

### 5.1.3.6. Subestructuras sociales basadas en la vinculación o no al programa LEADER

En el apartado 5.1.1.3. del ARS se ha dedicado especial atención a la vinculación entre los resultados de los indicadores de ARS y la vinculación o no de los actores a los programas de desarrollo rural LEADER. Como se ha podido comprobar en ese apartado a pesar de que los actores vinculados a LEADER eran cuantitativamente menores en número concentraban la mayor parte de indicadores del total de la red y, además, entre ellos alcanzaban unos resultados medios superiores a los actores que no tenían ningún tipo de vinculación.

A partir de la clasificación realizada en los apartados anteriores sobre prestigio y lazos fuertes se ha procedido a analizar como el comportamiento de la muestra de actores según su vinculación al programa LEADER para el conjunto de las áreas de estudio (Tabla 78).

En la Tabla 78 y en la Figura 73, se puede observar la concentración de los atributos de prestigio y lazos fuertes (según su intensidad) entre los actores vinculados y no vinculados al programa LEADER, siendo en cada uno de los casos la suma 100 %. En cuanto a las relaciones de prestigio

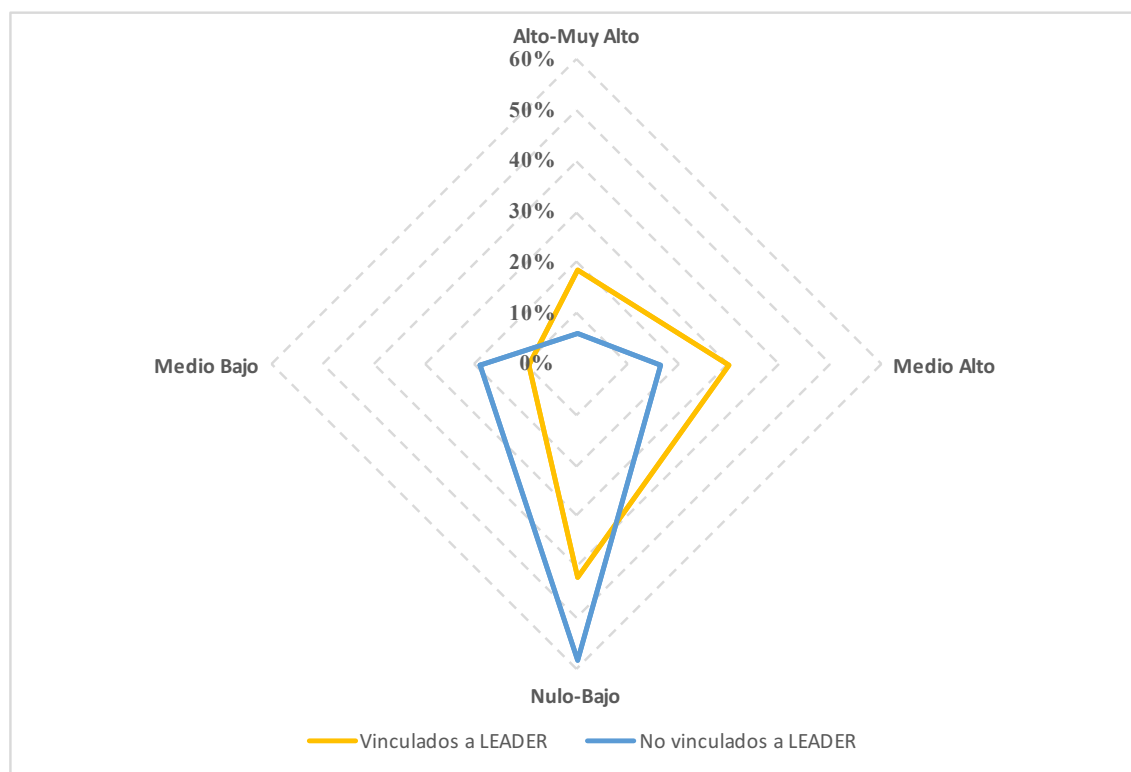
se puede observar comportamientos diferenciados entre los dos grupos de actores. Por un lado, los actores vinculados a LEADER concentran un menor número de relaciones de prestigio de menor intensidad (nula-baja y medio baja) que supone el 51 % de las relaciones totales. Por otro lado, los actores no vinculados a LEADER concentran una mayor proporción de relaciones de prestigio en esos dos intervalos, hasta alcanzar el 77 % del total de relaciones.

**Tabla 78: Distribución de la muestra de actores relevantes según su vinculación al programa de desarrollo rural LEADER y la concentración de prestigio y lazos fuertes**

		Nulo-Bajo	Medio Bajo	Medio Alto	Alto-Muy Alto
Prestigio	Vinculados a LEADER	42%	9%	30%	19%
	No vinculados a LEADER	58%	19%	17%	6%
Lazos fuertes	Vinculados a LEADER	42%	33%	11%	14%
	No vinculados a LEADER	57%	26%	15%	1%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

**Figura 73. Peso de las diferentes subestructuras derivadas del grado de entrada (prestigio) según vinculación al programa LEADER**

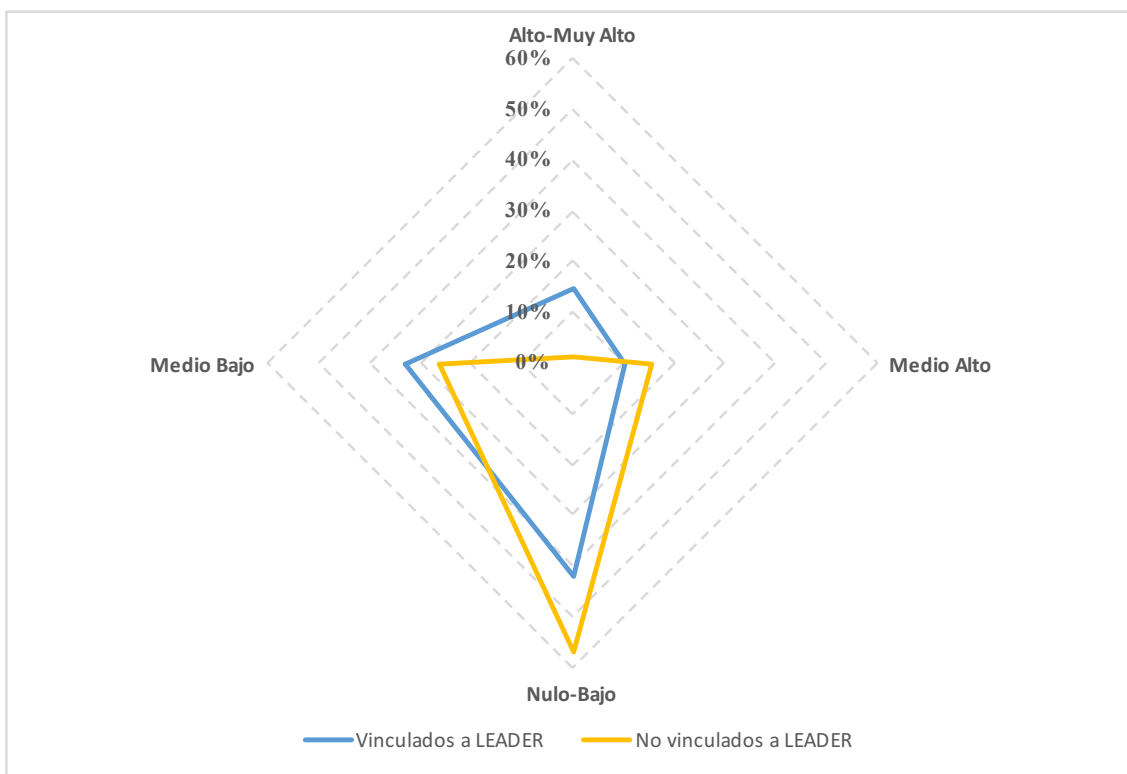


Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Sin embargo, si se estudian, en la Figura 73 y Tabla 78, las relaciones de prestigio de mayor intensidad (Medio alto y Alto-Muy alto) se puede observar como los actores que tienen una vinculación con LEADER concentran un mayor porcentaje de relaciones en estas dos intensidades (49 % frente al 23 % de los actores no vinculados a LEADER). Esto es más claro en las relaciones con un prestigio más alto (alto-Muy alto) donde la diferencia es muy grande entre los dos grupos. Estos resultados ponen de relieve que los actores vinculados a LEADER concentran unos niveles de prestigio no solo mayores que los no vinculados, sino también de mayor intensidad. Los dos comportamientos son muy diferentes. Por tanto, los actores vinculados a LEADER son más prestigiosos y relevantes en las redes sociales de actores de las zonas rurales.

Si el análisis lo complementamos con las relaciones de lazos fuertes diferenciadas entre los mismos actores tendremos una visión completa de cómo se distribuyen las relaciones más importantes en las redes sociales de nuestras zonas rurales (Figura 74).

**Figura 74. Peso de las diferentes subestructuras derivadas del grado de entrada (lazos fuertes) según vinculación al programa LEADER**



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Respecto a la Tabla 78 y Figura 74, se puede observar como ambos grupos presentan un escenario que varía considerablemente con el que presentaban en el análisis de las relaciones de prestigio, especialmente en el grupo de actores que guardan una vinculación con LEADER. Respecto a los lazos fuertes con una intensidad menor (Nulo-Bajo y medio bajo) en el caso de los actores vinculados a LEADER concentran un porcentaje de relaciones que alcanza tres cuartas



partes del total de la red de lazos fuertes (75 %). Esto supone un cambio considerable de tendencia si lo comparamos con los resultados que concentraban para estos mismos valores con relación al prestigio. En el caso de los actores no vinculados a LEADER se puede observar como también se incrementa el porcentaje en estos valores más bajo de lazos fuertes hasta alcanzar el 85 %. En ambos casos los porcentajes de relaciones tanto de lazos fuertes como de prestigio se aglutinan en el intervalo Nulo-bajo, que presentan unos resultados prácticamente idénticos en los dos análisis. Si se analiza los intervalos de lazos fuertes más intensos (Medio alto y Alto-Muy alto) se puede observar como los actores vinculados a LEADER concentran un mayor porcentaje de relaciones en estos intervalos 25 % frente al 16 % de los no vinculados al programa; aunque hay una mayor diferencia en el reparto del porcentaje, ya que los vinculados a LEADER concentran un 14 % en la mayor intensidad frente al 1 % de los no vinculados. Este hecho es muy significativo por dos motivos. Por un lado, los actores vinculados a LEADER mantienen un porcentaje bastante elevado de relaciones altas-muy altas tanto de prestigio como de lazos fuertes, lo cual es muy positivo y presenta a estos actores como personas de gran relevancia, prestigiosas, de gran confianza, etc. en las redes rurales. Por otro lado, los actores que no guardan ninguna vinculación con LEADER en el análisis de los lazos fuertes (relaciones de mayor proximidad y estrechas entre los actores) salen peor parados que en el prestigio, por lo que estos actores tienen una posición menos relevante en las zonas de rurales.

Por lo tanto, este estudio unido al que se había realizado previamente (con relación a los indicadores de ARS) comienza a dilucidar que los actores que han poseído o poseen un cargo con relación a los programas LEADER están en mejores posiciones en las redes sociales de las zonas rurales y son considerados y reconocidos por el resto como actores más relevantes, prestigiosos, de mayor confianza, etc., previsiblemente gracias a la mayor visibilidad que estos cargos les otorgan y a las funciones y esfuerzo (tiempo y constancia) que desempeñan en estos programas con el objetivo de conseguir un mayor desarrollo socioeconómico y rural de sus áreas.

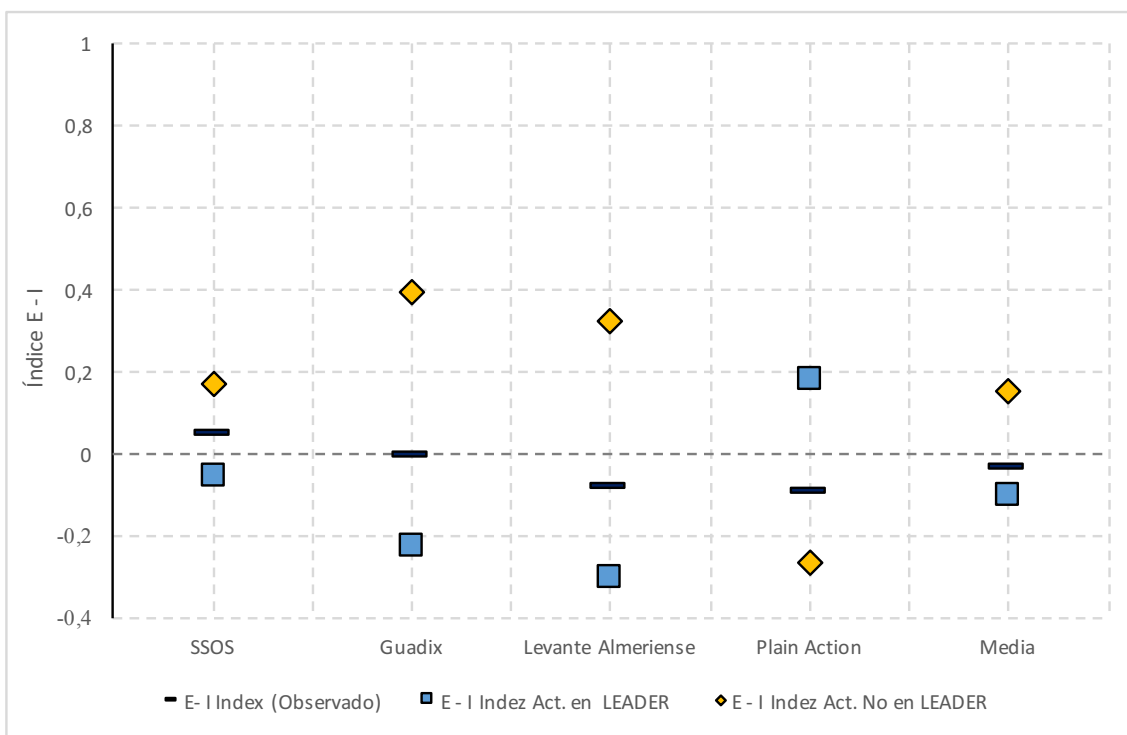
Con el objetivo de completar el estudio entre el comportamiento y posiciones de los actores con relación al programa LEADER se va a proceder a realizar un último estudio con relación a grado de aperturismo en cada uno de las subestructuras seleccionadas a través del índice E-I. Si observamos la Tabla 62, en tres de las cuatro áreas de estudio se presentan resultados negativos, es decir, que hay tendencia endogámicas y homofílicas. Esta tendencia está más marcada en las áreas de *Plain Action* y Levante Almeriense (-0,096 y -0,083) y en menor medida en el área de Guadix (0,010), ya que presenta una tendencia muy próxima al 0, por lo que se puede entender como un equilibrio entre las relaciones de entrada y salida. SSOS es la única área que presenta un comportamiento aperturista (0,048), aunque es muy reducido y casi podría decirse que hay un cierto equilibrio en las relaciones. Si se observan el porcentaje de relaciones externas en cada uno de los grupos (Tabla 62), queda muy claro la situación estancada de SSOS y Guadix, es decir, las relaciones externas e internas representan el 50 % cada una. Mientras que en el caso de L. Almeriense y *Plain Action* presentan un mayor porcentaje de relaciones internas frente a las externas (52 % frente al 48 %).

Antes de profundizar en los niveles de apertura de cada una de las subestructuras se va a proceder a analizar la significatividad y la prueba de bondad de cada una de las muestras. Respecto al resultado de significación estadística que ofrece p-valor, hay que explicar que en las

cuatro áreas de estudio se ha rechazado la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se ha aceptado la hipótesis alternativa ( $H_1$ ), ya que el resultado de p-valor ha sido menor que el de la significatividad, es decir, el riesgo a equivocarse es muy alto, por lo tanto, sí existe significación estadística en las cuatro áreas de estudio. En cuanto a la prueba de bondad de ajuste a través del test de Kolmogorov-Smirnov en las cuatro áreas donde se había rechazado la hipótesis nula, la distribución de frecuencia no es consistente con la distribución teórica por lo que no se puede considerar una distribución normal, lo cual indica que los actores de las distintas subestructuras delimitadas tienen un comportamiento diferenciado en cada una de ellas.

Una vez analizado los distintos aspectos relativos al grado de apertura, relaciones externas, significación, etc. se va a proceder a analizar el índice de apertura de cada una de las subestructuras en relación la vinculación de los actores al programa LEADER en cada una de las áreas de estudio (Figura 75).

**Figura 75. Grado de apertura observado en los diferentes colectivos, según su vinculación al programa de desarrollo rural LEADER**



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Tal y como se puede observar en la Figura 75 hay dos grandes tendencias. Por un lado, la que presentan las tres áreas españolas (pero cada una con una intensidad más o menos marcada). En cada una de las zonas españolas la subestructura de actores que tienen una vinculación con LEADER obtiene un valor negativo que muestra que tienen una tendencia endogámica y/o homofílica. Esta tendencia está más marcada en el área del Levante Almeriense donde este subgrupo alcanza el -0,229, seguido de Guadix (-0,224) donde se observa que hay un predominio claro de las relaciones internas dentro de esta subestructura. Esta tendencia es menos visible e

intensa en SSOS (0,052) donde se observa una tendencia hacia el 0 con un equilibrio entre relaciones dentro de fuera de la subestructura. Esta tendencia en las tres zonas de estudio no puede vincularse de forma tan clara a una falta de población en la muestra, ya que a pesar de no se mayoría en las áreas de Guadix y SOOS (y sí en el Levante Almeriense) las muestras de las dos subestructuras eran más o menos similares y no tenían una población mínima como ha ocurrido en otros atributos en el cálculo del índice E-I.

Además, en estas mismas áreas la subestructura de los actores no vinculados al programa LEADER presentan un escenario totalmente opuesto, con una tendencia al aperturismo (aunque en unas áreas más marcado que en otras). Por un lado, en SSOS esta subestructura presenta la tendencia menos aperturista de todas las áreas españolas con un valor de 0,172, lo cual indica que a pesar de predominar un poco más las relaciones externas en esta subestructura, las relaciones internas (Capital social *bonding*) es muy importante. Por otro lado, las subestructuras que no tienen ninguna vinculación con el programa LEADER en las áreas de Guadix y Levante Almeriense presentan unos índices de aperturismo medio altos (0,391 y 0,325 respectivamente), lo cual indica la importancia de relaciones externas que suponen para estos actores no vinculados al programa de desarrollo rural europeo.

Estos resultados, especialmente de los actores vinculados a LEADER, demuestran que en el caso de las áreas españolas el programa LEADER y el puesto que se ocupa en el mismo es utilizado como un instrumento de poder frente al resto de actores y zonas. Este hecho tal y como se ha analizado en la base teórica ha sido muy analizado en varios países de la UE, pero era más patente en el territorio española. Esto se puede confirmar con los resultados que se han observado y con esa tendencia a la homofilia, es decir, suelen relacionarse entre ellos mismo.

El otro escenario que se observa en la gráfica es el de la zona inglesa de *Plain Action* y que presenta una tendencia opuesta a las áreas españolas. La subestructura de actores vinculados al programa LEADER obtiene un índice de apertura de 0,179, es decir, es en la única zona que obtienen un resultado positivo y, por tanto, tiene una tendencia al aperturismo y a tener relaciones con la otra subestructura. Lo cierto es que obtiene el índice de apertura más bajo de todas las zonas de estudio. En cambio, en el caso de la subestructura que no tienen ningún tipo de vinculación con el programa LEADER presentan una tendencia a la endogamia con un valor de -0,267. Este resultado podría deberse a que era una de las subestructuras más numerosas de todas la que se habían estudiado, por lo que la mayoría de sus miembros comparten relaciones entre ellos y no con la otra subestructura.

En cuanto a la media calculada a partir de los resultados de las cuatro áreas de estudio se puede observar como para la subestructura de actores vinculados a LEADER se obtiene un valor negativo, pero muy próximo al índice observado (cercano al 0). Mientras que el valor medio obtenido para el subgrupo de actores no vinculados a LLEADER es positivo, aunque con un aperturismo menos marcado que el que se presentaba en las áreas españolas, es decir, las dos subestructuras presentan de media unos resultados que rondan el valor 0, lo cual indicaría una igualdad en las relaciones externas e internas dentro de cada una de ellas.

Por último y para terminar de entender y explicar los resultados que anteriormente se han extraído del índice E-I, se va a proceder al estudio de las matrices de densidad de cada una de las subestructuras en las cuatro zonas de estudio (Tabla 79). Como se puede observar la

densidad de relaciones que se obtienen dentro de la subestructura de actores vinculados a LEADER es muy alta, especialmente en SSOS, Guadix, *Plain Action* y también en Almería (a pesar de que la densidad de la matriz es relativamente baja en comparación a las otras tres zonas de estudio). Mientras que en el caso de la subestructura de actores no vinculados a LEADER presentan unas densidades de relaciones (procedente de los propios actores de la subestructura) más reducidas que las que provienen/envían al colectivo de actores vinculados a LEADER. La única excepción es la que se encuentra en el área de *Plain Action*, donde la densidad de relaciones internas en la subestructura es bastante elevada, de ahí que tenga una tendencia más endogámica.

**Tabla 79. Matriz de densidades por vinculación al programa LEADER respecto a la muestra total de las áreas de estudio**

SSOS	Vinc. LEADER	No vinc. LEADER	L. ALMERIENSE	Vinc. LEADER	No vinc. LEADER
Vinc. LEADER	0,550	0,323	Vinc. LEADER	0,135	0,116
No vinc. LEADER	0,323	0,166	No vinc. LEADER	0,116	0,103

GUADIX	Vinc. LEADER	No vinc. LEADER	PLAIN ACTION	Vinc. LEADER	No vinc. LEADER
Vinc. LEADER	0,468	0,231	Vinc. LEADER	0,511	0,388
No vinc. LEADER	0,231	0,085	No vinc. LEADER	0,388	0,419

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

En definitiva, en las tres áreas españolas los actores vinculados a LEADER tienen una tendencia a la endogámica, lo cual se traduce en un importante stock de capital social *bonding*, es decir, una gran red de relaciones internas entre los propios actores de la red (lo cual es positivo), pero una falta de un mayor número de relaciones con actores que no tienen ningún tipo de relación con LEADER, lo cual no es muy positivo, ya que indica una ausencia muy marcada de capital social *bonding*. Además, el colectivo LEADER en Guadix y SSOS no eran mayoría en la muestra, por lo que cabría esperar que se relacionasen de una forma más aperturista con el otro grupo, pero no es así. La tendencia a la endogamia de los actores vinculados a LEADER en España muestra un hecho todavía más negativo que el anterior, es decir, la utilización del programa LEADER como un instrumento de poder y en el beneficio propio. Sin embargo, el colectivo de actores no vinculados a LEADER (los más numerosos de las muestras), al contrario de lo que sería esperado pensar, presentan una tendencia al aperturismo y a recibir o compartir relaciones con los actores vinculados a LEADER, lo cual es lógico, ya que tener relación con ellos es tener un canal de información “directo” con el programa, acciones, ayudas, etc. Por tanto, tienen un stock de capital social *bridging* mucho más importante que los actores vinculados a LEADER, pero sería positivo que reforzaran la cohesión interna dentro del grupo con un mayor capital social *bonding*. Esta tendencia no es compartida por el área británica de *Plain Action*, la cual presenta un escenario opuesto tanto en los actores vinculados a LEADER (que tienen tendencia al aperturismo) como los no vinculados a LEADER (que presentan una tendencia a la homofilia), es decir, el colectivo LEADER presenta un stock de capital social *bridging* más importante, pero

también con un importante stock de capital social *bonding* tal y como se ha podido observar en la matriz de densidad dentro del propio colectivo. En cambio, en el caso de los actores no vinculados a LEADER presentan un mayor stock de capital social *bonding* en detrimento del *bridging* que debería ser mayor. Por lo tanto, al contrario que lo que se presentaba en las áreas españolas, el colectivo de actores vinculados al programa LEADER no se observa que utilicen su cargo con relación al programa LEADER como un instrumento de poder (como sí ocurre en España), sino que lo utilizan como un instrumento de apertura y de cohesión con el resto de actores (mayoritarios) que se encuentran fuera del programa LEADER.

#### 5.1.3.7. Subestructuras socioterritoriales basadas en las comarcas o áreas tradicionales

Las políticas de desarrollo rural tienen una aproximación e incidencia territorial, donde el territorio no es solo un soporte físico, sino que va mucho más allá. Desde los orígenes de LEADER se ha fomentado como un objetivo principal la articulación de la sociedad local, para de esta forma ser más eficientes y poder hacer frente al grave procesos de crisis (agraria, social y, en definitiva, rural) que vivían las zonas rurales europeas y españolas. Por ello, la puesta en marcha del programa LEADER en los territorios rurales fue vista como una oportunidad de mejorar la coordinación y cooperación entre los actores locales y, en muchas ocasiones, reforzar la delimitación supramunicipal en aquellas zonas donde existían o crear nuevas delimitaciones en otras áreas. Por lo tanto, es innegable que el programa LEADER tiene una importante dimensión territorial.

La bibliografía sobre el tema ha recogido que este programa ha contribuido y sigue contribuyendo a la cohesión social que se marcaba como objetivo, aunque esto puede ser bastante discutido, ya que el análisis de la cohesión y articulación social no se ha medido en ningún estudio salvo el de Esparcia (2017) a través de la densidad de las relaciones entre los actores presentes en los territorios, sino con el origen de las personas de la junta directiva, el reparto territorial de las ayudas LEADER. Al no disponer de las redes sociales generadas a partir de la implantación del programa LEADER, hace que no se disponga de un indicador más fiable sobre la situación actual de estas áreas y si el programa LEADER ha conseguido lograr un objetivo básico en estas áreas.

Para el análisis de la articulación y cohesión social en el territorio se tiene que tener en cuenta otros factores como es el caso de la delimitación de las áreas LEADER. La superficie donde se ha aplicado LEADER tienen un ámbito supramunicipal, por lo que rara vez se restringen exactamente a una comarca en particular (no todos los territorios españoles tienen el mismo peso y operatividad las comarcas, como se ha podido comprobar en el caso de Andalucía en el apartado de diagnóstico). En gran medida esta visión, mayor a la de la comarca, viene fomentada por parte de la CE a través de la masa crítica suficiente, así como antecedentes históricos, culturales, sociales, etc. que ha provocado que como mínimo se integren un mínimo de dos comarcas a las áreas de aplicación del programa de desarrollo rural. Esto ha provocado que las áreas LEADER se caractericen por cierta artificialidad, ya que se han incorporado municipios que

en la realidad no compartían relaciones entre actores, etc. A pesar de ello, según la tendencia de los planteamientos teórico-conceptuales que se pueden leer, sería de esperar que en el conjunto de áreas LEADER exista un elevado grado de apertura relacional entre las distintas subestructuras que conforman el área LEADER.

Por ello, se ha decidido definir una delimitación para el estudio de apertura de las relaciones según una, dos o tres áreas comarcales o subestructura territoriales. Ya que interesa saber cuál es el resultado de relaciones dentro y fuera de cada una de las áreas, es decir, predominan las relaciones internas dentro de cada subáreas (*CS bonding*) o hay también un gran número de lazos externos entre las áreas (*CS bridging*). Esta delimitación en nuestras cuatro áreas de estudio no siempre ha sido tan fácil o marcada (Tabla 80). En el caso de SSOS las áreas delimitadas no se corresponden a la idea de comarca, sino a la percepción recogida durante el trabajo de campo donde los actores hablaban de una clara diferenciación entre municipios de campiña y sierra; además se ha delimitado los actores fuera del área LEADER (Utrera). Esto mismo ocurre en el área del Levante Almeriense, donde se ha decidido delimitar el área según si están dentro del GAL rural o pesquero, más aparte Almería. En el caso de *Plain Action*, no hay una delimitación tradicional de comarcas, por lo que se ha considerado relevante delimitar los actores por dentro y fuera del área LEADER (2014-2020). Sin embargo, la única área donde se ha realizado una delimitación por comarcas tradicionales es en Guadix, entre la comarca de Los Montes y Guadix/Marquesado.

En muchos casos los contextos demográficos, económicos y territoriales tienen una gran influencia en la mayor concentración de actores en unas áreas que en otras (Tabla 80). En los casos de SSOS y Guadix, este elemento está mucho más marcado, ya que tanto el área de campiña y Guadix son los que concentran un gran porcentaje de la muestra de actores del área LEADER. En el caso del Levante Almeriense, el reparto está más equilibrado entre ambas zonas, aunque predominan los actores del área rural frente al pesquero. *Plain Action*, presenta una mayoría de actores de fuera del área LEADER. De las áreas de SOSS y L. Almeriense los actores de fuera del área LEADER representan un porcentaje muy bajo.

**Tabla 80. Distribución de la muestra de actores relevantes por comarcas o áreas tradicionales según la zona de estudio**

	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action	Media	Desv. Est.
<b>Comarca 1</b>	85%	98%	60%	41%	71%	0,25
<b>Comarca 2</b>	13%	2%	29%	59%	26%	0,25
<b>Comarca 3</b>	3%	-	11%	-	7%	0,05
<b>Identificación comarcas</b>	1: Campiña 2: Sierra 3: Utrera	1: Guadix 2: Los Montes	1: Rural 2: Pesca 3: Almería	1: Dentro área LEADER 2: Fuera área LEADER	---	---

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Antes de profundizar en el análisis del grado de apertura dentro de las subáreas, es necesario analizar la significación estadística y la distribución de la muestra en las cuatro áreas de estudio (Tabla 62). Respecto al resultado de significación estadística que ofrece p-valor, hay que explicar

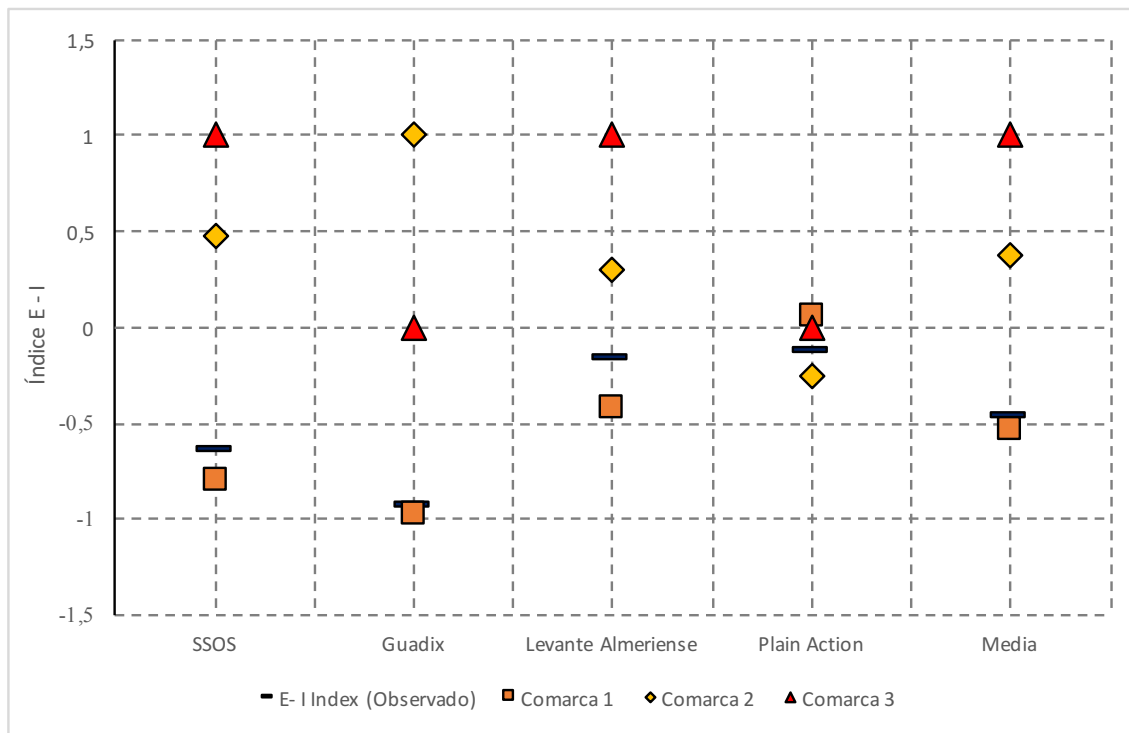
que en las cuatro áreas de estudio se ha rechazado la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se ha aceptado la hipótesis alternativa ( $H_1$ ), ya que el resultado de p-valor ha sido menor que el de la significatividad, es decir, el riesgo es muy alto en equivocarse, por lo tanto, sí existe significación estadística en las cuatro zonas de estudio. En cuanto a la prueba de bondad de ajuste a través del test de Kolmogorov-Smirnov en las cuatro áreas la distribución de frecuencia no es consistente con la distribución teórica por lo que no se puede considerar una distribución normal, lo cual indica que los actores de las distintas subestructuras delimitadas tienen un comportamiento diferenciado en cada una de ellas. Un último indicador a tener en cuenta es el porcentaje de relaciones externas en cada una de las áreas, que ya dan una primera aproximación a lo que encontraremos en el análisis del índice E-I. En ninguna de las cuatro áreas el porcentaje de relaciones externas supera el 50 %, aunque existen grandes diferencias. Guadix, es el área donde las relaciones externas son más bajas (3 %) y, por tanto, adelanta una falta de cohesión entre las dos áreas. Le sigue SOSS con un 18 %. A gran distancia y muy próxima una de otra, se encuentra el Levante Almeriense y *Plain Action*, donde las relaciones externas suponen el 42 % y 44 % respectivamente, lo cual indica una mayor cohesión entre las áreas delimitadas.

Aparte de analizar el índice E-I en cada una de las subestructuras territoriales delimitadas (Figura 76), al igual que se ha hecho en el análisis del prestigio y lazos fuertes se va a analizar los resultados de la matriz de densidad (Tabla 81). Esta matriz representa la proporción de relaciones presentes respecto de las posibles en cada una de las subestructuras delimitadas. Además, se pueden observar los flujos de las relaciones. Por lo que ambos análisis se complementan y ofrecen una información más completa e interesante.

Como se puede observar en la Figura 76, sigue la tendencia que ya marcaba el porcentaje de relaciones externas en las cuatro áreas. El índice medio observado para cada una de las zonas es negativo, por lo que estamos ante una tendencia endogámica y homofílica, aunque con matices según zonas. El área que presenta un resultado más endogámico es Guadix con casi un -1, lo cual es muy negativo y no indica una tendencia a las relaciones internas entre el área predominante; hay que recordar que era el área donde la diferencia de la muestra era más marcada a favor del área de Guadix. Le sigue SSOS con más de un -0,6, lo cual indica un resultado medio-alto en las relaciones internas y endogámicas, también era un área donde la muestra estaba bastante descompensada entre las tres subestructuras. En cambio, las áreas del Levante Almeriense y *Plain Action*, presentan resultados de apertura muy próximos a 0, lo cual indica comportamientos muy similares entre las relaciones externas y las internas en las áreas de estudio (en las dos áreas los resultados son negativos), aunque está más equilibrado en el caso de *Plain Action*.

Si se profundiza en el estudio de las subestructuras territoriales en cada una de las áreas de estudio se observa como el área que concentra un mayor porcentaje de actores relevantes son la que presenta resultados de apertura negativos, es decir, es la que se relaciona entre los actores de la misma (comportamientos endogámicos). Hay un predominio de las relaciones internas sobre las externas, lo cual pone de relieve que estamos ante dinámicas relacionales (de actores relevantes) que tienen una escala comarcal y no tanto dinámicas de territorio LEADER (Figura 76).

Figura 76. Grado de apertura observado en las subestructuras territoriales de las áreas de estudio



Identificación de las comarcas	SSOS	Guadix	L. Almeriense	Plain Action
	C1- Área Campiña C2- Área Sierra C3- Utrera	C1- Guadix/Marquesado C2- Los Montes	C1- Área rural C2- Área pesca C3- Almería	C1- Dentro área LEADER C2- Fuera área LEADER

Fuente. Elaboración propia

En el caso de SSOS las relaciones dentro del área de la campiña es de -0,797 mientras que las relaciones del área de la sierra indican un aperturismo medio con 0,474, esto indica que el área de la sierra necesita integrarse y relacionarse con la red de actores de la campiña, ya que es más numerosa la red y también más prestigiosa. Este mismo escenario, pero mucho más marcado lo presenta Guadix, aunque la tendencia homofílica es muy marcada en el área de Guadix (-0,935), mientras que el área de los Montes su tendencia es la contraria, al aperturismo (1), ya que solo existía un actor en el área y hay, por tanto, hay una clara falta de cohesión relacional dentro de esta área. Esta idea se identifica claramente en la matriz de densidad (Tabla 81). En el caso del Levante Almeriense, el área rural presenta una tendencia endogámica (predominio de relaciones internas) aunque menos marcada que lo casos anteriores (-0,413) mientras que el área pesquera presenta una tendencia al aperturismo, aunque con unos resultados medio-bajo (0,302). Eso mismo es identificable con el área de Plain Action, donde los actores fuera del área LEADER tienen tendencia a la endogamia (predominio de las relaciones internas) aunque es un resultado bajo y muy próximo a 0 (-0,256) mientras que el dentro del área LEADER presenta una tendencia al equilibrio entre relaciones internas y externas (0,067). Un último aspecto a destacar es que las dos áreas (SSOS y L. Almeriense) que presentan relaciones con municipios externos presentan resultados muy dispares, las áreas externas presentan grados de apertura muy altos



(cierto que el número de actores en estas es muy reducido), pero la recepción de relaciones desde las áreas LEADER es mayor en el caso de SSOS que en Almería (Figura 76 y Tabla 81).

Si esta información la complementamos con la que aporta la matriz de densidades (Tabla 81), se observa que en cada zona de estudio se alcanzan densidades de relaciones altas con origen y destino la propia subestructura. Este hecho es especialmente marcado en *Plain Action* donde la densidad cuyo origen y destino es fuera del área LEADER es de 0,509 y lo mismo para dentro del área LEADER con 0,450; y, también en SSOS, donde la densidad de relaciones internas en la comarca 1 alcanza 0,343 y en la comarca 2 es de 0,500. Mientras que en Guadix y el Levante Almeriense la densidad de relaciones están más equilibradas entre origen y destino.

**Tabla 81. Matriz de densidades entre los actores pertenecientes a las distintas comarcas o áreas tradicionales según las zonas de estudio**

SSOS	Comarca 1	Comarca 2	Comarca 3
Comarca 1	0,343	0,170	0,394
Comarca 2	0,170	0,500	0
Comarca 3	0,394	0	---

GUADIX	Comarca 1	Comarca 2	Comarca 3
Comarca 1	0,236	0,188	---
Comarca 2	0,188	---	---
Comarca 3	---	---	---

L. ALMERIENSE	Comarca 1	Comarca 2	Comarca 3
Comarca 1	0,168	0,114	0,067
Comarca 2	0,114	0,141	0,015
Comarca 3	0,067	0,015	0

PLAIN ACTION	Comarca 1	Comarca 2	Comarca 3
Comarca 1	0,509	0,364	---
Comarca 2	0,364	0,450	---
Comarca 3	---	---	---

Fuente. Elaboración propia

En definitiva, el predominio de comportamientos endogámicos en las relaciones sociales dentro de las subestructuras o comarcas, da lugar a dos ideas fundamentales. En primer lugar, con estos resultados se puede hablar de cierto fracaso de la filosofía LEADER, ya que uno de los objetivos de este programa era conseguir una cohesión, articulación e integración entre los actores (escala supramunicipal) del área LEADER. Lo que demuestran estos resultados es que compartir solo ciertos vínculos como pertenencia al GAL o a la junta directiva, no hace que se garantice una cohesión integradora y se fortalezca un conjunto de relaciones externas entre las dos o tres subestructuras territoriales que conforman el área LEADER. Tal y como se podría esperar de la base teórica conceptual, la cual defendía la gran creación y cohesión que ha fomentado gracias al programa LEADER, esta afirmación es cierta pero con matices, ya que demuestra una ausencia muy grande de capital social *bridging* (déficit), lo cual supone un obstáculo de gran envergadura si se desea que estas áreas LEADER tengan una sostenibilidad en el espacio y en el tiempo, ya que como se ha analizado en la base teórica, el capital social *bridging* y *linking* son elementos esenciales para el desarrollo de las áreas rurales. En segundo lugar y siguiendo esta última afirmación, los resultados muestran un aspecto positivo, las proliferaciones de relaciones internas dentro de cada una de las subáreas o comarcas marcan una proliferación muy alta de

stock CS *bonding*. Este hecho hasta un punto es muy positivo, ya que indica que estamos en áreas donde los actores más relevantes en materia de desarrollo rural están muy articulados y cohesionados, pero en la escala comarcal, es decir, la escala supramunicipal es la referencia que tienen el conjunto de actores para relacionarse unos con otros. Un alto nivel de stock de CS *bonding* es esencial en los primeros años de las áreas rurales, pero un exceso en el tiempo de este stock hace que las áreas rurales no evolucionen de una forma correcta, no sean sostenible en el tiempo y que no tengan estrategias de desarrollo realmente articuladas y con coherencia territorial. En tercer lugar, como se ha podido comprobar los actores que tienen un puesto o cargo en los programas LEADER no son los más numerosos en las redes sociales de actores de las zonas rurales, pero son ellos los que concentran un mayor número de indicadores de ARS como la concentración de prestigio, cercanía, reciprocidad, intermediación directa e indirecta, etc. Además, son los actores LEADER los que concentran unos niveles de prestigio y lazos fuertes más intensos (Alto-Muy alto), Sin embargo, en el caso de las áreas españolas presentan una excesiva orientación hacia la endogamia y, por tanto, con unos niveles de capital social *bonding* elevados y, en cambio, un stock de capital social *bridging* menor de lo que sería esperado y positivo. El escenario opuesto es el que presentan los actores no vinculados a LEADER, ya que tienen una mayor apertura de relaciones hacia el colectivo de actores vinculados a LEADER.

#### 5.1.4. Las relaciones *linking*: del carácter atributivo al relacional

Una vez analizado en el apartado anterior, a partir del índice E-I, el conjunto de relaciones internas (capital social *bonding*) y externas (capital social *bridging*) que tenían los actores relevantes en las distintas zonas de estudio y a través de un gran número de atributos y subestructuras. Sin embargo, también es necesario analizar la importancia o el stock de capital social *linking* en cada una de las redes sociales de las zonas de estudio.

Como se ha explicado en el apartado de la base teórica por capital social *linking* se entiende aquellas relaciones entre individuos con características diferentes desde el punto de vista territorial o de colectivo (relaciones externas) pero con una componente jerárquica. La componente jerárquica se entiende como relaciones con las instituciones o administraciones superiores, donde un mayor nivel de prestigio y/o relaciones de poder desde el punto de vista de la dimensión social (Esparcia et al., 2016).

Este capítulo se va a estructurar en dos grandes partes. Por un lado, un análisis individualizado del *linking* en cada una de las cuatro zonas a partir de tres cuadros. En la primera tabla a partir de la que se recoge un análisis detallado de los actores clasificados como *linking* sobre la concentración individual del prestigio, la concentración del prestigio respecto al total de la red (*egos* y *alters*) y la acumulación de lazos fuertes sobre el total de la red (*egos* y *alters*). De esta forma se puede comprobar como de relevantes son estos actores en sus redes a través del prestigio y las relaciones de lazos fuertes de mayor proximidad y confianza. Una segunda tabla, donde se recogen los tres actores *linking* más importantes según su concentración de prestigio y lazos fuertes y la unión de esas tres personas cuanto suponen respecto al total de actores *linking* de la red de *egos*. La última tabla se realizó a partir del cálculo del prestigio y lazos fuertes

(respecto al total de la red) de los actores *linking* seleccionados de la sociored. Se realizó un estudio más detallado de estos actores según un conjunto de atributos (Sexo, edad, estudios, tipo de actor, comarcas y vinculación a LEADER) que ya se habían estudiado en el anterior apartado del índice E-I; con el objetivo de ver el reparto del prestigio y lazos fuertes de *linking* por grandes atributos. Por otro lado, se va a realizar un análisis comparativo de las similitudes y diferencias de los actores *linking* con relación a las cuatro áreas de estudio. Además, a partir de una tabla sobre la concentración de los distintos indicadores de ARS en los actores *linking* en la sociored y el porcentaje de relaciones *linking* respecto al total de la red social.

#### 5.1.4.1. Las relaciones *linking* en las zonas rurales de Andalucía e Inglaterra: una visión individualizada

La primera de las zonas de estudio en las que se va a analizar tanto los actores como sus relaciones desde el punto de vista del capital social *linking* es SSOS. Respecto a la sociored de SSOS el 41 % de los actores que la conforman han sido clasificados como actores *linking*, es decir, son actores que tienen vínculos relacionales jerárquicos con personas *linking* o que han sido clasificados como *linking* por su cargo y relaciones. Por lo tanto, el 59 % de los actores que conforman la sociored han sido clasificados como personas que no tienen un capital social *linking* (Tabla 82). Esto se acentúa mucho más si se estudia entre los actores que no han sido entrevistados (*alters*), la presencia de actores con capital social *linking* es de solo el 11 % y, en consecuencia, el 89 % no tienen este tipo de capital social.

En esta misma tabla se ha incluido información sobre la acumulación del prestigio en cada uno de los actores seleccionados como *linking*, lo cual lleva a ver que existe una gran diversidad en la concentración de este. Pero lo realmente relevantes es el porcentaje de prestigio que acumulan estos actores *linking* respecto al total de la red de SSOS. Estos 16 actores concentran el 42 % del prestigio de toda la sociored, es decir, el 41 % de los actores concentra el 42 % de las relaciones de prestigio, no hay gran diferencia entre el peso de la muestra y el porcentaje que aglutina. Mientras que si analizamos la acumulación de lazos fuertes entre los actores *linking* seleccionados el porcentaje asciende hasta el 56 %. En este caso sí que concentran muchas más relaciones de proximidad que el porcentaje que suponen estos actores *linking* en la muestra.

Si se analiza los actores *alters* que han sido clasificados como *linking* (Tabla 82), se observaba que solo el 11 % de la muestra total de *alters* habían sido considerados como *linking*. La concentración de prestigio entre los *linking alters* asciende hasta el 13 % del total de la red *linking*, es decir, no hay gran variación entre el porcentaje de la muestra y la acumulación del prestigio. Si se analiza la acumulación de relaciones de lazos fuertes entre los actores *linking* (de la red *alter*) se observa que el porcentaje es mucho menor que el de prestigio, ya que desciende hasta el 8%. Lo cual no es muy positivo, ya que significa que las relaciones de mayor proximidad están menos presentes entre los actores *linking alters*.

**Tabla 82. Clasificación individualizada de los actores relevantes (*egos* y *alters*) según el capital social *linking* en el área de SSOS**

ID	Linking		CS Linking	Acumulación del prestigio individual	Acumulación del prestigio (Total red)	Acumulación de lazos fuertes (Total red)
	Atributivo	Relacional				
T28		x	x	40%	5%	8%
ES17		x	x	34%	5%	1%
E8						
E9						
TS38						
IE7		x	x	5%	1%	1%
T29		x	x	0%	0%	0%
SE23	x					
SE24						
I1						
S19		x	x	5%	1%	0%
E10	x	x	x	29%	4%	5%
SI22		x	x	26%	3%	6%
SE25	x	x	x	11%	1%	1%
SE26						
E11		x	x	16%	2%	0%
I2						
E12						
TS39						
E13						
I3		x	x	21%	3%	0%
T30		x	x	13%	2%	3%
T31						
I4	x					
T32						
I5						
S20						
ES18						
E14						
E15		x	x	18%	2%	3%
T33						
SE27						
S21						
T34		x	x	76%	10%	23%
T35		x	x	5%	1%	1%
T36						
E16		x	x	5%	1%	1%
I6		x	x	11%	1%	1%
T37						
<b>TOTAL</b>			<b>41%</b>	<b>-</b>	<b>42%</b>	<b>56%</b>

I40	x	¿?	x	5%	1%	0%
I41	x	¿?	x	3%	1%	0%
I565	x	¿?	x	3%	1%	0%
T139	x	¿?	x	3%	1%	2%
I48	x	¿?	x	5%	1%	2%
I50	x	¿?	x	13%	3%	2%
I51	x	¿?	x	2%	0%	2%
I58	x	¿?	x	3%	1%	2%
I61	x	¿?	x	5%	1%	0%
S133	x	¿?	x	5%	1%	0%
I62	x	¿?	x	3%	1%	0%
I63	x	¿?	x	3%	1%	0%
<b>TOTAL</b>			<b>11%</b>	<b>-</b>	<b>13%</b>	<b>8%</b>

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Para un mayor detalle de los resultados se puede observar la Tabla 83, donde se recogen los tres actores *linking* (*egos*) con mayor importancia en la red según la concentración de las relaciones de prestigio y de lazos fuertes de toda la sociored.

**Tabla 83. Actores clasificados con CS *linking* con mayor nivel de prestigio y lazos fuertes en el área de SSOS**

ID	% prestigio (Total red)	% lazos fuertes (Total red)
T34	10%	23%
T28	5%	8%
E10	4%	5%
<b>Total tres actores</b>	<b>19%</b>	<b>35%</b>
<b>Total red actores linking</b>	<b>42%</b>	<b>56%</b>

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Tal y como se puede observar en la Tabla 83, los actores *linking* (*egos*) T34, T28 y E10, concentran por sí solo el 19 % del prestigio de la red actores *linking*. Es decir, que si la red *linking* fuera el 100% estos tres actores concentran el 45 % de todo el prestigio presente en esta red social, lo cual indica que hay una gran concentración del prestigio en muy pocas manos. Hay que destacar especialmente al actor T34 que es el que concentra por sí solo el 24 % del prestigio de toda la red, lo cual indica (como se ha ido comentando a lo largo del capítulo) un gran reconocimiento de esta persona, pero también una gran concentración de relaciones, lo cual no es muy positivo. En cuanto al porcentaje de relaciones de lazos fuertes, estos tres actores concentran por ellos mismo el 35 % del total de relaciones de la red *linking*. Es decir, que, si la red *linking* fuera el 100 %, estos actores concentran más del 62 % de las relaciones de lazos fuertes presentes en esta red. Estos resultados muestran que más de la mitad de las relaciones de mayor proximidad y confianza pasan por esta red actores, por lo que hay una gran concentración de las relaciones de proximidad. Por un lado, es positivo, ya que los actores *linking* saben claramente quienes son los actores en los que deben confiar o pedir un favor, etc. Por otro lado, la excesiva concentración de estas relaciones en estos tres actores puede dar a una excesiva dependencia de ellos ante la imposibilidad de existir “canales” alternativos, lo cual es negativo.

Un último estudio del área de SSOS, es analizar en detalle como son estos actores (*egos*) que han sido seleccionados a partir de una serie de atributos se va a analizar cómo se distribuyen dentro de la red *linking* (siendo los actores de esta red 100%) y dentro de la sociored (actores *linking* y no *linking*), como se distribuye el prestigio y los lazos fuertes dentro de la red según los atributos (Tabla 83). Los datos tanto de prestigio como de confianza están calculados según el total de la sociored (actores *linking* y no *linking*) por lo tanto, la suma del prestigio en cada uno de los atributos sumará 42 % y de los lazos fuertes del 56 %; mientras que en el análisis de basado en la sociored tanto prestigio como lazos fuertes sumarán 100 %.

En la Tabla 84, se ha analizado la distribución de los actores *linking* presentes en la sociored a través de 6 atributos: sexo, edad, estudio, tipo de actor, distribución territorio/comarcas y la vinculación con el programa LEADER. Para los atributos de edad y estudios se han seguido utilizando las clasificaciones que se habían empleado para el estudio de la subestructura en el índice E-I, con el fin de tener una continuidad y unos datos que puedan ser comparados.

**Tabla 84. Acumulación de prestigio y lazos fuertes en los actores con *CS linking* según atributos en el área de SSOS**

Atributos		Distribución actores Linking		Acumulación prestigio		Acumulación lazos fuertes	
		Red Linking	Sociored	Red Linking	Sociored	Red Linking	Sociored
Sexo	Hombres	88%	36%	74%	31%	57%	32%
	Mujeres	13%	5%	26%	11%	43%	24%
Edad	< 35 años	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	36-45 años	38%	15%	21%	9%	27%	15%
	46-60 años	50%	21%	61%	26%	70%	39%
	> 60 años	13%	5%	17%	7%	3%	1%
Estudios	E. Primarios	19%	8%	21%	9%	5%	3%
	E. Secundarios	13%	5%	7%	3%	3%	1%
	E. Superiores	69%	28%	72%	30%	92%	52%
Tipo de actor	Institucional	19%	8%	12%	5%	5%	3%
	Económico	31%	13%	32%	14%	19%	11%
	Social	19%	8%	13%	6%	13%	8%
	Técnico	31%	13%	42%	18%	62%	35%
Comarcas	Campiña	75%	31%	78%	33%	87%	48%
	Sierra	19%	8%	12%	5%	5%	3%
	Utrera	6%	3%	9%	4%	8%	5%
LEADER	Vinculados	56%	23%	72%	30%	78%	44%
	No vinculados	44%	18%	27%	12%	22%	12%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

- **Sexo:** los actores *linking* son mayoritariamente hombres (88 %) frente a las mujeres (13 %), lo cual indica la tendencia que ya teníamos cuando se ha analizado la sociored, hay una mayor presencia de hombres que de mujeres en las redes sociales de las zonas rurales y esto también se demuestra en la selección de actores *linking*. En cuanto a la concentración de prestigio la mayor parte de estas relaciones se concentran en el colectivo masculino, aunque son menores que el porcentaje de la muestra dentro de la sociored, es decir, 37 % de los actores *linking* en la sociored son hombres, aunque solo concentran el 31 % de las relaciones de prestigio. En el caso de las mujeres se produce un incremento, ya que solo representan el 5 % de los actores *linking* en la sociored, pero concentran el 11 % de las relaciones de prestigio. En cuanto a los lazos fuertes, los dos colectivos concentran un porcentaje más o menos similar (se reducen las diferencias respecto al prestigio), ya que los hombres concentran el 32 % de los lazos fuertes de los *linking*, mientras que el porcentaje de relaciones que concentran las mujeres asciende hasta el 24 % (a pesar de solo representar en la muestra de actores *linking* de la sociored el 5 %), por lo que de media las mujeres deberían concentrar un mayor número de relaciones *linking* que los hombres.
- **Edad:** como se puede observar en la Tabla 84, la distribución de los actores *linking* se concentra mayoritariamente en el intervalo de 46-60 años, seguido del intervalo de 36-45 años, mientras que los dos intervalos con menos actores *linking* son los de > 60 años y < 35 años donde no hay ningún actor. En cuanto a la concentración del prestigio y lazos fuertes según los grupos de edad, siguen más o menos la distribución de las muestras, es decir, el intervalo de 46-60 años es el que concentra el 26 % del prestigio de la red *linking*.

Mientras que, en el caso de las relaciones de lazos fuertes, este porcentaje se incrementa casi hasta el 40 % seguido, pero a gran distancia del segundo grupo de edad más numeroso 36-45 años que concentra el 9 % del prestigio y el 15 % de los lazos fuertes.

- **Estudios:** la mayor parte de los actores *linking* seleccionados tienen estudios superiores, más del 69 % de toda la red. A gran distancia se encuentran actores con estudios primarios (19 %) y con estudios secundarios (13 %). Esta distribución de la muestra de actores *linking* según estudios, guarda relación cuando se analiza la distribución del prestigio en la red, ya que el 72 % del prestigio que concentran los actores *linking* se localizan en actores que tienen estudios superiores. Esto es todavía más marcado en los lazos fuertes, ya que el 92 % de los lazos presentes en los actores que han sido clasificados como *linking* tienen estudios superiores.
- **Tipo de actor:** otro de los atributos que es relevantes es localizar en qué tipo de actor está más presente el actor con un mayor capital social *linking*. En cuanto a la distribución de los actores que han sido seleccionados como *linking*, se muestra una gran homogeneidad, ya que hay un empate entre actores económicos y técnicos, los cuales concentran dos tercios de los actores *linking* de toda la red. Mientras que los actores sociales y económicos concentran el mismo porcentaje de actores (un tercio de los actores de la red entre los dos grupos). En cuanto a la concentración del prestigio, los técnicos son los que concentran un mayor porcentaje de este (42% dentro de los actores *linking*), por delante de económicos (32 %) e institucionales y sociales (12 % y 13 % respectivamente). En el análisis de los lazos fuertes, los porcentajes de concentración son mucho más marcados, lo cual hace que los actores técnicos concentren, más si cabe, este tipo de relaciones hasta superar el 62 % de los actores *linking* o el 35 % de las sociored; en cambio, los actores económicos no pueden seguir la estela de los técnicos, lo cual hace que estos solo concentren el 19 % del total de relaciones presenten en los actores *linking*, seguid muy de cerca por los actores sociales (13 %) y más alejados los institucionales (5 %).
- **Comarcas:** respecto a la distribución territorial de los actores *linking*, la mayoría de ellos se concentran en los municipios de campiña, los cuales supone el 75 % del total de actores *linking* relacionados, le siguen los municipios de Sierra con un 19 % y también está presente como *linking* el único actor externo al área de SSOS (Utrera). Esta diferencia porcentual tan marcada en la muestra se vuelve a repetir en la concentración del prestigio, ya que los actores de la campiña concentran el 78 % de las relaciones de prestigio de todos los actores *linking*. Pero esta acumulación es todavía mayor si se observa la acumulación de los lazos fuertes, que asciende hasta el 87 % de la red *linking* o el 48 % de la sociored. Estos resultados, vuelve a dejar claro que no toda el área de SSOS está igual de articulada o integrada, es decir, si ya había diferencias con relación al stock de capital social *bonding* y *bridging*, estas son todavía más patente y destacada en el stock de capital social *linking*, donde el área de Sierra concentra un stock muy reducido de este capital social.
- **LEADER:** si se analiza la vinculación de los actores *linking* con relación al programa de desarrollo rural LEADER, se puede observar como la mayor parte de los actores *linking* (56 %) tiene algún tipo de cargo o vinculación con el programa, aunque también es un

porcentaje importante aquellos actores que no tienen ningún tipo de vinculación (44 %). Sin embargo, cuando se analiza la concentración del prestigio, los resultados son más diferenciados, ya que los actores *linking* que tenían algún tipo de vinculación con LEADER concentran el 73 % de las relaciones de prestigio de toda la red *linking*; por lo que el 27 % de las relaciones restantes las concentran los actores *linking* que no tienen ninguna vinculación. Una distribución muy similar es la que se encuentra en el análisis de la concentración de los lazos fuertes, donde los actores *linking* vinculados a LEADER acumulan el 78 % de las relaciones de lazos fuertes de este colectivo, y los actores *linking* no vinculados a LEADER concentran el 22 %. Por lo tanto, la mayor parte de los actores *linking* tienen una relación con el programa LEADER y, además, son los que concentran casi en su totalidad la mayor parte de relaciones de prestigio y lazos fuertes.

Una vez se han analizado los actores *linking* del área de SSOS a través de los distintos indicadores, se puede llegar a caracterizar el perfil (mayoritario) del actor *linking* en esta zona. Sería un actor de sexo masculino, con un intervalo de edad entre 46-60 años, con estudios superiores, que su perfil profesional sería técnico o económico, que pertenecería a los municipios de la campiña del área y que tendría una vinculación con el programa LEADER. Este tipo de actor sería el que concentra un mayor stock de capital social, así como de las relaciones de prestigio y lazos fuertes entre los actores *linking*, aunque estos actores no son la mayoría en la sociored de actores relevantes del área de SSOS.

La segunda de las zonas de estudio donde se va a analizar el capital social *linking* es el área de Guadix. Respecto a la sociored de actores relevantes en Guadix, el 18 % de los actores que la conforman han sido clasificados como actores con capital social *linking* o actores *linking*, es decir, son personas que tienen un cargo en una institución o administración unido a relaciones con personas *linking*, o que tienen relación con personas clasificadas como *linking* (Tabla 85). Por lo tanto, el 82 % de los actores que conforman la sociored han sido clasificados como personas que no tienen capital social *linking* ni comparten ningún tipo de relación con actores que lo tengan (Tabla 85). Esta diferencia es todavía mayor si se analiza el *linking* entre los actores que no han sido entrevistados (*alters*), en ese caso los actores que han sido clasificados por tener capital social *linking*, ascienden al 6 % del total de la red de *alters*, mientras que los actores que no tienen este tipo de capital social son el 94 %.

En la Tabla 85, se ha incluido información sobre la acumulación individual de los actores *linking* y se puede observar como la mayoría de estos actores concentran un alto porcentaje de prestigio individual y tan solo un actor tiene un porcentaje de prestigio inferior al 5 %, lo cual indica que los actores *linking* son a su vez los más prestigiosos. Dentro de esta tabla también se encuentra el porcentaje de prestigio que concentran estos actores, pero respecto al total de la sociored. Estos 9 actores concentran el 46 % del prestigio de toda la red, es decir, el 18 % de los actores concentran el 46 % de las relaciones de prestigio, lo cual indica que con relación al peso de cada uno de los actores concentran una parte muy importante del prestigio, esto es negativo porque hay una excesiva concentración en muy pocos actores. Esta concentración es todavía mayor si se analizan las relaciones de lazos fuertes, donde estos actores concentran el 67 % de las relaciones de lazos fuertes, es decir, concentran la mayoría de relaciones de lazos fuertes de



la sociored. Lo cual vuelve a indicar, aún más si cabe, una excesiva concentración de estas relaciones en pocas manos.

**Tabla 85. Clasificación individualizada de los actores relevantes (*egos* y *alters*) según el capital social *linking* en el área de Guadix**

ID	Linking		CS Linking	Acumulación del prestigio individual	Acumulación del prestigio (Total red)	Acumulación de lazos fuertes (Total red)
	Atributivo	Relacional				
IE6		x	x	56%	8%	8%
T38						
EST26						
IS8						
T40						
E11						
EIS20						
E117						
T41						
E10						
I1		x	x	13%	2%	0%
S27						
ES21						
E119						
SI34						
TS49						
T42						
IE7	x	x	x	48%	7%	11%
E12						
E13		x	x	4%	1%	0%
S28						
I2						
ES24		x	x	58%	8%	12%
E14						
ES25						
IS9	x	x	x	29%	4%	1%
S29						
T39						
ST37						
T43						
SE35						
E15						
S30						
ES22						
T44						
S31						
S32	x	x	x	27%	4%	3%
T45	x	x	x	73%	10%	30%
S33						
T46						
E118						
E16						
TI48		x	x	15%	2%	1%
T47						
I3						
I4						
SE36						
ES23						
I5						
	<b>TOTAL</b>		<b>18%</b>	<b>-</b>	<b>46%</b>	<b>67%</b>

T134	x	¿?	x	1%	0,01%	2%
I142	x	¿?	x	1%	0,01%	2%
I55	x	¿?	x	1%	0,01%	0%
IE58	x	¿?	x	1%	0,01%	1%
E94	x	¿?	x	2%	0,02%	0%
I56	x	¿?	x	1%	0,01%	0%
	<b>TOTAL</b>		<b>6%</b>	<b>-</b>	<b>0,06%</b>	<b>4%</b>

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

En esta misma tabla se analiza la posición de los actores *alters* que han sido clasificados como *linking*. Al contrario que ocurría con los actores egos *linking*, los actores *alters* concentran un porcentaje muy reducido de prestigio individual que varía entre el 1 % y el 2 %. Esto hace que cuando se analiza la ponderación de estas relaciones de prestigio respecto al total de la red alter, provoca que el porcentaje total que acumulen sea del 0,06 %, es decir, concentran un porcentaje casi nulo. El resultado mejora un poco cuando se analizan las relaciones de lazos fuertes, donde el 6 % de los actores *alters linking*, concentran el 4 % del total de lazos fuertes en la red alter.

Con el fin de analizar con mayor profundidad los resultados se ha decidió agrupar a los tres actores *linking* con mayor porcentaje de relaciones de prestigio y lazos fuertes dentro de la sociored de actores relevantes del área de Guadix (Tabla 86).

**Tabla 86. Actores clasificados con CS *linking* con mayor nivel de prestigio y lazos fuertes en el área de Guadix**

ID	% prestigio (Total red)	% lazos fuertes (Total red)
T45	10%	30%
ES24	8%	12%
IE6	8%	8%
<b>Total tres actores</b>	<b>27%</b>	<b>51%</b>
<b>Total red actores linking</b>	<b>46%</b>	<b>67%</b>

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Tal y como se puede observar en la Tabla 86, los actores *linking* (*egos*) como mayor concentración de prestigio y lazos fuertes son T45, ES24 y IE6, los cuales por si solos concentran casi el 30 % del prestigio de toda la sociored. Es decir que, si solo se tuviera en cuenta a los actores *linking*, estos tres actores concentrarían el 58 % del prestigio que aglutinan los actores egos *linking*. Esto indica que hay una gran concentración de prestigio en muy pocos actores en la red, especialmente en la red *linking*. En cuanto al prestigio, las diferencias de acumulación del porcentaje de prestigio entre los tres actores no son especialmente reseñables. En cuanto a la concentración del porcentaje de lazos fuertes, estos tres actores concentran el 51 % de los lazos fuertes de toda la sociored, es decir, la mayoría de las relaciones de proximidad de la sociored. Aunque esta concentración es todavía mayor si solo se analizan los actores *linking*, ya que estos tres actores concentran el 76 % de los lazos fuertes presentes en los actores *linking*. Este escenario es negativo, ya que hay una excesiva concentración de relaciones de lazos fuertes en tres actores, lo cual hace que haya una concentración y que las relaciones queden monopolizadas por estos y pueda existir una dependencia muy clara hacia estos actores.

El último análisis que se va a realizar en esta área, es analizar el comportamiento de los actores *linking* (*egos*) con relación a los atributos que los definen, ya sea por sexo, edad, estudios, tipo de actor, distribución territorial y su vinculación a LEADER. A través de estos indicadores se va a analizar la distribución de la muestra de actores *linking* del área de Guadix, la concentración de las relaciones de prestigio y de lazos fuertes. Los resultados se van a estudiar para el conjunto

de los actores *linking* (siendo estos el 100 %) y también respecto al total de la sociored (sumando ellos en el caso de del prestigio el 42 % y en lazos fuertes el 56 %) (Tabla 87).

**Tabla 87. Acumulación de prestigio y lazos fuertes en los actores con CS *linking* según atributos en el área de Guadix**

Atributos		Distribución actores Linking		Acumulación prestigio		Acumulación lazos fuertes	
		Red Linking	Sociored	Red Linking	Sociored	Red Linking	Sociored
Sexo	Hombres	78%	14%	90%	42%	98%	66%
	Mujeres	22%	4%	10%	5%	2%	1%
Edad	< 35 años	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	36-45 años	11%	2%	0%	0%	18%	12%
	46-60 años	78%	14%	96%	44%	82%	55%
	> 60 años	11%	2%	4%	2%	0%	0%
Estudios	E. Primarios	22%	4%	4%	2%	18%	12%
	E. Secundarios	22%	4%	40%	18%	14%	10%
	E. Superiores	56%	10%	56%	26%	67%	45%
Tipo de actor	Institucional	44%	8%	45%	21%	31%	21%
	Económico	22%	4%	19%	9%	18%	12%
	Social	11%	2%	8%	4%	4%	3%
	Técnico	22%	4%	27%	12%	47%	31%
Comarcas	Los Montes	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	Guadix/Marquesado	100%	18%	100%	46%	100%	67%
LEADER	Vinculados	89%	16%	91%	42%	96%	64%
	No vinculados	11%	2%	9%	4%	4%	3%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

En los atributos de edad, estudios y comarcas en el área de Guadix, se ha continuado con la clasificación que se había empleado para el estudio de las subestructuras en el índice E-I. Una vez aclarado este punto se va a proceder a analizar de forma individual cada atributo:

- **Sexo:** los actores *linking* que se han seleccionado son mayoritariamente hombres, los cuales suponen el 78 % del total de actores *linking* (*egos*), en consecuencia, las mujeres solo representan el 22 % de los actores *linking*. Aunque entre los dos colectivos solo representa el 18 % de la sociored de actores relevantes del área de Guadix. Respecto a la concentración del prestigio y de los lazos fuertes por sexo, los resultados son todavía mucho más marcados y desajustados. El sexo masculino concentra el 90 % de las relaciones de prestigio del colectivo *linking*, y las mujeres solo el 10 %, aunque ambos sexos respecto a la sociored no llegan a alcanzar el 50 % de las relaciones de prestigio. Si se analiza en valores relativos a la sociored, los hombres *linking* que eran el 14 % de actores de la sociored concentran el 42 % del prestigio de la sociored, lo cual indica una gran concentración del prestigio en pocos actores; en el caso de las mujeres solo representan el 4 % de los actores *linking* de la sociored y concentran el 5 % del prestigio de toda la red de actores *egos*. Respecto a los lazos fuertes, la concentración de las relaciones entre los dos sexos es más marcado todavía. En el caso de los hombres concentran el 98 % de los lazos fuertes de todos los actores *linking*, mientras que las

mujeres solo concentran el 2 % de los lazos fuertes. En datos absolutos, los actores *linking* hombres representan el 14 % de los actores de la sociored, pero concentran el 66 % de los lazos fuertes; mientras que las mujeres *linking* son el 4 % del total de la red, pero solo concentran el 1 % de los lazos fuertes. En definitiva, hay una gran diferenciación en la muestra por sexo a favor del colectivo masculino, pero esta diferencia es mayor en la concentración del prestigio y lazos fuertes entre los actores *linking*, donde el papel de la mujer es muy reducido, incluso marginal.

- **Edad:** como se puede observar en la Tabla 87, los actores que han sido clasificados como *linking*, mayoritariamente tienen una edad que se encuentra en el intervalo de 46-60 años (78 % de los actores *linking* se concentran en este intervalo). Los otros dos intervalos donde se concentran también otros actores *linking*, aunque en menor medida son el de 36-45 años y > 60 años, donde se concentra un 11 % de los actores *linking* respectivamente (2 % en cada uno si analizamos con relación a la sociored). Un hecho característico es la ausencia de actores *linking* en el intervalo de población de menor edad (< 35 años). La concentración del prestigio es mayoritariamente en el colectivo de edad de 46-60 años, donde se concentra el 96 % del prestigio de todos los actores *linking*. Mientras que, en el caso de los lazos fuertes, la concentración no es tan marcada a favor del colectivo de 46-60 años (concentra el 85 % del total de lazos fuertes presentes en los actores *linking*), mientras que el 18 % restante lo concentra el intervalo de edad entre 36-45 años. Si se analizan esta concentración respecto a la sociored, los actores con edad comprendida entre los 46-60 años acumulan el 55 % de los lazos fuertes que se encuentran en la sociored de actores relevantes del área de Guadix, a pesar de solo suponer el 14 % de los actores *linking*.
- **Estudios:** la mayor parte de los actores *linking* (56 %) tienen estudios superiores, mientras que el resto (22 % y 22 %) tienen estudios secundarios y primarios respectivamente. La distribución de la muestra de actores guarda bastante relación con los resultados de concentración de prestigio y lazos fuertes, aunque hay matices. Respecto a la concentración del prestigio, el 56 % del prestigio que concentran los actores *linking* se localizan en actores que tienen estudios superiores; mientras que el 40 % del prestigio restante dentro de los actores *linking*, lo concentran los actores con edad entre 36-45 años. Respecto a los lazos fuertes, vuelven a ser los actores con estudios superiores los que concentran la mayor parte de las relaciones de lazos fuertes (67 % respecto al total de actores *linking* y 45 % respecto al total de la sociored), aunque es importante que los actores de menor nivel de estudios (primarios) concentren el 18 % de lazos fuerte con relación a los actores *linking*.
- **Tipo de actor:** es interesante conocer que tipología de actor concentra un mayor porcentaje de actores con capital social *linking* y si eso influye en la concentración del prestigio y los lazos fuertes. En el caso de la muestra *linking* del área de Guadix, los actores institucionales concentran el 44 % del total de actores *linking* seleccionados, seguido por económicos y técnicos que concentran un 22 % cada uno y, en último lugar, los actores sociales con un 11 %. Respecto a la concentración de prestigio entre la tipología de actores, los resultados guardan mucha relación con los porcentajes de la muestra. Los actores institucionales que eran el 44 % del total de actores *linking*, concentran el 45 %

del prestigio de estos; seguido por los técnicos que aglutinan el 27 %, los económicos el 19 % y los sociales el 8 %. Sin embargo, en la distribución de los lazos fuertes por tipo de actor se encuentran varias diferencias. Son los actores técnicos los que concentran el mayor porcentaje de lazos fuertes de los actores *linking* (47 %), seguido por institucionales (31 %) y económicos (18%); si estos resultados se comparan con la muestra con relación a la sociored, los actores técnicos con *linking* que eran el 4 % de la sociored, concentran el 12 % del prestigio y el 31 % de los lazos fuertes, lo cual indica que son actores que transmiten gran confianza y seguridad al resto de los actores de la red.

- **Comarcas:** la distribución de los actores *linking* según la distribución histórica de la zona LEADER es muy clara. El 100 % de los actores clasificados como *linking* se encuentran en la comarca de Guadix/Marquesado, por lo que no hay ningún actor con un capital social *linking* en la comarca de los Montes. Este resultado provoca que el conjunto de relaciones tanto de prestigio como de lazos fuertes se localicen en su totalidad en la comarca de Guadix/Marquesado. Este resultado indica, de nuevo, una falta de integración clara del área LEADER en su conjunto y una falta de relaciones entre las dos comarcas tradicionales que dan sentido al área LEADER de Guadix.
- **LEADER:** si se analiza la vinculación de los actores *linking* con relación al programa de desarrollo rural LEADER, se puede observar como el 89 % de los actores seleccionados sí que tienen una vinculación con este programa, mientras que el 11 % no tienen ninguna. Al analizar la concentración del prestigio y los lazos fuertes dentro de estos dos subgrupos se puede observar cómo, el 42 % del prestigio que se concentra en la sociored se encuentra en estos actores que tienen una vinculación con LEADER (91 % del prestigio presente en los actores *linking*), esto hace que los actores que no tienen una vinculación con LEADER aglutinen porcentaje de prestigio muy reducidos. Este escenario vuelve a repetirse, aunque más marcado, en el estudio de los lazos fuertes. Los actores *linking* con vinculación a LEADER (16 % de los actores de la sociored) concentran el 64 % de los lazos fuertes presentes en la sociored de Guadix; mientras que los que no guardan ninguna vinculación solo concentran el 3 % de los lazos fuerte de la sociored. Por lo tanto, la mayor parte de los actores *linking* tienen una vinculación con LEADER. A pesar de ser una minoría en la sociored (16 %) concentran casi la mitad del prestigio y más del 64 % de los lazos fuertes de la sociored de Guadix.

Una vez analizado los actores *linking* del área de Guadix a través de los distintos atributos, se puede llegar a caracterizar el perfil (mayoritario) del actor *linking*. Sería un actor de sexo masculino, con un intervalo de edad entre 46-60 años, con estudios superiores, que su perfil profesional sería principalmente Institucional (aunque los más prestigiosos y de mayor confianza son los técnicos), que pertenecería en su totalidad a la comarca de Guadix/Marquesado y que tendría una vinculación con el programa LEADER. Este tipo de actor sería el que concentra un mayor stock de capital social *linking*, así como de las relaciones de prestigio y lazos fuertes entre los actores *linking*, aunque estos actores no llegan a alcanzar ni el 20 % del total de actores presentes en la sociored del área de Guadix, lo que indica que son un colectivo muy reducido pero que concentra grandes porcentajes de prestigio y lazos fuertes.

**Tabla 88. Clasificación individualizada de los actores relevantes (*egos* y *alters*) según el capital social *linking* en el área del Levante Almeriense**

ID	Linking		CS Linking	Acumulación del prestigio individual	Acumulación del prestigio (Total red)	Acumulación de lazos fuertes (Total red)	
	Atributivo	Relacional					
ACTORES ENTREVISTADOS (EGOS)	ES28	x					
	S16	x					
	S17						
	ES29	x	x	x	0%	0%	0%
	S18						
	I1		x	x	2%	1%	0%
	I2						
	ES30						
	I3						
	S19						
	T40						
	ES31						
	E11		x	x	21%	5%	10%
	ES32		x	x	11%	3%	3%
	T41						
	ES14		x	x	9%	3%	0%
	E12		x	x	0%	0%	0%
	I4						
	ES33						
	ES27		x	x	5%	2%	0%
	ES34						
	S20						
	ES35	x					
	ES25						
	T42						
	ES15		x	x	5%	2%	3%
	I5						
	ES36		x	x	5%	2%	0%
	T43						
	ES37						
	ES26						
	E13						
	S21						
IE8							
ES38							
I6		x	x	0%	0%	0%	
S22		x	x	0%	0%	0%	
I7		x	x	18%	6%	5%	
IE9		x	x	2%	1%	3%	
ES39							
S23							
T44							
T45		x	x	14%	4%	5%	
S24							
E10							
<b>TOTAL</b>			<b>31%</b>	<b>-</b>	<b>29%</b>	<b>28%</b>	
ACTORES NO ENTREVISTADOS (ALTERS)	I48	x	¿?	x	2,3%	0,5%	0%
	I49	x	¿?	x	2,3%	0,5%	0,5%
	I50	x	¿?	x	5%	0,9%	0,9%
	T188	x	¿?	x	2,3%	0,5%	0%
	S148	x	¿?	x	2,3%	0,5%	0%
	I54	x	¿?	x	2,3%	0,5%	0%
	I57	x	¿?	x	2,3%	0,5%	0%
	I58	x	¿?	x	2,3%	0,5%	0%
	I59	x	¿?	x	2,3%	0,5%	0%
	SE179	x	¿?	x	6,8%	1,3%	0%
	S151	x	¿?	x	2,3%	0,5%	0%
	T182	x	¿?	x	2,3%	0,5%	0%
	I71	x	¿?	x	11,4%	2,3%	9,0%
	I46	x	¿?	x	36,4%	7,2%	14,0%
<b>TOTAL</b>			<b>10%</b>	<b>-</b>	<b>17%</b>	<b>24%</b>	

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

La tercera zona de estudio, última de las áreas españolas, es el Levante Almeriense. Respecto al total de actores clasificados como *linking* han sido el 31 % de los actores que conforman la sociored, mientras que el resto (69 %) no tienen ningún tipo de vínculo jerárquico con ningún actor de instituciones o administraciones, así como tampoco ningún cargo relevante. Si se estudia la red de actores *alters* en busca de actores con capital social *linking*, la diferencia es todavía más marcada, solo el 10 % del total de actores *alters* han sido seleccionados por su capacidad como actores *linking*, mientras que el 90 % no tienen este tipo de capital social.

En la Tabla 88 se ha añadido el porcentaje de prestigio individual de cada uno de los actores *linking*, lo cual indica que la acumulación de prestigio en estos actores es bastante reducida, ya que tan solo uno de los actores supera el 21 % y varios actores concentran un prestigio del 0 %, lo cual es muy negativo. Lo interesante es calcular el porcentaje de prestigio que acumulan estos actores respecto a la sociored del Levante Almeriense. Estos 14 actores concentran el 29 % del prestigio de la sociored, es decir, el 31 % de los actores de la sociored han sido clasificados como *linking* y aglutinan el 29 % del prestigio de toda la red, es decir, respecto al peso que suponen los actores relevantes concentran un prestigio menor del esperado.

En el análisis de los lazos fuertes en los actores *linking* de la sociored no se encuentran diferencias significativas en la acumulación de los mismo, ya que concentran el 28 % de los lazos fuertes de la sociored. El 31 % de los actores concentran el 28 % de los lazos fuertes, lo cual indica algo bastante negativo, ya que concentra menos del porcentaje esperado según su muestra.

Si se analiza los actores *alters* que han sido clasificados como *linking* (Tabla 88), se puede observar como estos solo suponen el 10 % de la red de actores *alters*. La concentración del prestigio entre los actores *linking alters* asciende al 17 % del total de la red, es decir, que concentran un mayor porcentaje que lo que supone la muestra de actores. Respecto a la acumulación de las relaciones de lazos fuertes entre los actores *linking* se observa como el porcentaje es mucho mayor y se aproxima al obtenido por los actores egos, ya que concentran el 24 % de los lazos fuertes, es decir, el 10 % de los actores *alters* concentran casi un cuarto de los lazos fuertes de la red. Esto significa que hay una concentración de lazos fuertes en pocas manos de actores *alters*.

**Tabla 89. Actores clasificados con CS *linking* con mayor nivel de prestigio y lazos fuertes en el área del Levante Almeriense**

ID	% prestigio (Total red)	% lazos fuertes (Total red)
E11	5%	10%
I7	6%	5%
T45	4%	5%
<b>Total tres actores</b>	<b>15%</b>	<b>20%</b>
<b>Total red actores linking</b>	<b>29%</b>	<b>28%</b>

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Para un mayor conocimiento y profundidad de los resultados se ha realizado la Tabla 89, donde se recogen los tres actores *linking* más relevantes de la sociored según su concentración de prestigio y lazos fuertes con relación al total de la sociored.

Tal y como se puede observar en la Tabla 89, los actores *linking* (*egos*) son E11, I7 y T45, los cuales concentran el 15 % del prestigio de la sociored, es decir, que si la red *linking* fuera el 100 % estos tres actores concentrarían el 51 % de todo el prestigio entre los *linking*, lo cual indica una gran concentración del prestigio en pocas más, ya que más de la mitad presente en la red se concentra en tres actores. La acumulación del prestigio de cada uno de los actores es muy similar, ya que es entre 6 % y 4 %, es decir, no hay una gran concentración individual cuando se analiza el *linking* con relación a la sociored. En cuanto al porcentaje de relaciones de lazos fuertes, estos tres actores concentran el 20 % de los lazos fuertes presentes en la sociored. Si se calcula esta concentración con relación a los actores *linking* seleccionados, estos tres actores reúnen el 71 % de los lazos fuertes presentes entre los actores *linking*. Este resultado indica que estos tres actores apenas concentran el 20 % de los lazos fuertes que concentran los actores de la sociored. Estos resultados son negativos, ya que la acumulación es muy reducida (tanto prestigio como lazos fuertes) entre los actores *linking*, y en último término en toda la sociored. No existe una gran concentración de relaciones de prestigio y lazos fuertes en un número muy reducido de actores, lo cual es positivo, ya que indica un reparto más equilibrado entre todos, aunque con porcentajes de acumulación individual reducido.

**Tabla 90. Acumulación de prestigio y lazos fuertes en los actores con CS *linking* según atributos en el área del Levante Almeriense**

Atributos		Distribución actores Linking		Acumulación prestigio		Acumulación lazos fuertes	
		Red Linking	Sociored	Red Linking	Sociored	Red Linking	Sociored
Sexo	Hombres	79%	24%	69%	20%	71%	20%
	Mujeres	21%	7%	31%	9%	27%	8%
Edad	< 35 años	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	36-45 años	29%	9%	31%	9%	37%	10%
	46-60 años	50%	16%	52%	15%	64%	18%
	> 60 años	21%	7%	14%	4%	0%	0%
Estudios	E. Primarios	21%	7%	14%	4%	0%	0%
	E. Secundarios	29%	9%	31%	9%	37%	10%
	E. Superiores	50%	16%	55%	16%	64%	18%
Tipo de actor	Institucional	29%	9%	24%	7%	27%	8%
	Económico	57%	18%	59%	17%	55%	15%
	Social	7%	2%	0%	0%	0%	0%
	Técnico	7%	2%	14%	4%	18%	5%
Comarcas	Rural	71%	22%	83%	24%	100%	28%
	Pesca	21%	7%	17%	5%	0%	0%
	Almería	7%	2%	0%	0%	0%	0%
LEADER	Vinculados	64%	20%	55%	16%	46%	13%
	No vinculados	36%	11%	45%	13%	54%	15%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

El último análisis que se va a realizar en esta área, es analizar el comportamiento de los actores *linking* (*egos*) con relación a los atributos que los definen, ya sea por sexo, edad, estudios, tipo de actor, distribución territorial y su vinculación a LEADER. A través de estos indicadores se va a



analizar la distribución de la muestra de actores *linking* del Levante Almeriense, la concentración de las relaciones de prestigio y de lazos fuertes. Los resultados se van a estudiar para el conjunto de los actores *linking* (siendo estos el 100 %) y también respecto al total de la sociored (sumando ellos en el caso de del prestigio el 29 % y en lazos fuertes el 28 %) (Tabla 90).

En los atributos de edad, estudios y comarcas en el área de Guadix, se ha continuado con la clasificación que se había empleado para el estudio de las subestructuras en el índice E-I. Una vez aclarado este punto se va a proceder a analizar de forma individual cada atributo:

- **Sexo:** los actores *linking* son mayoritariamente hombre (79 %) frente a las mujeres (21 %), lo cual vuelve a repetir la misma tendencia que ya se tenía cuando se analizó la sociored, una mayor presencia de hombres que de mujeres en las redes sociales de las zonas rurales de Almería y eso también se observa claramente en la selección de actores *linking*. En cuanto a la concentración del prestigio la mayor parte de las relaciones la concentran los hombres (69 % del prestigio entre los *linking*), mientras que las mujeres solo concentran el 31 %. Respecto al aglutinamiento de los lazos fuertes, los hombres vuelven a concentrar un porcentaje mayor (71 % del total presente en los actores *linking*), mientras que las mujeres concentran un 27 %. En ambos casos las mujeres concentran un mayor porcentaje del esperado tanto en prestigio como en lazos fuertes. Aunque lo cierto es que ambos sexos entre los actores *linking* no concentran la mayoría del prestigio ni tampoco de los lazos fuertes.
- **Edad:** como se puede observar en la Tabla 90, la distribución de los actores *linking* se concentran mayoritariamente en el intervalo de 46-60 años, seguido a gran distancia por actores comprendido entre 36-45 años y actores de > 60 años. Sin embargo, no se encuentra ningún actor *linking* con una edad menor a 35 años. Respecto a la concentración de prestigio y lazos fuertes según los grupos de edad de estos, siguen más o menos la distribución de la muestra, es decir, el intervalo de 46-60 años concentra el 52 % de las relaciones de prestigio presentes entre los actores *linking*, seguido de los actores de 36-45 años, los cuales concentran el 31 % del prestigio de los actores *linking* y, por último, los actores *linking* de más de 60 años aglutinan el 14 %. Respecto a la acumulación de lazos fuertes, se observa como solo se concentran en dos grupos de edad, la mayoría (64 %) en el intervalo de 46-60 años y el 37 % de los lazos fuertes de los actores *linking* en la franja de edad de 36-45 años.
- **Estudios:** la mayor parte de los actores *linking* seleccionados tienen estudios superiores (50 %). Le siguen a gran distancia los actores con estudios secundarios (29 %) y el 21 % de los actores *linking* restantes dicen tener estudios primarios. Esta distribución de la muestra de actores *linking* según sus estudios guarda relación con la concentración del prestigio y lazos fuertes entre ellos, ya que el 55 % del prestigio presente en los actores *linking* se concentra en los actores con estudios superiores, seguido del 31 % del prestigio con actores con estudios secundarios y el 14 % del prestigio restante lo concentran los actores *linking* con estudios primarios. Esta misma tendencia, aunque más marcada, se presenta en la distribución de los lazos fuertes según los estudios. Los actores con estudios superiores concentran el 64 % de los lazos fuertes presentes entre los actores *linking*, mientras que el 37 % restante se concentra en su totalidad en actores con estudios medio.

- **Tipo de actor:** es importante conocer que tipología de actor concentra un mayor porcentaje de actores con capital social *linking* y si eso influye en la concentración del prestigio y los lazos fuertes. En el caso de la muestra *linking* del área del Levante Almeriense, los actores económicos concentran el 57 % del total de actores *linking* seleccionados, seguido por los institucionales que concentran un 29 % y, en último lugar, los actores técnicos y sociales con un 7 % respectivamente. Respecto a la concentración de prestigio entre la tipología de actores, los resultados guardan mucha relación con los porcentajes de la muestra. Los actores económicos que eran el 57 % del total de actores *linking*, concentran el 59 % del prestigio de estos; seguido por los económicos que aglutinan el 29 % y los técnicos que concentran el 14 % del prestigio presente en los actores *linking*. En la distribución de los lazos fuertes por tipo de actor se encuentran pequeñas variaciones. Son los actores económicos (de nuevo) los que concentran el mayor porcentaje de lazos fuerte de los actores *linking* (55 %), seguido por institucionales (27 %) y técnicos (18%); si estos resultados se comparan con la muestra con relación a la sociored, se observa como apenas hay algunas diferencias entre los actores, especialmente en los técnicos que no eran un gran número de actores *linking*, pero sí que concentran mayores porcentajes de prestigio y lazos fuertes.
- **Comarcas:** la distribución de los actores *linking* según la distribución entre los municipios incluidos en el GDR pesquero, GDR rural o fuera del área (Almería), se puede observar como la muestra de actores *linking* seleccionados, la mayoría de actores seleccionados proceden de las zonas rurales en un 71 %, mientras que los actores *linking* que proceden de los municipios pesqueros suponen el 21 %. Es decir, hay una clara diferenciación entre las dos zonas ¿pero la concentración del prestigio y lazos fuertes marcará esta misma tendencia? Con relación al prestigio se observa como la concentración de este entre los actores *linking* se reparte de una forma muy similar entre las dos zonas, ya que el 83 % del prestigio presente en los actores *linking* se acumula en la zona rural, mientras que el 17 % del prestigio restante se concentra en las zonas de pesca. Sin embargo, cuando se analizan los lazos fuertes que concentran los actores seleccionados, el 100 % se concentra en las áreas rurales. Por lo tanto, el mayor número de relaciones de proximidad y confianza se concentran en los actores que se localizan en las áreas rurales y que tienen una mayor experiencia en temas de desarrollo, ya que llevan operativos desde LEADER II.
- **LEADER:** si se analiza la vinculación de los actores *linking* con relación al programa de desarrollo rural LEADER, se puede observar que desde el punto de vista de la muestra de actores *linking*, la mayor parte de estos (64 %) tienen algún tipo de vinculación con el programa LEADER, mientras que el 36 % de los actores *linking* restantes no guardan ningún tipo de vinculación o cargo en LEADER. Sin embargo, cuando se profundiza en la concentración del prestigio y lazos fuertes, las diferencias porcentuales se reducen. En el caso del prestigio los actores con alguna vinculación con LEADER concentran el 55 % del prestigio total presente en los actores *linking*, mientras que los actores no vinculados concentran el 45 %. En el caso de los lazos fuertes, se cambia la mayor concentración a favor de los actores no vinculados, los cuales concentran el 54 % de lazos fuertes que concentran los actores *linking*, mientras que los actores que tienen alguna vinculación concentran el 46 % de los lazos fuertes. En definitiva, a pesar de concentrar en la muestra

un mayor número de actores con vinculación en LEADER, los análisis en el reparto de prestigio y lazos fuertes dejan un escenario no tan marcado entre la vinculación y no vinculación en LEADER, especialmente reseñable han sido los actores sin vinculación concentran un mayor porcentaje de relaciones de lazos fuertes.

Una vez analizado los actores *linking* del área del Levante Almeriense a través de los distintos atributos, se puede llegar a caracterizar el perfil (mayoritario) del actor *linking* en esta área. Sería un actor de sexo masculino, con un intervalo de edad entre 46-60 años, con estudios superiores (aunque los estudios medios también concentran grandes niveles de prestigio y lazos fuertes), que su perfil profesional sería principalmente económico (aunque también los actores Institucionales tienen gran importancia en el área), que pertenecería mayoritariamente a la zona clasificada como rural y que tendría una vinculación con el programa LEADER (aunque en este caso se ha comprobado que la concentración del prestigio y lazos fuertes no es tan clara en esta agrupación). Este tipo de actor sería el que concentra un mayor stock de capital social *linking*, así como de las relaciones de prestigio y lazos fuertes entre los actores *linking*. El mayor problema es que estos actores suponen el 31 % del total de actores presentes en la sociored, pero no concentran más del 29 % del prestigio de toda la red ni más del 28 % de los lazos fuertes, lo cual es bastante negativo.

La última zona de estudio, es el área inglesa de *Plain Action*. Respecto al total de actores clasificados como *linking* han sido el 41 % de los actores que conforman la sociored, mientras que el resto (59 %) no tienen ningún tipo de vínculo jerárquico con ningún actor de instituciones o administraciones, así como tampoco ningún cargo relevante (Tabla 91). Si se estudia la red de actores *alters* en busca de actores con capital social *linking*, la diferencia es todavía más marcada, solo el 5 % del total de actores *alters* han sido seleccionados por su capacidad como actores *linking*, mientras que el 95 % no tienen este tipo de capital social (Tabla 91).

En esta misma tabla se ha incluido información sobre la acumulación del prestigio en cada uno de los actores seleccionados como *linking*, lo cual lleva a ver que existe una gran diversidad en la concentración de este, aunque mayoritariamente hay una gran concentración de prestigio individual entre los actores *linking* seleccionados, ya que hay actores que por sí solos concentran el 96 %, 69 %, etc. Pero lo realmente relevante es el porcentaje de prestigio que acumulan estos actores *linking* respecto al total de la red de SSOS. Estos 11 actores concentran el 47 % del prestigio de toda la sociored, es decir, el 41 % de los actores concentra el 47 % de las relaciones de prestigio, no hay gran diferencia entre el peso de la muestra y el porcentaje que aglutina. Mientras que si analizamos la acumulación de lazos fuertes entre los actores *linking* seleccionados el porcentaje asciende hasta el 59 %. En este caso sí que concentran muchas más relaciones de proximidad que el porcentaje que suponen estos actores *linking* en la muestra. Esto indica que tanto el prestigio como los lazos fuertes se concentran en pocas manos, lo cual es negativo, ya que el resto de actores tienen una dependencia de estos a causa de la existencia de canales alternativos.

Si se analizan los actores *alters* que han sido clasificados como *linking* (Tabla 91), se observaba que solo el 5 % de la muestra total de *alters* habían sido considerados como *linking*. La concentración de prestigio entre los *linking alters* asciende hasta el 0,2 % del total de la red

*linking*, es decir, no existe entre estos actores una gran concentración de prestigio. Si se analiza la acumulación de relaciones de lazos fuertes entre los actores *linking* (de la red *alter*) se observa que el porcentaje es un poco mayor que el de prestigio, ya que asciende hasta el 6%. Lo cual (de nuevo) no es muy positivo, ya que significa que las relaciones de mayor proximidad están menos presentes entre los actores *linking alters*.

**Tabla 91. Clasificación individualizada de los actores relevantes (*egos* y *alters*) según el capital social *linking* en el área de *Plain Action***

ID	Linking		CS Linking	Acumulación del prestigio individual	Acumulación del prestigio (Total red)	Acumulación de lazos fuertes (Total red)	
	Atributivo	Relacional					
ACTORES ENTREVISTADOS (EGOS)	T11						
	ES8	x	x	x	4%	1%	0%
	E3						
	TSE26	x	x	x	8%	1%	0%
	T12						
	E4						
	I1	x	x	x	96%	13%	28%
	T13						
	S9						
	E6	x	x	x	23%	3%	1%
	T19						
	E7						
	TS25						
	E5						
	S10						
	T14						
	T20						
	T21	x	x	x	69%	10%	23%
	T15		x	x	31%	4%	1%
	T16	x					
	T17		x	x	23%	3%	1%
	T22						
	T18						
	TE23		x	x	23%	3%	3%
	TSE27		x	x	19%	3%	1%
	TE24		x	x	19%	3%	1%
I2	x	x	x	23%	3%	1%	
		<b>TOTAL</b>	<b>41%</b>	<b>-</b>	<b>47%</b>	<b>62%</b>	
ALTERS	T28	x	¿?	x	10%	0,1%	6%
	T59	x	¿?	x	2%	0,02%	0%
			<b>TOTAL</b>	<b>5%</b>	<b>-</b>	<b>0,2%</b>	<b>6%</b>

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

**Tabla 92. Actores clasificados con CS *linking* con mayor nivel de prestigio y lazos fuertes en el área de *Plain Action***

ID	% prestigio (Total red)	% lazos fuertes (Total red)
I1	13%	28%
T21	10%	23%
E6	3%	1%
<b>Total tres actores</b>	<b>26%</b>	<b>52%</b>
<b>Total red actores linking</b>	<b>47%</b>	<b>62%</b>

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Para un mayor conocimiento y profundidad de los resultados se ha realizado la Tabla 92, donde se recogen los tres actores *linking* más relevantes de la sociored según su concentración de prestigio y lazos fuertes con relación al total de la sociored. Tal y como se puede observar en la Tabla 92, los actores *linking* (egos) I1, T21 y E6, concentran por sí solo el 26 % del prestigio de la red actores *linking*. Es decir, que si la red *linking* fuera el 100% estos tres actores concentran el 55 % de todo el prestigio presente en esta red social, lo cual indica que hay una gran concentración del prestigio en muy pocas manos. Hay que destacar especialmente al actor I1 que es el que concentra por sí solo el 13% del prestigio de toda la red, lo cual indica (como se ha ido comentando a lo largo del capítulo) un gran reconocimiento de esta persona, pero también una gran concentración de relaciones, lo cual no es muy positivo. En cuanto al porcentaje de relaciones de lazos fuertes, estos tres actores concentran por ellos mismo el 52 % del total de relaciones de la red *linking*. Es decir, que, si la red *linking* fuera el 100 %, estos actores concentran más del 84 % de las relaciones de lazos fuertes presentes en los actores *linking*. Estos resultados muestran que más de la mitad de las relaciones de mayor proximidad y confianza pasan por estos actores, por lo que hay una gran concentración de las relaciones de proximidad. Por un lado, es positivo, ya que los actores *linking* saben claramente quienes son los actores en los que deben confiar o pedir un favor, etc. Por otro lado, la excesiva concentración de estas relaciones en estos tres actores puede dar a una excesiva dependencia de ellos ante la imposibilidad de existir “canales” alternativos, lo cual es negativo.

**Tabla 93. Acumulación de prestigio y lazos fuertes en los actores con CS *linking* según atributos en el área de *Plain Action***

Atributos		Distribución actores Linking		Acumulación prestigio		Acumulación lazos fuertes	
		Red Linking	Sociored	Red Linking	Sociored	Red Linking	Sociored
Sexo	Hombres	45%	19%	34%	16%	14%	9%
	Mujeres	55%	22%	66%	31%	87%	54%
Edad	< 35 años	18%	7%	9%	4%	5%	3%
	36-45 años	9%	4%	1%	1%	0%	0%
	46-60 años	45%	19%	49%	23%	47%	29%
	> 60 años	27%	11%	41%	19%	49%	30%
Estudios	E. Primarios	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	E. Secundarios	9%	4%	29%	13%	45%	28%
	E. Superiores	91%	37%	72%	34%	56%	35%
Tipo de actor	Institucional	18%	7%	35%	17%	47%	29%
	Económico	18%	7%	8%	4%	2%	1%
	Social	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	Técnico	64%	26%	57%	27%	51%	32%
Comarcas	Fuera área LEADER	73%	30%	86%	40%	96%	59%
	Dentro área LEADER	27%	11%	15%	7%	5%	3%
LEADER	Vinculados	27%	11%	38%	18%	47%	29%
	No vinculados	73%	30%	62%	29%	54%	33%

Fuente: elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Un último estudio del área de *Plain Action*, es analizar en detalle como son estos actores (egos) que han sido seleccionados a partir de una serie de atributos se va a analizar cómo se distribuyen

dentro de la red *linking* (siendo los actores de esta red 100%) y dentro de la sociored (actores *linking* y no *linking*), como se distribuye el prestigio y los lazos fuertes dentro de la red según los atributos (Tabla 93). Los datos tanto de prestigio como de confianza están calculados según el total de la sociored (actores *linking* y no *linking*) por lo tanto, la suma del prestigio en cada uno de los atributos sumará 47 % y de los lazos fuertes del 62 %; mientras que en el análisis de basado en la sociored tanto prestigio como lazos fuertes sumarán 100 %.

En la Tabla 93, se ha analizado la distribución de los actores *linking* presentes en la sociored a través de 6 atributos: sexo, edad, estudio, tipo de actor, distribución territorio/comarcas y la vinculación con el programa LEADER. Para los atributos de edad y estudios se han seguido utilizando las clasificaciones que se habían empleado para el estudio de la subestructura en el índice E-I, con el fin de tener una continuidad y unos datos que puedan ser comparados.

- **Sexo:** los actores *linking* son mayoritariamente mujeres (55 %) frente a los hombres (45 %), lo cual vuelve a repetir la misma tendencia que ya se tenía cuando se analizó la sociored del área inglesa, una mayor presencia de mujeres que de hombres en la red social eso también se observa claramente en la selección de actores *linking*. Lo cierto es que el porcentaje es muy similar entre ambos sexos y no existen diferencias muy marcadas. Sin embargo, cuando se analizan la distribución del prestigio y los lazos fuertes que concentran los actores *linking* por sexo, se presentan mayores diferencias.

En cuanto a la concentración del prestigio la mayor parte de las relaciones la concentran las mujeres (66 % del prestigio entre los *linking*), mientras que los hombres solo concentran el 33 %. Respecto al aglutinamiento de los lazos fuertes la concentración es mucho más marcada en las mujeres, las cuales concentran un porcentaje mayor de lazos fuertes (87 % del total presente en los actores *linking*), mientras que los hombres concentran un 14 %. En ambos casos las mujeres concentran un mayor porcentaje del esperado tanto en prestigio como en lazos fuertes, lo cual indica que entre las mujeres *linking* hay un gran reconocimiento de prestigio y confianza que se materializa en los lazos fuerte. Además, entre ambos colectivos casi concentran los mayores niveles de prestigio de la sociored.

- **Edad:** como se puede observar en la Tabla 93, la distribución de los actores *linking* se concentran mayoritariamente en el intervalo de 46-60 años, seguido a gran distancia por actores comprendido de más de 60 años (27 %), menos de 35 años (18 %) y 36-45 años (9 %). Respecto a la concentración de prestigio y lazos fuertes según los grupos de edad de estos, siguen más o menos la distribución de la muestra, aunque con algunos matices y excepciones. El grupo de 46-60 años concentra el 49 % de las relaciones de prestigio presenten entre los actores *linking*, seguido muy de cerca por los actores de más de 60 años, los cuales concentran el 41 % del prestigio de los actores *linking* y, por último, los actores *linking* de menos de 35 años y de 36-45 años concentran el 9 % y 1 % del prestigio de los actores *linking*.

Respecto a la acumulación de lazos fuertes, se observa cómo se concentran mayoritariamente entre los mayores de 60 años (49 %), mientras que los actores entre 46-60 años concentran el 47 % de los lazos fuertes presentes en los actores *linking* y, por último, los actores de menos de 35 años concentran solo el 5 % de los lazos *linking*.

- **Estudios:** la práctica totalidad de los actores *linking* seleccionados tienen estudios superiores (91 %). Le siguen muy lejos los actores con estudios secundarios (9 %) y no existen actores *linking* con estudios primarios. Esta distribución de la muestra de actores *linking* según sus estudios varía en relación con la concentración del prestigio y lazos fuertes entre ellos, ya que el 72 % del prestigio presente en los actores *linking* se concentra en los actores con estudios superiores, seguido del 29 % del prestigio con actores con estudios secundarios. El cambio o mayor aproximación entre los dos estudios (superiores y medios) es más visible en la concentración de los lazos fuertes dentro de los actores *linking*, ya que los actores con estudios superiores concentran el 56 % de los lazos fuertes, mientras que los actores con estudios medios concentran el 45 % de los lazos fuertes de los actores *linking*. A pesar de que en la muestra había una clara concentración de los actores con estudios superiores, cuando se ha analizado el prestigio, pero sobre todo los lazos fuertes, estos se concentran de una forma más equitativa entre actores con estudios medios y superiores.
- **Tipo de actor:** es importante conocer que tipología de actor concentra un mayor porcentaje de actores con capital social *linking* y si eso influye en la concentración del prestigio y los lazos fuertes. En el caso de la muestra *linking* del área de *Plain Action*, los actores técnicos concentran el 64 % del total de actores *linking* seleccionados, seguido por institucionales y económicos que concentran un 18 % cada uno. En consecuencia, no hay ninguna representación de actores sociales dentro de los actores *linking*. Respecto a la concentración de prestigio entre la tipología de actores, los resultados vuelven a presentar diferencias con relación a la muestra. Los actores técnicos que eran el 64 % del total de actores *linking*, concentran el 57 % del prestigio de estos; seguido por los institucionales que eran el 18 %, pero que aglutinan el 35 % y los económicos que concentran el 8 % del prestigio presente en los actores *linking*. En la distribución de los lazos fuertes por tipo de actor se encuentran más definidas estas variaciones. Son los actores técnicos (de nuevo) los que concentran el mayor porcentaje de lazos fuerte de los actores *linking* (51 %), seguido muy de cerca por institucionales (47 %) y económicos (2 %). Es decir, cuando se analizan las relaciones de prestigio y lazos fuertes los actores técnicos salen reforzados, pero no tanto como cabría esperar, ya que los institucionales *linking* también son muy prestigiosos y de gran confianza.
- **Comarcas:** la distribución de los actores *linking* según la distribución entre los municipios incluidos dentro del área de actuación LEADER o fuera de esta, se puede observar como la muestra de actores *linking*, la mayoría de estos actores proceden de fuera del área de aplicación de LEADER en un 73 %, mientras que los actores *linking* que proceden de los municipios dentro del área LEADER es del 27 %. Es decir, hay una clara diferenciación entre las dos zonas ¿pero la concentración del prestigio y lazos fuertes marcará esta misma tendencia? Con relación al prestigio se observa como la concentración de este entre los actores *linking* se reparte de una forma muy similar a la muestra de actores *linking*, ya que el 86 % del prestigio presente en los actores *linking* se acumula dentro del área que está fuera de la influencia de LEADER, mientras que el 15 % del prestigio restante se concentra dentro del área LEADER. Cuando se analizan los lazos fuertes que concentran los actores seleccionados el resultado es más marcado si cabe, el 96 % se concentra en el área fuera

del área LEADER, mientras que el 5 % de los lazos fuertes presenten en los actores *linking* se concentra en el área de aplicación del programa de desarrollo rural. Por lo tanto, el mayor número de relaciones de proximidad y confianza se concentran en los actores que se localizan fuera del área LEADER, lo cual es positivo, ya que en Inglaterra la mayor parte de los actores de prestigio y lazos fuertes no están dentro del área LEADER, es decir, no es utilizado como un instrumento de poder.

- **LEADER:** si se analiza la vinculación de los actores *linking* con relación al programa de desarrollo rural LEADER, se puede observar que desde el punto de vista de la muestra de actores *linking*, la mayor parte de estos (73 %) no tienen ningún tipo de vinculación con el programa LEADER, mientras que el 27 % de los actores *linking* restantes guardan algún tipo de vinculación o cargo en LEADER. Sin embargo, cuando se profundiza en la concentración del prestigio y lazos fuertes, esta tendencia cambia. En el caso del prestigio los actores con alguna vinculación con LEADER concentran el 62 % del prestigio total presente en los actores *linking*, mientras que los actores no vinculados concentran el 38 %. En el caso de los lazos fuertes, los actores vinculados a LEADER siguen concentrando la mayoría de lazos fuertes presentes en los actores *linking* (54 %), pero los actores sin vinculación están muy próximos, ya que concentran el 47 % de los lazos fuertes. En definitiva, a pesar de concentrar en la muestra *linking* un menor número de actores con vinculación en LEADER, los análisis en el reparto de prestigio y lazos fuertes dejan un escenario claro donde estos actores son los que concentran unos mayores niveles de prestigio y lazos fuertes, aunque en este último caso los actores sin ninguna vinculación están bastantes igualados.

Una vez analizado los actores *linking* del área de *Plain Action* a través de los distintos atributos, se puede llegar a caracterizar el perfil (mayoritario) del actor *linking* en esta área. Sería un actor de sexo femenino, con un intervalo de edad entre 46-60 años (aunque los actores de más de 60 años concentran los mayores niveles de prestigio y confianza), con estudios superiores, que su perfil profesional sería principalmente técnico (aunque también los actores Institucionales tienen gran importancia en el área), que pertenecería mayoritariamente a la zona fuera del área de actuación del programa LEADER y que no tendría una vinculación con el programa LEADER (aunque en este caso se ha comprobado que la concentración del prestigio y lazos fuertes es mayor en el colectivo que sí que tienen algún vínculo con el programa). Este tipo de actor sería el que concentra un mayor stock de capital social *linking*, así como de las relaciones de prestigio y lazos fuertes entre los actores *linking*. Estos actores son importantes en la sociored, ya que suponen el 41 % de la red de actores relevantes (*egos*) y concentran altos porcentajes de prestigio (47 %) y la mayoría de relaciones de lazos fuertes (62 %).



#### 5.1.4.2. Las relaciones *linking* en las zonas rurales de Andalucía e Inglaterra: una visión integrada

Una vez se ha analizado de forma individual el capital social *linking* de cada una de las cuatro áreas de estudio a través de la selección de actores que cumplían los requisitos relacionales marcados (así como los atributivos, pero en menor medida), se va a proceder a realizar un análisis comparativo de los resultados obtenidos en las cuatro áreas a partir del capital social *linking*.

En primer lugar, se analiza la diferente configuración de la muestra de cada una de las zonas de estudio (actores seleccionados como capital social *linking* tanto *egos* como *alters*) y cómo influyen en el reparto porcentual de estos según los indicadores de ARS (Tabla 94). En números absolutas la zona de estudio que mayor número de actores *linking* (*egos*) tienen son: SSOS (16 actores), Levante Almeriense (14 actores), *Plain Action* (11 actores) y Guadix (9 actores), aunque cuando los contratamos con el tamaño de la red a la que pertenece cada uno de ellos se encuentran diferencias (Tabla 94). En el caso de SSOS los actores *linking* suponen el 41 % de la red, en el Levante Almeriense el 31 % de la sociored, en *Plain Action* asciende (de nuevo) hasta el 41 % de la red y en Guadix sólo suponen el 18 %. Hasta aquí se puede comprobar como hay dos zonas (SSOS y *Plain Action*) que concentran un mayor porcentaje de actores clasificados como *linking* dentro de sus redes sociales, seguida de la zona almeriense y en menor medida la zona granadina. Estas zonas también concentran actores con capacidad *linking* dentro de los actores *alters*, aunque son una parte menor relevante y numerosa. El área que concentra un mayor número de actores *linking* entre los *alters* son SSOS y Levante Almeriense (11 % y 10 % respectivamente). Las áreas de Guadix y *Plain Action*, son los que concentran un menor porcentaje de actores *alters* con capacidad *linking* (6 % y 5 % respectivamente).

**Tabla 94. Acumulación de los indicadores de ARS de los actores con CS *linking* respecto al total de la sociored en las áreas de estudio**

Respecto al total de la Sociored		SSOS	GUADIX	L. ALMERIENSE	PLAIN ACTION
% actores en la red social ( <i>Egos</i> )	Linking	41%	18%	31%	41%
	No Linking	59%	82%	69%	59%
% prestigio (IN)	Egos Linking	42%	46%	29%	47%
% lazos fuertes (IN)		56%	67%	28%	62%
% cercanía (IN)		42%	22%	32%	43%
% intermediación		40%	69%	24%	36%
% centralidad de flujo		43%	55%	25%	35%
% distancias geodésicas		44%	31%	32%	44%
% reciprocidad		36%	28%	42%	44%
% actores en la red social ( <i>Egos</i> )	Linking	11%	6%	10%	5%
	No Linking	89%	94%	90%	95%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Pero lo interesante de este reparto porcentual proviene en analizar qué porcentaje concentran esos actores según los distintos indicadores de ARS como, por ejemplo, prestigio, lazos fuertes, cercanía, intermediación, etc. ya que dependiendo su acumulación estos actores serían doblemente relevantes en la red, por un lado, por aglutinar capital social *linking* y, por otro lado, por concentrar grandes niveles de esos indicadores, lo cual indicarían actores muy reconocidos y relevantes en las redes sociales. En todos los casos los porcentajes de prestigio y lazos fuertes que aglutinan estos actores *linking alters* son muy reducida salvo a excepción del área almeriense.

Dentro de la sociored de las cuatro zonas de estudio, los actores clasificados como *linking* concentran diferentes porcentajes de prestigio y lazos fuertes como se ha analizado en el apartado anterior. El primer hecho que llama la atención es el caso del Levante Almeriense, a pesar de que estos actores suponían el 31 % de la sociored, estos concentran solo el 29 % y el 28 % del prestigio y lazos fuertes de la red, es decir, no llegan en ninguno de los dos indicadores al mismo porcentaje que la muestra, es decir, que hay actores *linking* con un prestigio y/o lazos fuertes con un valor de 0. El segundo de los casos que llaman la atención comparativamente es Guadix. Esta zona de estudio a pesar de tener el porcentaje de actores *linking* más bajo de las cuatro áreas, alcanza el mayor porcentaje de prestigio acumulado por actores *linking* (46 % del prestigio presente en la sociored) y lo mismo ocurre con los lazos fuertes (acumulan el 67 % de los lazos fuertes presentes en la sociored; es decir, existe una gran concentración de estos indicadores en muy pocos actores, lo cual indica que estos actores son muy relevantes en la red de actores del área de Guadix y que existe una cierta dependencia, lo cual es negativo, ya que sin estos actores en la red, esta quedaría en una posición muy debilitada. El tercer planteamiento, es el que englobaría a SSOS y *Plain Action*, los cuales presentan un escenario muy similar tanto en porcentaje de actores como en porcentaje de acumulación de prestigio, en cuanto a la acumulación de lazos fuertes, el porcentaje acumulados por sus actores relevantes es superior a lo que supone la muestra de actores.

Respecto a la cercanía, las áreas de *Plain Action*, SSOS y Levante Almeriense presentan un porcentaje de acumulación de este indicador entre sus actores *linking* muy similar a la muestra. En general son valores altos y que concentran entre el 30 % y 40 % del total de la sociored. El contrapunto lo encontramos en Guadix, que el 18 % de los actores no concentran grandes porcentajes de cercanía, es decir, de centralidad de la red. Son valores porcentuales superiores a los que supone su muestra, pero alejados de los altos porcentajes acumulados alcanzados en prestigio y cercanía. Pero este resultado guarda relación con los obtenidos en intermediación y centralidad de flujo, es decir, cuanto menor es el porcentaje que acumula en cercanía, mayor es el porcentaje que concentran dichos actores cuando se analiza la intermediación (Tabla 94). Esto se observa claramente en el caso de Guadix donde el 18 % de los actores de la sociored concentran el 70 % de la intermediación directa de toda la red ego, este resultado muestra claramente que estos actores son los que concentran los procesos de intermediación y, por tanto, una dependencia a pasar por estos actores si se intenta transmitir información, conocimiento, etc. ya que son actores puente entre actores origen y destino. En el caso de SSOS, *Plain Action* y Levante Almeriense el resultado es mucho más reducido y se ajusta al porcentaje alcanzado por la muestra, esto es debido a que concentraban un mayor porcentaje de cercanía de entrada y, en consecuencia, su papel de intermediadores directos es menor. Lo mismo ocurre

con la centralidad de flujo (intermediación indirecta) los actores *linking* del área de Guadix vuelve a concentrar casi el 55 % del total de la red, lo cual es también muy relevante, ya que son ellos los que controlan de nuevo la mayor parte de los flujos de intermediación indirectos. Esto negativo, ya que al concentrar los flujos directos e indirectos hace que exista cierta dependencia de estos actores a la hora de la transmisión de flujos de información en la red. Al igual que ocurría con la intermediación directa, las áreas de SSOS, *Plain Action* y Levante Almeriense presenta valores muy similares (y más reducidos que en Guadix), ya que sus actores clasificados como *linking*, presentan posiciones más centrales en la red y, en consecuencia, no actúan como intermediarios.

Respecto a la distancia geodésicas, al ser un indicador de notoriedad (importancia de los actores dentro de la red) debido a su gran número de conexiones, se puede observar como los actores *linking* son actores que concentran altos porcentajes de este indicador, lo cual demuestra que son actores muy importantes y relevantes en la red de actores, aunque en ningún caso concentran más del 44 % presente en la sociored. Los porcentajes más reducido en comparación a la muestra de actores *linking* se localiza en Almería. Pero en ninguna de las cuatro zonas superar ampliamente el valor porcentual obtenido por la muestra. Por último, en cuanto a la reciprocidad de las relaciones destacan los actores de *Plain Action* y Levante Almeriense, donde concentran más del 44 % de las relaciones bidireccionales presentes en la sociored; un resultado menor es el alcanzado por SSOS y Guadix, lo cual implica una falta de reconocimiento mutuo entre estos actores y el resto que componen la sociored.

En definitiva, el área de Guadix a pesar de no tener un gran número de actores *linking* en comparación a las otras tres zonas, concentran los mayores valores de prestigio, lazos fuertes, intermediación o centralidad de flujo de todas las zonas, lo cual indica que en este caso estos actores son muy importantes en sus zonas y que puede llegar a existir el riesgo de una dependencia de estos actores, lo cual no es muy positivo. En el caso de las tres áreas rurales, los porcentajes que aglutinan los actores *linking* no varían mucho del porcentaje que alcanzan en la muestra, el único caso en el que concentran un mayor porcentaje es en la concentración de lazos fuertes.

Otra de las comparativas que se pueden realizar entre las cuatro áreas de estudio es el perfil de actor *linking* en cada una de las zonas con el fin de encontrar patrones comunes y diferencias. Este patrón de actor *linking* coincide en la mayor parte de los casos entre la concentración de la muestra y del prestigio y lazos fuertes. Se pueden observar dos grandes patrones con relación a los actores *linking*. Por un lado, las zonas españolas presentan unos actores con capacidad *linking* que se caracterizan por ser hombres con una edad comprendida entre los 46-60 años, con estudios superiores (aunque en el área del Levante Almeriense los actores con estudios secundarios están muy presentes), se clasificarían como actores con una tipología muy marcada como técnicos (2 de las 3 zonas), económicos (2 de las 3 zonas) e institucionales (2 de las 3 zonas), su origen son de las comarcas o áreas tradicionales más desarrolladas y mayor peso (Campiña, Guadix-Marquesado y Rural) y que tienen una vinculación con el programa LEADER (aunque en el caso del Levante Almeriense no era tan marcado cuando se analizaba el prestigio y los lazos fuertes). Por otro lado, se encuentran los actores *linking* del área inglesa de *Plain Action*, los cuales si se analiza su perfil se encuentran algunas diferencias respecto a las áreas españolas. Los actores *linking* son mayoritariamente mujeres con una edad comprendida entre

46-60 años (este aspecto igual que las áreas españolas), aunque también concentran grandes niveles de prestigio y lazos fuertes los actores con más de 60 años. Con estudios superiores, pero también con una importancia de los actores *linking* con estudios secundarios (al igual que ocurría en Almería), con un perfil principalmente técnico o económico, que se localizan fuera del área LEADER y que mayoritariamente no tienen ninguna vinculación con LEADER, aunque los que sí tienen una esta vinculación a pesar de ser minoría concentran los mayores niveles de prestigio y lazos fuertes.

El último análisis comparado con relación al capital social *linking* se encuentra en la Tabla 95. En esta tabla se puede observar el porcentaje de relaciones *linking* existentes en cada una de las áreas rurales con relación al total de relaciones posibles y los actores con capacidad *linking* de las redes de *egos* y *alters*. Se encuentran grandes diferencias según el estudio de las áreas, el área que concentra un mayor porcentaje de relaciones *linking* es *Plain Action* donde alcanza el 47 % de las relaciones totales presentes en la sociored, las cuales son concentradas por el 41 % de los actores presentes en la red. Le sigue SSOS con el 34 % de las relaciones de la red, a pesar de que los actores de la sociored con capacidad *linking* son el 41 %. Esto indica que a pesar de existir una gran cantidad de actores con relaciones y cargos, no concentran un porcentaje similar de relaciones *linking*. Guadix con el 26 % de las relaciones totales, lo cual es muy positivo y destacado si se tiene en cuenta el reducido porcentaje de actores con capacidad *linking* presentes en la sociored (18 % de los actores). Por último, el área del Levante Almeriense donde las relaciones *linking* suponen el 16 % de la sociored, a pesar de contar con un número destacado de actores con capacidad *linking* (31 % de la sociored). Se encuentran grandes diferencias en las relaciones *linking*, ya que están mucho más presentes en la red inglesa que en las españolas, especialmente en Guadix y Levante Almeriense. En el caso de la presencia de relaciones *linking* en las redes *alters*, cabe destacar que el número de actores con capacidad *linking* se reduce considerablemente respecto a las socioredes. *Plain Action* vuelve a liderar (aunque con un porcentaje más reducido) el 15 % de las relaciones de la red de *alters* son *linking* donde solo el 5 % de los actores tienen esta capacidad, lo cual es un dato positivo. Le siguen las áreas españolas de SSOS con el 13 %, Levante Almeriense con el 11 % y Guadix con el 6 % de relaciones, todas ellas con un porcentaje de actores *alters linking* muy similar al de las relaciones que concentran.

**Tabla 95. Distribución de las relaciones y actores *linking* entre el total de relaciones posibles en las redes de las áreas de estudio**

Área	SSOS		Guadix		Levante Almeriense		Plain Action	
	Sociored	Red alters	Sociored	Red alters	Sociored	Red alters	Sociored	Red alters
% relaciones <i>linking</i>	34%	13%	26%	6%	16%	11%	47%	15%
% actores <i>linking</i>	41%	11%	18%	6%	31%	10%	41%	5%

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

En definitiva, el capital social *linking* está presente en las cuatro áreas rurales, aunque con grandes diferencias. En ninguna de las áreas los actores clasificados por su capacidad *linking* suponen la mayoría de los actores presentes en la red, al igual que el conjunto de sus relaciones no son mayoría. A pesar de ello, el área inglesa de *Plain Action* es donde se concentran un mayor porcentaje de actores con esta capacidad *linking* y con un mayor número de relaciones de este capital social. Además, estos actores concentran altos porcentajes de los indicadores más importantes del ARS. En el caso de las áreas españolas el área de SSOS presenta unos resultados muy positivos con relación al *linking* (muy próximos a *Plain Action*), Guadix presenta el menor número de actores con esta capacidad, aunque no significa que estos concentren bajos niveles de prestigio lazos fuertes, etc. sino al contrario. El área del Levante Almeriense presenta el peor escenario de las cuatro, con un gran número de actores clasificados como *linking*, pero que no concentran grandes porcentajes de los indicadores de ARS y cuyas relaciones respecto a la sociored son muy reducidas.

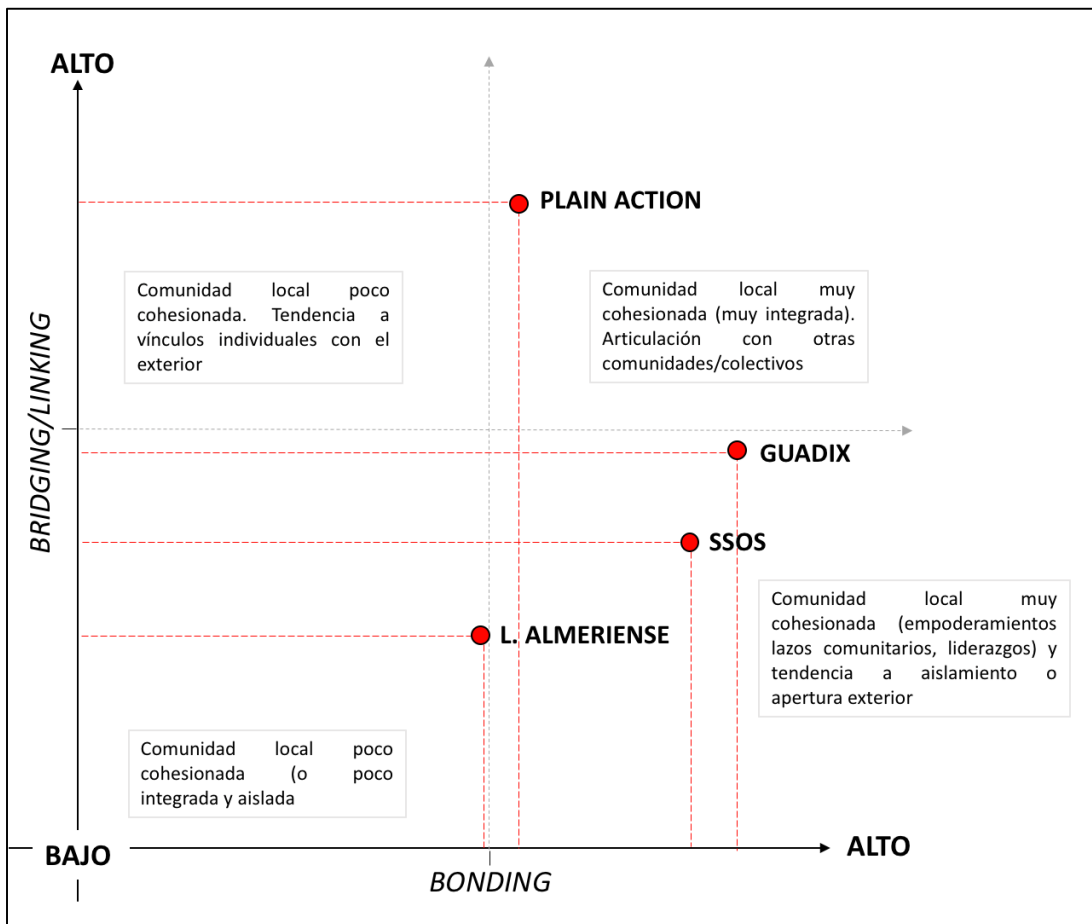
Una vez analizado tanto los tipos de capital social *bonding* y *bridging* a través del índice E-I como el capital social *linking* a través de estudio de las relaciones de los actores de las redes, se puede identificar en qué situación se encuentran las áreas rurales de estudio a partir del gráfico que desarrollo Esparcia et al. (2016: 61) que se ha mostrado en el estudio de la base teórica (Figura 77).

Como se puede observar en la Figura 77, las cuatro áreas de estudio presentan unas posiciones diferentes en el stock de capital social, al igual que ha ocurrido cuando se han analizado sus redes o el *brokerage*. Numerosos autores explicaban que al inicio de los procesos de desarrollo predomina el capital social de cohesión o *bonding*. Sin embargo, esto es insuficiente a largo plazo (desarrollo y consolidación de los procesos) y es necesario que aumenten los vínculos *bridging* y *linking* (Esparcia et al., 2016; Garrido y Moyano, 2002; Putnam, 2000; Buciega y Esparcia, 2013). Cada una de las áreas de estudio analizadas presentan un escenario diferente. El área que tiene una situación más desfavorecida es la del Levante Almeriense, esta presenta unos niveles de CS *bonding* medio, mientras que los niveles de capital social externo (*bridging* y *linking*) son más reducidos y serían medio bajos, esto hace que según la clasificación que realizaba Esparcia et al. (2016) esta sea una comunidad local poco cohesionada (o poco integrada y/o asilada). Además, el mayor stock de capital social interno que externo, tal y como recogía Esparcia et al. (2016) puede dar lugar a la consolidación de intereses clientelares (redes clientelares) lo cual puede deducirse de la mayor concentración del prestigio en pocos actores o la escasa interconexión entre los distintos colectivos del territorio. Esta situación sería consecuencia de una falta de organización y cohesión interna como consecuencia de una falta de confianza, liderazgo, redes o una visión localista.

Las siguientes dos áreas españolas presentan unos resultados muy similares, aunque se pueden identificar dos escenarios diferentes. En el caso de SSOS presenta unos niveles medio altos de capital social interno (*bonding*) y unos valores más altos de capital social externo que los que presentaba el área almeriense, por lo tanto, presenta un escenario que Esparcia et al. (2016) explicaba en una comunidad local muy cohesionada y sólida (empoderamiento, lazos comunitarios, liderazgos), aunque en este caso con una tendencia al aislamiento, ya que los niveles de capital social externos no llegan a ser medios. Este escenario no sería sostenible en el tiempo, ya que es necesario los otros dos capitales sociales. En el caso del área de Guadix

presenta un escenario con un stock de capital social *bonding* mayor, pero también con un capital social *bridging* y *linking* que sería medio. Esto hace que el área se encuentre en un escenario muy similar al de SSOS, es decir, un área muy cohesionada, pero con tendencia de apertura al exterior.

Figura 77. Posicionamiento de las zonas rurales de estudio según su stock de capital social



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo y Esparcia et al. (2016: 61).

El área de *Plain Action* presenta el escenario más positivo de las cuatro áreas de estudio. Tiene un stock de capital social externo (*linking* y *bridging*) muy próximo a alto, aunque el capital social *bonding* es menor que en las áreas de SSOS y Guadix. Por lo tanto, se está ante un área donde, a pesar de no tener altos niveles de cohesión interna, es un área con buenas estructuras internas e integrada (cohesión social) que junto a los altos niveles de capital social externos con otras comunidades y colectivos da lugar a una gran articulación interna y externa.

En definitiva, se encuentra una clara dicotomía entre las cuatro áreas. Las españolas, las cuales se caracterizan por unos mayores niveles de capital social *bonding* (a excepción del área almeriense) y unos niveles más bajos de capital social externo, lo cual hace que tengan unos escenarios donde la cohesión interna es alta, pero donde la externa es deficiente. Estos escenarios no coinciden con la evolución que cabría esperar en el stock de capital social en los

procesos de desarrollo, ya que estas tres áreas tienen un bagaje de más de 20 años de experiencia en los procesos de desarrollo, por lo que según la base teórica sería de esperar unos mayores niveles de capital social *bridging* y *linking* (cuanto mayor sea el tiempo de los procesos de desarrollo mayores serían estos niveles de CS). Sin embargo, los estudios del stock del capital social en las áreas andaluzas no siguen esta distribución, por lo que es recomendable introducir mejoras desde el punto de vista de la articulación y relacional de estas redes sociales. El área inglesa, presenta un escenario más fidedigno al que plantean los autores con relación a la evolución temporal de los procesos de desarrollo y el stock de capital social. Es un área donde la cohesión interna es menor que en las áreas españolas, pero donde las relaciones externas (CS *bridging* y *linking* es mayor), lo que hace que el escenario que presenta esta área es más positivo gracias a su articulación interna y externas.





## 5.2. Composición social de las áreas rurales ¿están las mujeres y los jóvenes integrados en los procesos de desarrollo rural?

El papel de las mujeres en las zonas rurales ha sido muy estudiado desde la sociología, la geografía, la historia, etc. al igual que la presencia y salida de los jóvenes en estas áreas. La difícil situación en la que se encontraban estos dos colectivos, en la década de los 70 y 80, provocó que el futuro de estas áreas estuviera muy comprometido. La puesta en marcha de los programas de desarrollo rural LEADER en las zonas rurales supuso la llegada de una nueva metodología innovadora con un enfoque participativo, integrado e inclusivo donde se debía prestar una especial atención a las mujeres y jóvenes; aunque no fue hasta el inicio del nuevo milenio cuando la UE puso en marcha medidas con el objetivo de aumentar la presencia y participación tanto de mujeres como de jóvenes, entre las cuales se encontraban medidas de discriminación positiva.

Lo cierto es que las mujeres han tenido una presencia creciente en la participación, gestión y toma de decisiones en los distintos órganos en el marco del programa LEADER (Esparcia et al., 2016). Lo que han puesto de relieve numerosos estudios e investigaciones es el gran papel que juegan las mujeres en el desarrollo de los territorios, pero la gran mayoría de veces este papel está subutilizado/infrutilizado ¿Pero esto es realmente cierto? ¿Es igual el escenario que presentan las áreas españolas que las áreas inglesas?

Por esta razón y, tal y como se planteaba en una de las hipótesis de esta tesis, las más de dos décadas que lleva en marcha el programa LEADER, así como las medidas para conseguir un desarrollo integrado, equitativo e inclusivo de mujeres y jóvenes se ha debido conseguir una proporción destacada de ambos colectivos como actores relevantes en el territorio en materia de desarrollo rural, económico y social (sin obviar los posibles condicionamiento demográficos que pudieran marcar cambios en estos procesos).

En este apartado se analizarán los resultados obtenidos en las cuatro áreas de estudio. En primer lugar, se estudiará la evolución de la presencia e implicación de las mujeres y jóvenes relevantes en los programas de desarrollo rural, especialmente, en el órgano de gestión y decisión que es la junta directiva. Además, también se analizará si el conocimiento que el resto de personas tienen de ese actor relevante tiene vinculación con su mayor o menor visibilidad como miembro de las juntas directivas de los GAL. En segundo lugar, se analizará si las mujeres y los jóvenes son una fuente importante de capital social en el territorio de estudio o no, gracias al análisis de la frecuencia con la que estos colectivos ofrecen asesoramiento, ayuda, opinión, etc. al resto de población. En tercer lugar, se analizará si existe o no un comportamiento diferencial en el conjunto de relaciones que tienen los hombres y las mujeres. Para ello se analizará un conjunto de atributos básicos con el fin de caracterizar el conjunto de relaciones, por ejemplo, edad, tipo de relación, antigüedad y frecuencia; también se analizará el papel de las habilidades que según los entrevistados tienen cada uno de los actores relevantes, las cuales son muy importantes a la

hora de caracterizarlos como fuentes de capital social, ya sea por liderazgo, innovación, comunicación, fuente de asesoramiento informal, poseer un puesto relevante u otras. Por último, se estudiará de forma diferenciada el posicionamiento de hombres y mujeres en las redes sociales de las distintas zonas de estudio, así como los distintos indicadores, con el fin de encontrar similitudes y/o diferencias entre colectivos y áreas.

### 5.2.1. Presencia e implicación de mujeres y jóvenes y su visibilidad como miembros de la junta directiva de los GAL

En primer lugar, cabe caracterizar el conjunto de actores relevantes entrevistados con el objetivo de tener una idea detallada por edad. El hecho más importante es la ausencia de población joven como actor relevante en el conjunto de las cuatro áreas de estudio (Tabla 96). No existe ningún actor (ni hombre ni mujer) con edad comprendida en la franja de 18 a 25 años. Respecto al siguiente grupo de edad de 26 a 35 años, tampoco existe ningún actor en Guadix y Levante Almeriense, mientras que en Sevilla solo existe en el sexo femenino y representan el 14 % de la muestra total de mujeres, y en el área de *Plain Action* hay representantes en ambos sexos, pero más mujeres que hombres (13 % frente al 8 % de hombres). En definitiva, la presencia de jóvenes como actores relevantes es nula en dos de las tres áreas españolas, mientras que en SSOS y *Plain Action* es muy limitada.

**Tabla 96. Distribución de los jóvenes como actores relevantes según sexo**

Edad (Años) /Sexo	Guadix		SSOS		L. Almeriense		Plain Action	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
18-25	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
26-35	0%	0%	0%	14%	0%	0%	8%	13%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos del trabajo de campo (2015/2016)

Si se observa la Figura 78, se puede observar la presencia de mujeres y hombres en la junta directiva de los distintos GAL por periodos (cabe destacar que no todos los actores relevantes son o han sido miembros de los GAL como ya se explicó en la base teórica). Lo que se puede observar en las cuatro áreas de estudio es que ha habido una presencia creciente de los actores relevantes en el órgano de decisión de gestión y decisión de LEADER, aunque no de forma equitativa. En las tres áreas españolas se puede observar una mayor presencia de hombres que de mujeres en los GAL en todos los periodos de programación. Si analizamos por periodos se observa como antes de la llegada de los programas de desarrollo rural, la presencia de mujeres era nula en las áreas españolas, mientras que en el área inglesa la única presencia de actores relevantes corresponde al sexo femenino. Este primer periodo (previo a LEADER) corresponde a la puesta en marcha del programa, solicitudes, memorias, proyectos, etc. por lo que siempre hay detrás actores técnicos y/o institucionales.

Con la llegada de los primeros programas de desarrollo a las áreas rurales, ya sea en forma de LEADER o PRODER, se observa el aumento de la presencia (y de forma indirecta de la implicación) de los actores, especialmente, en las áreas españolas los cuales superan más del 20 % de los actores entrevistados mientras que las mujeres apenas superan el 3 %. El caso contrario lo encontramos en el área británica, no se alcanzan los porcentajes tan altos de participación que se encuentran en las áreas españolas, pero el porcentaje que representa a las mujeres es un poco superior que el de los hombres (una mayor igualdad) entre ambos colectivos. Con la llegada del nuevo milenio y la puesta en marcha de LEADER + (mayor reconocimiento de mujeres y jóvenes en los GAL), se observa un pequeño salto cuantitativo en la representación de las mujeres en este órgano, en las tres áreas españolas crece, pero de forma escasas. Cabe destacar el caso del Levante Almeriense, que pasa de no tener ninguna mujer relevante en el GAL en PRODER I a tener un 9 % en el siguiente periodo. Al igual que en el anterior periodo, el área inglesa presenta unas características diferentes, se produce un gran salto en la representación de ambos sexos (aunque sin alcanzar los porcentajes de representación de las áreas españolas) ya que, apenas superan el 20 % pero consiguen una implicación igualada en ambos grupos.

Respecto al último periodo de programación encontramos varias tendencias diferentes. En primer lugar, en Guadix se observa un decrecimiento de la implicación de actores relevantes especialmente en el sexo masculino (-6 %), mientras que las mujeres siguen paulatinamente crecientes, aunque con un ritmo lento, pero sostenido. Esto es debido a la desilusión y cansancio ocasionado en el periodo 2007-2013, que ha provocado la salida de actores relevantes de la junta directiva. En el caso de SSOS y L. Almeriense presentan una tendencia similar el crecimiento de hombres de forma muy destacada entre un periodo y otro, mientras que en el caso de las mujeres el porcentaje se ha mantenido estable entre los dos periodos. Por el contrario, *Plain Action* en el periodo actual 2014-2020 ha conseguido un crecimiento muy importante del porcentaje de mujeres (actores relevantes) en la junta directa superando el 33 %, mientras que el porcentaje de hombres se ha reducido un 4 %.

En definitiva, encontramos una tendencia muy marcada entre áreas españolas y la inglesa. Mientras en las áreas españolas la presencia de mujeres en la junta directiva de los GAL ha tenido un crecimiento muy lento y, en ocasiones, residual o nulo (en ningún caso supera el 10 % en el último periodo). En el caso de inglés ha sido un crecimiento constante y equilibrado entre ambos sexos, aunque en el último periodo es mayor la presencia de mujeres como *stakeholders* que hombres. Tanto en España como UK se ha podido observar una tendencia clara antes y después de la llegada de los programas de desarrollo rural y como con estos la implicación ha sido creciente y ha sido un impulso de la participación en órganos de decisión y gestión, aunque de forma desigual según sexos muy marcado en España donde las medidas de integración y discriminación positiva para las mujeres no han tenido el resultado esperado en materia de integración y participación.

Una vez analizada la participación de hombres y mujeres en los GAL, se va a proceder en la Tabla 97 a analizar la implicación de las mujeres respecto al total de hombres por zonas de estudio. Para facilitar un estudio comparativo entre ambos países se ha calculado la media de las áreas españolas.

Como se puede observar en la Tabla 97 y con la información analizada a partir de la Figura 78, a pesar de que la implicación en el grupo de mujeres es bastante reducida en comparación a la de los hombres, hay que reseñar que, en las áreas españolas, su implicación es mayoritariamente alta/muy alta como se puede observar en el caso de SSOS y Guadix, aunque en el caso de Levante Almeriense la mayoría es muy baja. Al igual que se ha explicado anteriormente la implicación ha sido creciente y paulatina, sin grandes acumulaciones porcentuales, aunque el máximo se ha alcanzado en el periodo 2007/2013.

**Tabla 97. Porcentaje de mujeres respecto a los hombres con relación a la implicación e intensidad en la junta de directiva de LEADER en las áreas de estudio**

Implicación Junta Directiva		SSOS	Guadix	L. Almeriense	Media áreas españolas	Plain Action
Implicación	Periodo previo	0%	0%	0%	0%	0%
	LEADER II/ PRODER I	11%	7%	0%	6%	-
	LEADER +/- PRODER A	15%	14%	31%	20%	150%
	LIDERA/Eje 4 LEADER	11%	28%	24%	21%	100%
	2014-2020	-	-	-	-	225%
Intensidad <sup>1</sup>	Muy baja	0%	0%	100%	33%	0%
	Baja	0%	0%	0%	0%	0%
	Media	0%	8%	33%	14%	200%
	Alta/Muy Alta	15%	21%	6%	14%	160%

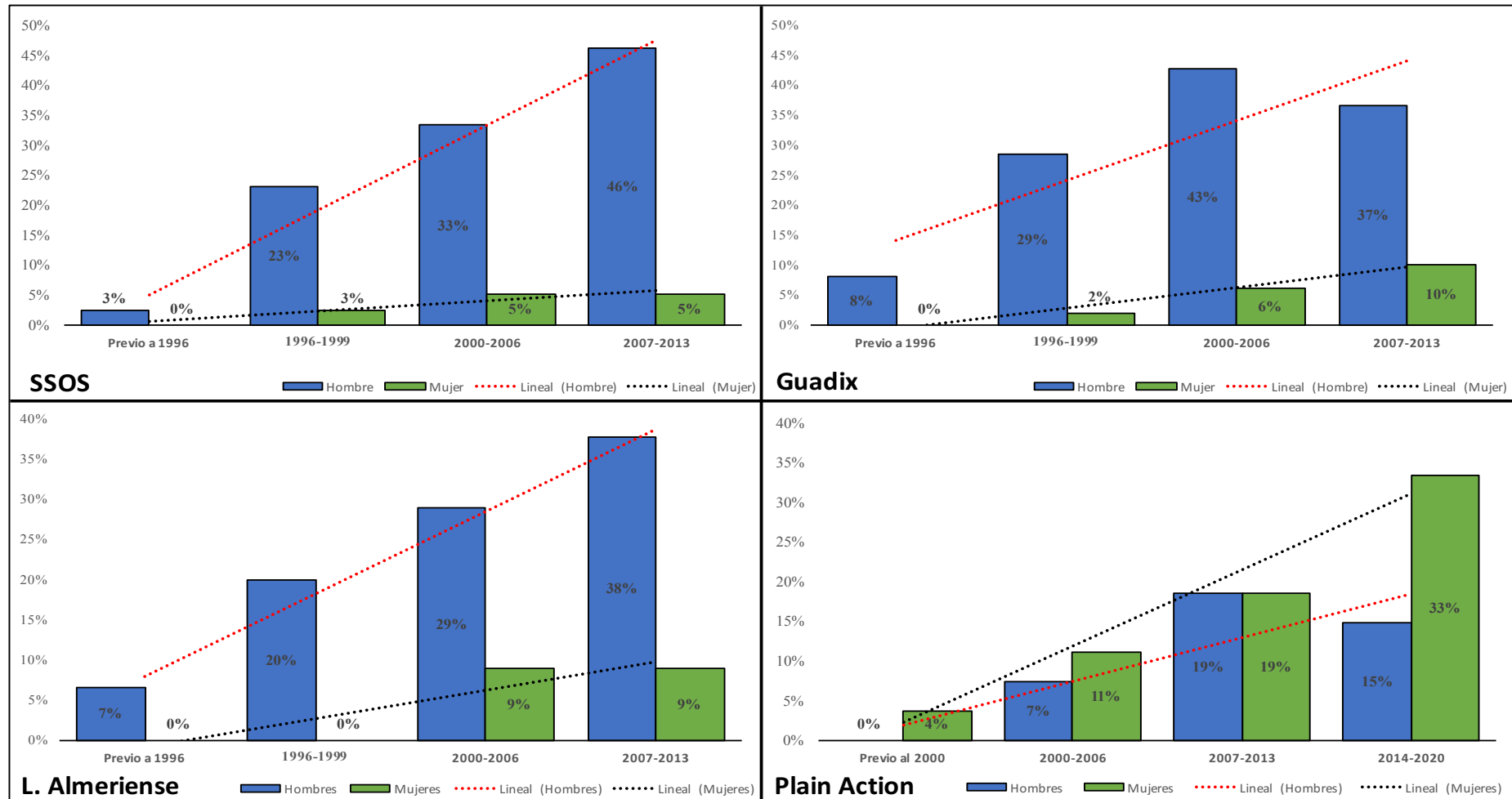
(1) La intensidad de implicación está referida a todos los periodos

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del trabajo de campo (2015/16)

En el caso de *Plain Action* (Tabla 97) la intensidad de las mujeres es mayoritariamente media y alta/muy alta, lo cual es muy positivo, ya que el grupo de mujeres relevantes tienen una alta implicación y esta la realizan con una muy buena intensidad. Se observan grandes diferencias si lo comparamos con la media de las áreas españolas, ya que respecto a la implicación en el primer periodo que estuvo operativo LEADER para UK la implicación de mujeres respecto a los hombres es muy superior a las áreas españolas (a pesar de que estas últimas ya habían tenido un periodo de programación previo). Además, ha sido un proceso creciente a un ritmo muy rápido en el área inglesa mientras que en la media española fue un proceso más lento. Como ya se recogió en el artículo de Esparcia y Serrano (2016) a pesar de que las mujeres son menores en número, que los hombres, su implicación es similar entre ambos sexos, es decir, a pesar de que cuantitativamente son menores, su grado de implicación (intensidad) es igual que el sexo masculino. Esto está mucho más marcado en el área inglesa que en las españolas.

A pesar de compartir normativa comunitaria entre ambos países los motivos de este comportamiento desigual en la implicación e intensidad de las mujeres en el órgano de la junta directiva de los GAL se debe a unas mejores estructuras sociales locales, unas mayores dinámicas locales, los patrones de modernización social, etc. y cómo la implementación de las políticas de desarrollo rural ha priorizado la participación de las mujeres en el área británica frente a las españolas.

Figura 78. Evolución de la implicación de las mujeres y los hombres en la junta directiva de los GAL de las áreas de estudio



Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del trabajo de campo (2015/2016)

La pertenencia a una institución como es el caso de la Junta Directiva en los GAL es, en teoría y potencialmente, una fuente de capital social para todos sus miembros, ya que es un órgano de gestión y decisión sobre una cantidad importante de actuaciones y procesos de desarrollo que tienen una incidencia directa en el territorio. A pesar de estar dentro de este organismo no todos los miembros utilizan y trabajan con la misma intensidad a la pertenencia a este organismo y, en consecuencia, no todos ellos son igual de reconocidos por el resto de actores. El papel que estas personas (miembros de la junta directiva) pueden tener como fuente de capital social se deriva del reconocimiento que tienen por parte del resto de actores relevantes.

En este caso una de las preguntas que se realizó antes de la investigación es que si estos actores eran relevantes o reconocidos no solo a su importante papel en el desarrollo social y económico de estas áreas sino también ayudado por la visibilidad que ofrece el órgano (Junta Directiva) del GAL; o si por el contrario este es un mero organismo en el que ellos desempeñaban un papel y no tiene ningún tipo de influencia en la imagen o conocimiento que el resto de actores relevantes tienen sobre ellos. Para resolver esta pregunta de investigación, se le preguntó a los entrevistados si conocían o no a los miembros de la junta directa (desde su origen hasta la actualidad) en su territorio. La utilidad y validez de la respuesta, aunque pudiera parecer simple, se deriva del hecho de que quienes respondan a esta cuestión son los actores sociales relevantes del territorio. Por tanto, cuanto mayor sea el grado de conocimiento de un miembro de la junta directiva mayores tenderán a ser las posibilidades de que constituya una fuente de capital social en el seno de la comunidad local.

Como se ha explicado anteriormente no todos los actores relevantes participan en LEADER y en sus órganos de decisión y gestión (junta directiva o consejo territorial). Por ello se decidió hacer una doble diferenciación en el estudio de la visibilidad y conocimiento. Por un lado, se diferenciaron los actores de la junta directiva si estos eran actores relevantes entrevistados o si no lo eran<sup>1</sup> y, por tanto, pertenecían a la junta directiva pero no eran considerados como relevantes o no quisieron ser entrevistados. Por otro lado, se diferenciaron dentro de cada apartado los actores por sexo.

El primer caso de estudio es Guadix (Figura 78) estamos ante la figura más numerosa en actores, ya que por la junta directiva de este GAL han pasado un gran número de personas desde su origen en LEADER II, lo cual es positivo, ya que indica una gran renovación de personas que entran en los distintos órganos (savia nueva). Como se puede observar en la Figura 68 hay una doble diferenciación entre actores relevantes en junta directiva y actores no relevantes en junta directiva. La primera idea a destacar es la reducida presencia de mujeres en este órgano, ya que solo representan un tercio del total de personas que han pasado por la junta directiva durante más de 20 años de programación. Por el contrario, los hombres suponen el 75 % de las personas que han tenido un cargo en la junta directiva. Para continuar con el análisis del conocimiento de todas las personas en la junta se ha calculado el promedio del grado de conocimiento entre escalas: para el conjunto de la junta directiva, para los miembros de la junta que son actores

---

<sup>1</sup> Que sean considerados actores relevantes y estén presentes en la junta directiva no invalida en absoluto los resultados obtenidos, sino que al contrario, confirma que su selección como actores relevantes tiene, al menos, una razón de ser, y es su papel activo en la Junta Directiva además de muchos otros aspectos.

relevantes y para los miembros de la junta que no son actores relevantes (además de para el conjunto de actores, los cálculos se han diferenciado por sexo.

Respecto al conjunto de la junta directiva (actores relevantes y no relevantes) se puede observar como el promedio entre el conjunto del organismo y si lo diferenciamos por sexo es muy reducido (Figura 79). La media de conocimiento para los hombres se sitúa en el 65,5 %, mientras que en el caso de las mujeres es del 65,3 %. Esto indica que para el conjunto de la junta directiva el conocimiento que el resto de actores tienen sobre sus miembros es de poco más de la mitad y que además las mujeres a pesar de ser un número bastante reducido durante todos los periodos (solo un tercio del total) adquieren el mismo porcentaje de conocimiento que el de los hombres a pesar de ser el colectivo más numeroso. En cambio, si analizamos el conjunto de miembros de la junta directiva que son actores relevantes en la red social, se observa como el promedio de conocimiento asciende considerablemente. Si solo atendemos a este grupo, la media de esta parte de la junta asciende al 79,5 %, es decir, un resultado muy alto en comparación al anterior; pero si analizamos a los hombres obtienen un porcentaje de conocimiento medio de más del 80 % (81,8 %), mientras que las mujeres obtienen poco más del 70 % (72,5 %). Dentro de este grupo de actores se encuentran varias personas que son reconocidas por la totalidad de los entrevistados como es JD16-ES24 y JD4-IE6 (Figura 79). Por el contrario, si analizamos a los miembros de la junta directiva que no pertenecen a la red social se observa como el grado de conocimiento se reduce, en general alcanza el 60,4 %, pero si diferenciamos por sexo el porcentaje de conocimiento se observa como las mujeres son más conocidas que los hombres (62,8 % frente a 59,6 %), es decir, a pesar de ser menor en número son más conocidas que el colectivo masculino. En definitiva, los actores relevantes pertenecientes a la red social son mucho más reducidos en número de los que no son relevantes, pero además son mucho más reconocidos por el resto de actores que los miembros que solo pertenecer al órgano de decisión y gestión. El conjunto de la junta directiva muestra unas diferencias inapreciables en el conocimiento de hombres y mujeres, que llevan a afirmar la idea que ya quedó trabajada en el artículo de Esparcia y Serrano (2016) que a pesar de que el número de mujeres implicada es mucho más reducido que los hombres, las mujeres que participan en los órganos o programas de desarrollo lo hacen de forma intensa y alcanzan los valores de los hombres a pesar de que estos son más numerosos.

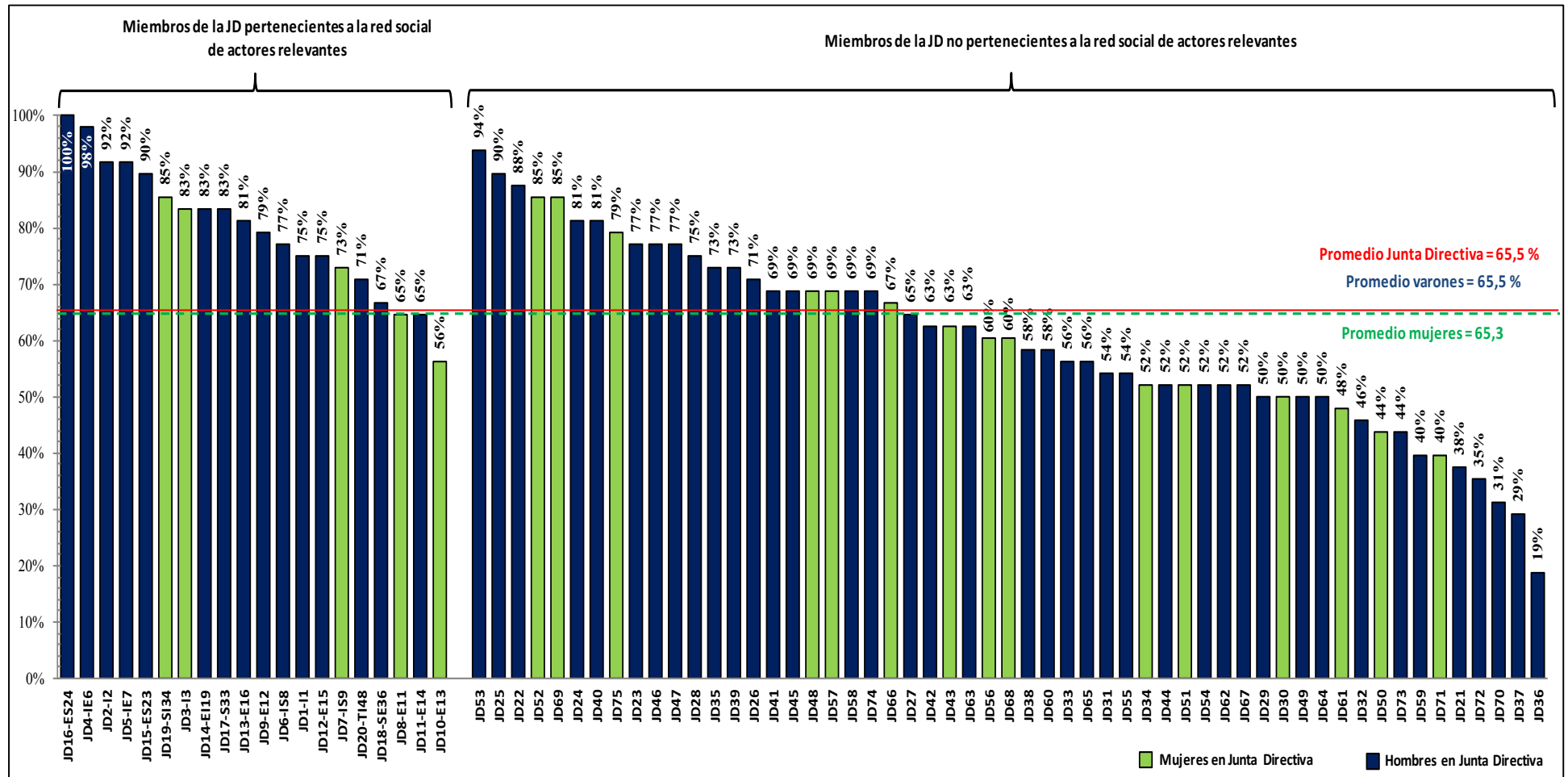
Respecto a la junta directiva de SSOS (Figura 80) presenta un problema mucho más acentuado que Guadix que es la falta de mujeres con cargo en la junta directiva durante los distintos periodos LEADER. Las mujeres solo han supuesto el 9 % de los puestos en estos 20 años de programación en el área sevillana, mientras que los hombres han concentrado el 91 % de los puestos de la junta directiva. El conjunto de miembros de la junta directiva de SSOS es mucho más reducida que la de Guadix, lo cual indica una menor renovación de personas y una mayor continuación de la mayoría de ellas en varios periodos, por lo que no hay una renovación tan clara como la que sí existía en el área granadina. Si analizamos el conjunto de la junta directiva se observa como el promedio para toda ella no supera el 40 % (39 %), lo cual es realmente preocupante, ya que el conocimiento medio de toda la junta alcanzaría el 50 %. Los resultados empeoran si los diferenciamos por sexo, mientras que en el caso de los hombres el conocimiento medio asciende hasta el 40,2 %, en el caso de las mujeres el resultado desciende hasta poco más

de 26 % (Figura 880). Esto es posible porque las mujeres se localizan por debajo del promedio de la junta directiva y que ocupan posiciones marginales en este órgano. La posición de la mujer empeora si diferenciamos entre los miembros de la junta directiva que pertenecen a la red social de actores relevantes y los que no lo son. Si analizamos los resultados para aquellos actores que están incluidos como personas relevantes en la red social, se observa como no existe ninguna mujer relevante que tenga un cargo en la junta directiva, por lo que el grado de conocimiento de las mujeres es de 0. Esto supone una limitación muy importante en la capacidad de las mujeres como fuente de capital social, ya que es en la coincidencia de ambos aspectos (relevante y miembro del órgano) donde residen los niveles más altos de reconocimiento social entre los entrevistados y, en definitiva, de capital social. Por el contrario, en el caso de los hombres (y, por tanto, del conjunto de la junta directiva de actores relevantes) el porcentaje de conocimiento medio asciende hasta el 52,1 %, es decir, poco más de la mitad de los actores relevantes a los que hemos preguntados los conocen. El porcentaje de conocimiento baja considerablemente si se centra en los miembros de junta directiva que no son relevantes, donde el conocimiento de hombres supera por poco el 33 % y las mujeres el 26, 3 %. En definitiva, la junta directiva de SSOS tiene un problema en la infrarrepresentación de mujeres en la junta directiva y que esas pocas mujeres tienen un porcentaje de conocimiento muy bajo apenas supera el 26 %. El caso de los hombres es mayor su representación, pero su porcentaje de conocimiento es menor si lo comparamos con Guadix, para el conjunto de la junta no supera el 40 %.

El caso del Levante Almeriense tiene un conjunto de peculiaridades. En primer lugar, existen actores relevantes que no fueron entrevistados (*alters*) que están en la junta directiva, ejemplo de ello es el actor I46-JD34 con un gran reconocimiento y prestigio entre los actores relevantes de la zona de estudio pero que no quiso ser entrevistado (Figura 81). Dentro de la junta directiva de actores no relevantes se encuentran otros actores que fueron nombrados como relevantes, pero no llegaron al número mínimo de citas, es decir, son *alters* como, por ejemplo, JD29-I69, JD33-S176, etc. La presencia de mujeres en el conjunto del órgano es mayor que en las áreas de Sevilla e igual que el área de Guadix, ya que las mujeres representan el 25 % del total de representantes que han pasado por la junta directiva en estos periodos. A pesar de que tienen una representación idéntica (Almería y Guadix), el porcentaje de conocimiento que aglutinan es menor, ya que para el conjunto de la junta directiva es del 50 %, para los hombres el valor asciende hasta casi el 54 % y en las mujeres es del 44,5 %, es decir, los valores son considerablemente menores que los que se encontraban en Guadix, especialmente reseñable es el caso de las mujeres, ya que en Guadix concentraban el conocimiento del 65 % de los actores mientras que en Almería solo llega al 44 %. Como en los anteriores casos de estudio si diferenciamos los actores de la junta directiva entre relevantes y no relevantes, se vuelve a observar que los actores relevantes aglutinan unos porcentajes de conocimiento mayores tanto para los hombres (54 %) como para las mujeres (48 %); aunque en el caso del Levante Almeriense tiene un porcentaje muy alto de actores relevantes en la junta directiva, si los comparamos con Guadix, Sevilla o Inglaterra.

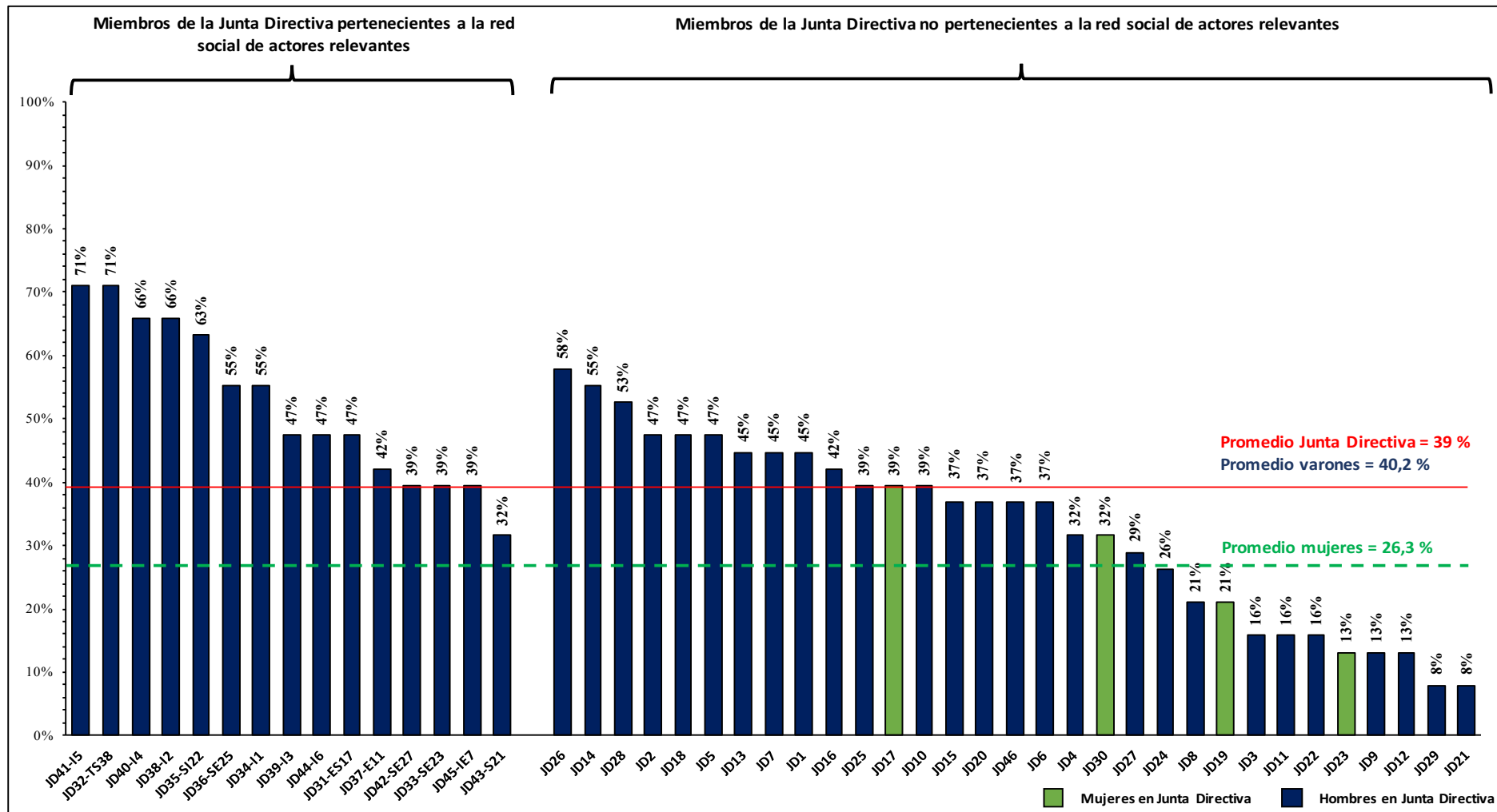


Figura 79. Distribución del reconocimiento como persona relevante en la junta directiva en Guadix



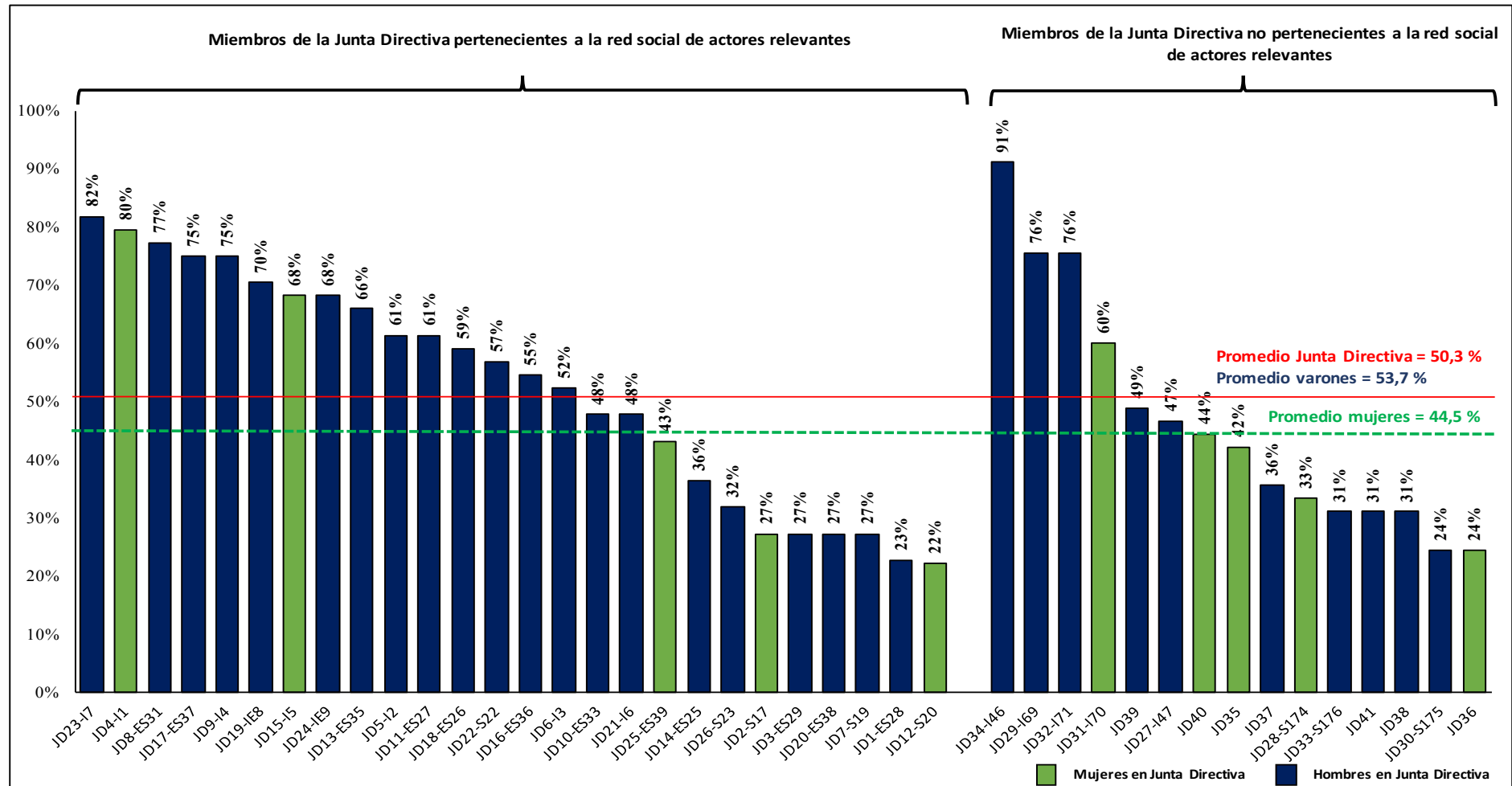
Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Figura 80. Distribución del reconocimiento como persona relevante en la junta directiva en SSOS



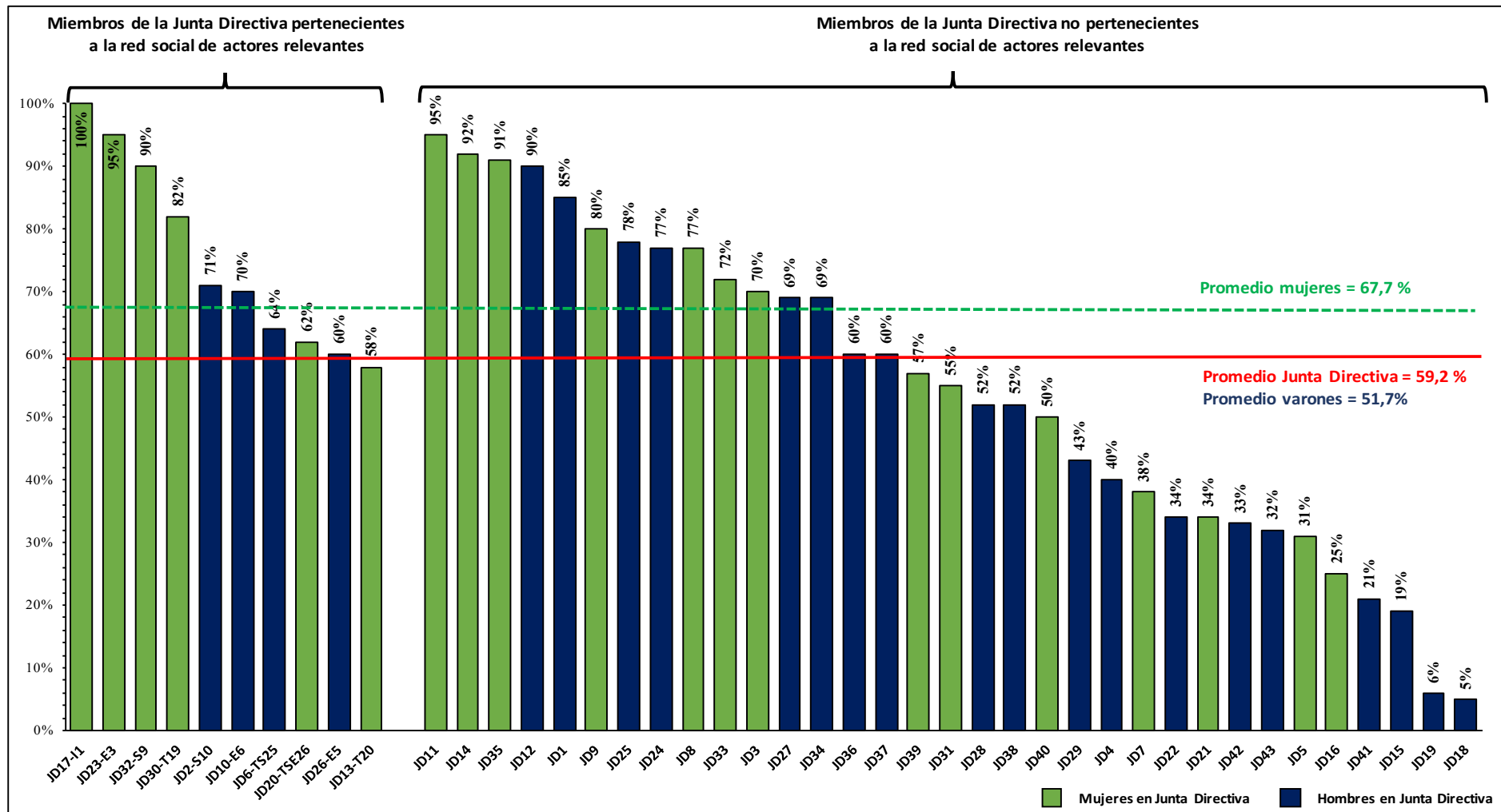
Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Figura 81. Distribución del reconocimiento como persona relevante en la junta directiva en el Levante Almeriense



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Figura 82. Distribución del reconocimiento como persona relevante en la junta directiva en *Plain Action*



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

En el caso de las personas de la junta no relevantes, se observa el caso del actor JD34-I46 una persona muy reconocida y conocida para el conjunto de los actores pero que no estuvo dispuesto a realizar la entrevista (a pesar de que era un actor relevante con un gran número de citas). El conocimiento que aglutinan los hombres es del 49 % mientras que las mujeres son del 41 %. En definitiva, las mujeres tienen una representación bastante reducida como, por ejemplo, en SSOS que tienen unos niveles de implicación y conocimiento menores que en el área granadina. Esto también es extensible tanto para el conjunto de conocimiento de la junta almeriense.

En el caso de estudio de *Plain Action* encontramos una mayor presencia de mujeres en la junta directiva que en el resto de zonas españolas, aunque las mujeres no son mayoría en la representación frente a los hombres (47 % mujeres y 53 % hombres), es decir, entre ambos existe una igualdad en la representación en la junta directiva. Además, se observa que no es un organismo muy grande a pesar de ya tener 3 periodos LEADER, lo que indica que haya habido bastante estabilidad en los puestos de gestión y decisión en estos años.

Para el conjunto de la red social las mujeres son las que concentran un mayor porcentaje de conocimiento más del 67 %. Es el dato más alto que han concentrado las mujeres en todas las áreas de estudio analizadas, por delante (aunque muy próxima) al resultado obtenido en el área de Guadix. Respecto a los hombres en el conjunto de la junta estos concentran un valor medio del 51,7 %, y la media del conjunto de ambos sexos se sitúa en el 59,2 %, la cual es la segunda mejor marca para el conjunto de la junta directiva por detrás de Guadix. Si se analiza el conjunto de actores relevantes que a su vez pertenecen a la junta directiva se observa como existe una mayor representación del sexo femenino que el masculino, pero no es solo ese dato representativo, sino que además concentran un porcentaje de conocimiento muy alto superior al 81 %, mientras que los hombres concentran el 66 % (Figura 82). Respecto al análisis de los actores que pertenecen al órgano del GAL, pero que no son considerados como relevante, se observa cómo se reduce considerablemente el porcentaje de conocimiento que tienen respecto al resto de actores, es decir, las mujeres obtienen un conocimiento del 62 % (casi un 20 % menos que los actores relevantes) y los hombres aglutinan un conocimiento de casi el 49 %, lo cual es una reducción muy similar a las del sexo femenino.

En definitiva, en las cuatro áreas de estudio se ha podido comprobar que los actores relevantes que pertenecen a la junta directiva de los GAL obtienen unos porcentajes de reconocimiento mayores que el resto de personas de la junta que no son relevantes, salvo algunas excepciones. Es decir, a pesar de que estos actores son destacados como personas relevantes por sus propios motivos, trayectoria, etc. cuando se pregunta por conocimiento de los miembros de la junta directiva, estos son los que aglutinan un mayor porcentaje de conocimiento entre el resto de actores, esto es debido a que el organismo ofrece a estos actores, ya de por sí muy bien situados y con altos niveles de prestigio, confianza, una mayor visibilidad en los procesos de desarrollo territorial. Lo cual no quiere decir que por ser miembro de la junta y disponer de un puesto en ella se tengan altos porcentaje de conocimiento, porque de ser así todos dispondrían de esos porcentajes similares. Lo que se desprende de este estudio es que la junta directiva y sus puestos en los actores relevantes les ofrece un plus, más si cabe, de visibilidad, gestión e implicación

para el resto de actores y también para la población local en materia de desarrollo rural, económico y social.

En cuanto a la diferenciación por sexo en los resultados, en las tres áreas españolas las mujeres tienen una representación muy reducida en los puestos clave de la junta directiva, todo y que desde la CE se recomendó e insistió que debía haber una representación equilibrada por sexo en este organismo durante el último periodo de programación, pero la única zona española que ha cumplido con esta medida ha sido Guadix donde en el actual periodo 2014-2020 las mujeres suponen una representación del 53 % frente al 47 % de los hombres. El área española que presenta unos resultados de conocimiento más satisfactorios para las mujeres es el área de Guadix (65 %), en el caso de SSOS el resultado es muy negativo apenas tiene una representación femenina que supera el 10 % y el conocimiento que el resto de actores tienen de ellas es ínfimo. El Levante Almeriense obtiene una posición intermedia en todo este proceso, a pesar de que las mujeres tienen una representación similar a Guadix, estas obtienen unos resultados de representación bastante más bajos que el área granadina. El área inglesa es el área que presenta unos resultados para las mujeres más positivos, superando incluso a los obtenidos por los hombres en la misma área, las cuales concentran el 67,7 % del conocimiento para el conjunto de la junta y si se centra en los relevantes se asciende hasta el 81,2 %. Lo cierto es que el área inglesa ha tenido en cuenta las recomendaciones de la CE y ha llevado a cabo medidas de visibilizarían, integración, etc. que como puede verse han obtenido muy buenos resultados.

### 5.2.2. Mujeres y jóvenes como fuente de capital social: asesoramiento informal con relación al desarrollo rural

Una de las dimensiones más importantes del capital social gira entorno a la confianza que está disponible entre los miembros de una comunidad y, en nuestro caso, entre los actores relevantes del territorio. Esta confianza interpersonal tiene múltiples aspectos positivos como, por ejemplo, la de facilitar la cooperación entre los distintos actores a la hora de compartir un objetivo mutuo o solucionar un problema, etc. La confianza como se ha recogido en la base teórica es tanto un recurso como un proceso, es decir, está implícita o explícita en la conformación del capital social en una sociedad.

Una primera aproximación a la confianza, aunque probablemente las más personal y egocéntrica, deriva de la percepción que tienen los propios miembros (actores relevantes) a la hora de valorar en qué medida han sido o son fuentes de asesoramiento informal, ayuda opinión, etc. para el resto de los miembros de colectivos o fuera del colectivo (población de las áreas rurales en general). De esta forma, el ser fuente de asesoramiento para otros los convierte en fuente de capital social en el conjunto de la red social. Por tanto, se presenta aquí los principales resultados, con una perspectiva comparada de género.

La idea inicial de los actores sociales como fuente de capital social a partir de este indicador se basa en que, dado que son actores relevantes, es posible un primer contraste de esa función en

cada uno de los entrevistados, ya que a partir de su percepción respecto de en qué medida otros actores acuden a ellos pidiendo consejos, ayuda, opinión, etc. para la toma de decisiones implica una relación muy próxima entre ellos (una mayor confianza) y esta es la base del capital social, ya que los actores sobre los que se pueden confiar son una fuente muy importante de capital social.

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

**Tabla 98. Porcentaje de mujeres relevantes respecto a los hombres con relación al asesoramiento informal en temas de desarrollo y su frecuencia en las áreas de estudio**

Asesoramiento		SSOS	Guadix	L. Almeriense	Media áreas españolas	Plain Action
Implicación	Periodo previo	13%	15%	15%	14%	59%
	LEADER II/ PRODER I	15%	16%	18%	16%	-
	LEADER +/- PRODER A	18%	23%	19%	20%	57%
	LIDERA/Eje 4 LEADER	18%	20%	19%	19%	56%
	2014-2020	-	-	-	-	56%
Frecuencia <sup>1</sup>	Muy baja	18%	0%	25%	14%	55%
	Baja	7%	50%	29%	29%	50%
	Media	11%	22%	11%	15%	68%
	Alta/Muy Alta	22%	20%	8%	17%	113%

(1) la frecuencia de asesoramiento está referida a todos los periodos

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del trabajo de campo (2015/16)

El primer dato a destacar es que, en mayor o menor medida, los actores sociales entrevistados se perciben a sí mismo como fuente de capital social, y esta es una función que han tenido desde prácticamente dos décadas. Durante todos los periodos en el caso de SSOS casi la totalidad de las mujeres han ofrecido ayuda, consejo u opinión al resto de personas del área (Tabla 98). La muestra de mujeres relevantes en esta área es del 19 %, lo que indica que se ha producido un crecimiento hasta LEADER + y posteriormente, se ha mantenido con la totalidad de las mujeres

implicadas. A pesar de que todas las mujeres dijeron dar opinión y consejo, es necesario analizar y desglosar la frecuencia, ya que no es lo mismo tener una frecuencia muy baja, que indica que el asesoramiento es ocasional, que una intensidad muy alta, que significa que es algo más habitual/cotidiano.

En el caso de SSOS la frecuencia en el asesoramiento entre las mujeres está polarizada entre la muy baja que aglutina el 18 % y el alta/muy alta que concentra el 22 %, es decir, destaca la frecuencia más habitual y continua en el ofrecimiento de consejos, ayuda u opinión, lo cual es claramente positivo porque pone de relieve una tendencia a generar mayores niveles de confianza respecto a los varones, en términos comparativos. Esta información se puede complementar con la Figura 83, donde se observa la frecuencia en el asesoramiento en el grupo de mujeres en los distintos periodos de programación. En el caso de SSOS se puede observar ese crecimiento paulatino en la intensidad de las mujeres como fuente de asesoramiento hasta la llegada de LEADER + y como la implicación alta/muy alta es la que predomina en esta área especialmente en LEADER +. Mientras que en el último periodo se ha reducido bastante esta frecuencia, aunque no se pueden hablar de resultados negativos, ya que sigue siendo muy importante esta.

En la zona de estudio de Guadix, al igual que ocurría en el área sevillana, la mayor implicación que las mujeres realizan como fuentes de asesoramiento se localiza, de nuevo, en LEADER +. Durante los primeros periodos de programación hay un porcentaje alto de mujeres que reconocen no haber sido fuentes de asesoramiento para el resto de actores y/o población rural; lo positivo de esto es que se concentró en el periodo previo a la llegada de los programas de desarrollo rural y durante LEADER II, tras estos primeros periodos todas las mujeres relevantes del área han sido fuente de asesoramiento informal (Tabla 98 y Figura 83). Aunque como se ha destacado a lo largo de este capítulo las mujeres relevantes en esta área son cuantitativamente menores que los hombres, pero cuando se compara su frecuencia el protagonismo de estas tiende a ser ligeramente mayor que el de los hombres. Si se analiza la frecuencia de asesoramiento informal en mujeres (Figura 83) se encuentra una diferencia clara con respecto a la SSOS es que en ningún periodo ninguna mujer dice reconocer haber tenido una frecuencia muy baja, alguno que sí ocurría en Sevilla y en esta misma área sí ocurre con los varones. Más del 50 % de las mujeres en LEADER + dice tener frecuencias alta/muy alta, lo cual es un poco menor de lo que decían tener las mujeres en SSOS, pero el elemento más destacado ocurre en el último periodo (2007-2013) donde se ha producido un importante retroceso en la frecuencia de asesoramiento informal en el colectivo femenino, ya que un 30 % de la frecuencia alta/muy alta ha pasado a ser una frecuencia media, lo cual es muy importante y reseñable, ya que puede deberse al menor protagonismo de las mujeres durante este periodo, también a los problemas de gestión y puesta en marcha que ha tenido el programa que han hecho que la frecuencia de asesoramiento se reduzcan o, incluso, a la desilusión y cansancio derivado de este periodo entre los actores relevantes y participantes (directos e indirectos) en el programa LEADER.

Respecto al Levante Almeriense esta área presenta características similares con Guadix y SSOS que es la creciente la implicación de las mujeres respecto a los hombres como fuentes de asesoramiento y su máximo se alcanza, una vez más, en LEADER + y se mantiene estable en LIDERA donde casi la totalidad de las mujeres dicen asesorar informalmente en materia de

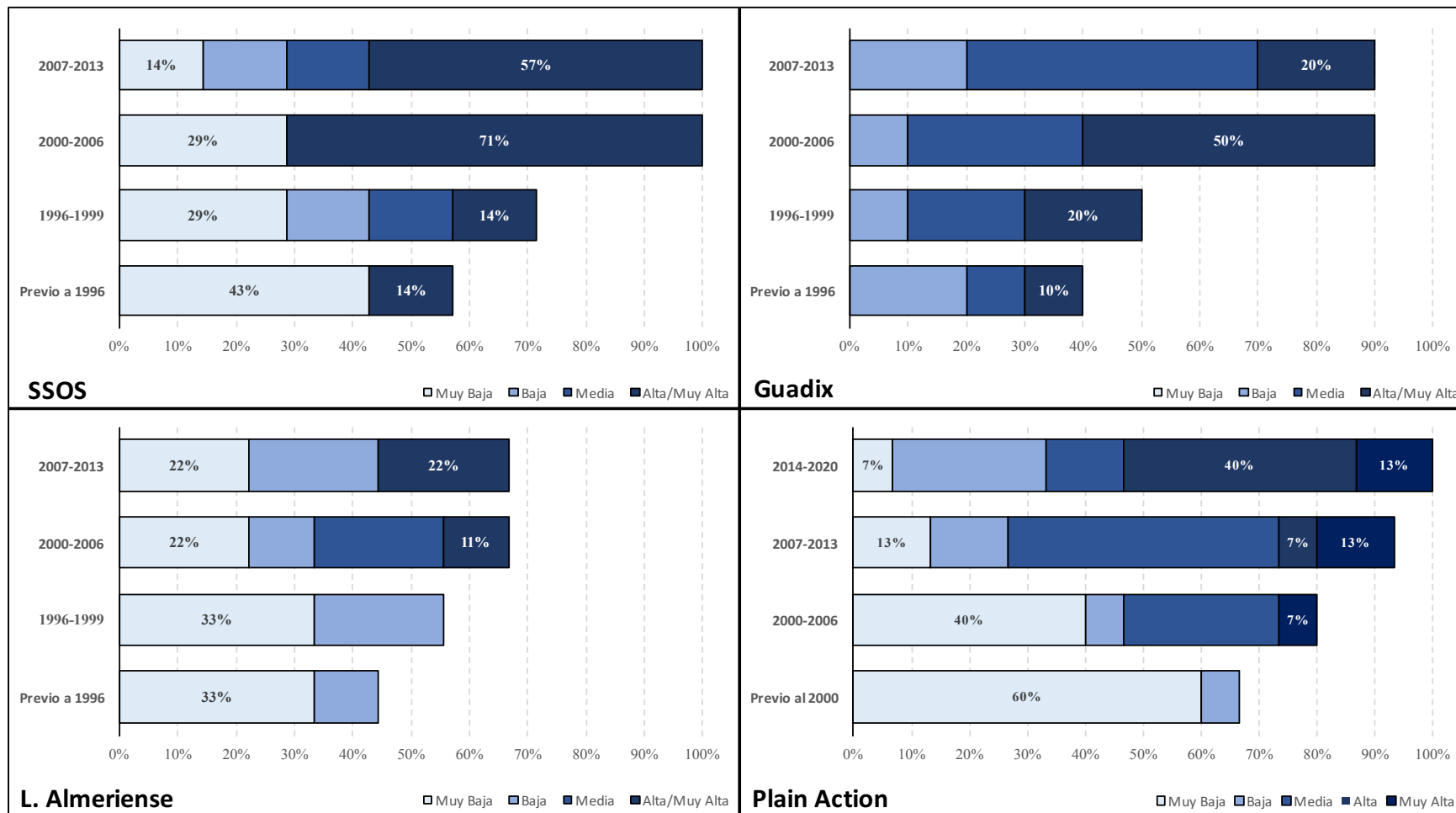


desarrollo rural (la presencia de las mujeres en la muestra de actores relevantes es del 20 %) Tabla 98. El principal cambio que se encuentra respecto a las otras áreas es en la frecuencia de las relaciones (Tabla 98), ya que hay un porcentaje bastante alto de mujeres que dicen tener una frecuencia muy baja de asesoramiento, es decir, hay una subvaloración del potencial que una parte de los actores sociales tienen como fuente de capital social. Esta idea se comprende de forma muy clara en la Figura 83, donde se observa que durante los dos primeros periodos (hasta 1999) las frecuencias predominantes en este colectivo eran la baja/muy baja; mientras que las frecuencias más habituales e importantes se obtienen unos datos muy por debajo de lo esperado en comparación al resto de áreas españolas. Lo cierto es que en el último periodo se produce un aumento de la frecuencia alta/muy alta, aunque no es muy significativo, ya que también crece a un ritmo igual la frecuencia baja.

Si se analiza la media de las tres áreas españolas se observa como el mayor pico de implicación de las mujeres como asesoras en las tres coincide en LEADER +, que es el periodo a partir el cual la CE presta una mayor atención y medidas a este colectivo. En el último periodo (2007-2013), se ha reducido un poco la presencia de mujeres como fuente de asesoramiento, aunque el origen puede estar debido a la difícil situación que han vivido las áreas rurales y su población con la crisis que ha podido dinamitar cualquier indicio de innovación o puesta en marcha de iniciativas, lo cual influye en reducción en la frecuencia de asesoramiento. Esto unido a los problemas derivados de la gestión y la dificultad de la puesta en marcha (papeleo, burocracia, etc.) del programa LEADER explican estos cambios en el último periodo de programación. Respecto al asesoramiento de las mujeres se ha producido un cambio desde unas intensidades baja/muy baja a alta/muy alta en dos de las tres áreas de estudio, mientras que en Almería el papel de las mujeres como origen de asesoramiento y, en definitiva, como capital social está en entredicho, ya que los resultados no son nada positivos donde una parte importante no ofrece ningún tipo de asesoramiento y las que los ofrecen lo hacen con una frecuencia realmente baja.

El último caso de estudio es el área británica de *Plain Action*. La mayor presencia de mujeres como actores relevantes también se materializa en la implicación de mujeres como fuente de asesoramiento respecto a los hombres, aunque en esta área se ha mantenido muy estable la presencia de las mujeres en los distintos periodos (Tabla 98). Si prestamos atención a la frecuencia se observa un cambio muy claro en la tendencia con las áreas españolas, ya que sobresale especialmente la frecuencia alta/muy alta y media, lo que hace pensar que las mujeres tienen una frecuencia más asidua que la de hombres. Para terminar el análisis de la frecuencia en el área inglesa cabe observar la Figura 83, donde se puede observar cómo ha habido una reducción muy rápida y marca de la intensidad muy baja en el colectivo femenino, ya que se ha pasado de un 60 % en la etapa previa a un 7 % en el periodo actual (2014-2020), mientras que la intensidad alta y muy alta ha alcanzado en este mismo período su mejor dato. Este último dato contrasta con las áreas españolas, ya que durante 2007-2013 las mujeres españolas vieron reducida su frecuencia de asesoramientos alta/muy alta, mientras que en el área inglesa en ese mismo periodo las mujeres continuaron aumentando la frecuencia hasta alcanzar el dato máximo en la actualidad. Por lo tanto, el escenario presente en las áreas españolas debe tener su origen en factores y/o situaciones limitantes dentro del propio territorio español, como podría ser el grave impacto de la crisis económico de 2008.

**Figura 83. Frecuencia de asesoramiento informal ofrecidos por las mujeres en los distintos periodos de programación según área de estudio**



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

En definitiva, el colectivo de las mujeres como fuente de asesoramiento informal es más reducido que el de los hombres en el caso de las áreas españolas, mientras que en el caso del área inglesa se presenta el caso opuesto, con una mayor presencia de las mujeres como fuente de asesoramiento que de hombres. Se ha podido contrastar que en la actualidad salvo en el área de Almería la totalidad de mujeres que son relevantes ofrecen de una forma más o menos frecuentes consejos, ayuda u opinión en materia de desarrollo rural en las áreas rurales, esto es realmente importante, ya que indica que la mayoría de las mujeres son fuentes de capital social en las áreas rurales, aunque con variaciones según frecuencia y periodo. Ha sido un proceso creciente y sostenido con el paso de los periodos en todas las áreas de estudio. En el caso de las españolas las mujeres que dicen tener una frecuencia alta/muy alta han sido mayores en LEADER + que, en el área inglesa, lo cierto es que para la británica este fue su primer periodo de programación, por lo que no estaba integrada de igual forma que lo hacían las españolas que ya llevaban un periodo de programación. Un hecho que no se encuentra en el área inglesa es el retroceso en el asesoramiento de las mujeres en el periodo 2007-2013, lo cierto que el impacto de la crisis económica no fue tan marcado en esta área como lo ha sido en las áreas españolas, lo que hizo que se redujera cualquier tipo de iniciativa y, por tanto, de preguntas y consejos a los actores más relevantes lo que repercute en una menor frecuencia de los mismo.

### **5.2.3. Dimensión de género: comportamiento diferencial en la red social**

Como se ha comprobado y analizado en este capítulo, el comportamiento entre los hombres y las mujeres es diferente tanto en la implicación, frecuencia o reconocimiento. Por ello es necesario estudiar un conjunto de atributos que se derivan de las relaciones entre los actores como, por ejemplo, la edad de los entrevistados, el motivo por el que las entablaron, intensidad, frecuencia y antigüedad de las relaciones, ya que pueden aparecer distintos parámetros entre ambos sexos y, como no, entre las áreas de estudios dentro y fuera del territorio español. Al mismo tiempo, es muy interesante conocer qué habilidades destacan los actores sobre el resto de actores relevantes, ya que dependiendo de qué habilidades sean las predominantes entre unos actores (el liderazgo, la innovación, la comunicación, el ofrecimiento de consejos informales, el disponer de un puesto relevantes u otras), a los distintos actores, como una mayor o menor riqueza de capital social.

#### **5.2.3.1. Caracterización de los actores relevantes y sus relaciones sociales**

Al principio de este capítulo se ha destacado la ausencia de población joven (18-35 años) en las zonas rurales de estudio, aunque este hecho está mucho más marcado en las áreas de Guadix y Levante Almeriense. Además, es importante conocer qué grupo de edad es más numeroso

según los actores relevantes, con el fin de encontrar similitudes y diferencias entre las distintas zonas de estudio, tanto para hombres como para mujeres (Tabla 99).

**Tabla 99. Distribución de la edad de los actores relevantes según sexo**

Edad (Años) /Sexo	Guadix		SSOS		L. Almeriense		Plain Action	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
18-25	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
26-35	0%	0%	0%	14%	0%	0%	8%	13%
36-45	26%	30%	25%	57%	17%	33%	17%	20%
46-60	54%	70%	59%	29%	64%	56%	25%	47%
>60	21%	0%	16%	0%	19%	11%	50%	20%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos del trabajo de campo (2015/2016)

Respecto al colectivo de hombres de actores relevantes son un poco más mayores que el colectivo femenino. En el caso de Guadix, el mayor porcentaje de hombres se localiza en la franja entre 46-60, mientras que el resto se divide de forma proporcional entre 36-45 y más de 60 años (este intervalo en el caso de las mujeres no aparece). En cambio, las mujeres, casi dos tercios se encuentran en el intervalo entre 46-60, y el resto entre 36-45 años. En el caso de SSOS las mujeres son un poco más jóvenes que el grupo de hombres, y también en comparación a Guadix. La mayoría de las mujeres tienen entre 36-45 años, casi un tercio en la franja entre 46-60, pero lo más importante es que hay una mujer en la franja de edad “jóvenes”, un 14 % se localizan entre 26-35 años. Mientras que los hombres mayoritariamente se encuentran en el intervalo de 46-60 años, seguido de 36-45 y más de 60 años (al igual que en Guadix no existen mujeres que superen los 60 años de edad en SSOS). Los grupos de edades de actores relevantes presentes en el Levante Almeriense tienen bastantes similitudes con el área de Guadix, tanto la mayoría de hombres como de mujeres presentan mayoritariamente edades comprendidas entre 46-60 años, aunque en menor medida en el caso de las mujeres que tienen un porcentaje bastante alto en la franja de edad entre 36-45. Esta área es la única, en el caso de las áreas de estudio española, en la que un porcentaje de mujeres tienen más de 60 años (los hombres también tienen un porcentaje importante en esta franja). Por último, el área de *Plain Action* tiene aspecto diferente en la muestra de actores relevantes. Respecto a las áreas españolas tiene una mayor presencia de actores relevantes jóvenes tanto de hombres como de mujeres (actores relevantes), aunque son mayor en número del colectivo femenino. Además, al igual que en el resto de áreas los hombres son más mayores que las mujeres, pero aquí la franja de edad donde hay un mayor número de hombres es en la de más de 60 años; mientras que las mujeres la mayoría se concentran en edades comprendidas entre 46-60 años, aunque un porcentaje importante (20 % y 20 %) se concentran entre 36-45 años y más de 60 años. Por tanto, en general en las cuatro áreas de estudio los actores relevantes (hombres) tienen un perfil de edad mayor que el de las mujeres, ya que mientras la mayoría de hombres se encuentran en el intervalo de edad 46-60, salvo en *Plain Action* que es más de 60, las mujeres se localizan entre los 36 y los 60 años, aunque hay casos en el que son más jóvenes. Esto es debido a la introducción tardía del colectivo femenino en los programas y procesos de desarrollo rural. En gran medida como

resultado de las medidas impulsadas por la CE en materia de igualdad de género como la discriminación positiva de las mujeres en los órganos de decisión y gestión, tanto de mujeres como de jóvenes, aunque en este último colectivo la medida no puede catalogarse como de éxito.

A partir de conocer la edad que predominan en los dos colectivos en los que se concentra este análisis se va a proceder a analizar el distinto comportamiento de sus relaciones sociales entre los actores relevantes (*egos*) que ellos dicen tener. Respecto al origen de las relaciones se encuentran diferencias significativas entre los hombres y las mujeres. En el caso de los hombres y las mujeres hay una polarización en el motivo del origen de sus relaciones con los actores relevantes, ya que se concentran entre el trabajo y LEADER. Esto es lógico, ya que en ocasiones resulta bastante 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 encontrar contactos entre actores económicos y actores técnicos, en la que los primeros buscan en estos programas de desarrollo rural una vía mediante la que iniciar, afianzar o ampliar sus negocios (Tabla 100).

**Tabla 100. Distribución de la tipología de relaciones entre actores según sexo**

Tipología de relación	Guadix		SSOS		L. Almeriense		Plain Action	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Amistad	6%	11%	8%	2%	10%	0%	1%	0%
Trabajo	36%	31%	41%	30%	37%	35%	64%	53%
Política	10%	25%	17%	4%	7%	8%	1%	8%
LEADER	33%	17%	31%	57%	36%	42%	27%	38%
Vecindad	0%	0%	0%	0%	0%	0%	6%	0%
Otros	15%	16%	3%	6%	10%	15%	0%	1%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos del trabajo de campo (2015/2016)

En el caso de los hombres mayoritariamente en todas las zonas de estudio, sus relaciones son gracias al trabajo, aunque esto es mucho más marcado en *Plain Action* (64 %) frente al resto de áreas españolas donde los resultados están más repartidos (36 %, 41 % y 37%) para Guadix, SSOS y Almería (Tabla 100). Como segunda razón de sus relaciones le sigue el motivo de LEADER, en el caso de las áreas españolas alcanzan unos resultados muy similares a los anteriormente presentados, mientras que en la británica es un poco más reducido (Tabla100).

En el caso de las mujeres existe una mayor diferenciación en el origen de sus relaciones según zonas, en SSOS y el Levante Almeriense la mayoría de sus relaciones se debe al programa LEADER, lo cual no es de extrañar, ya que el programa desde el año 2000 se ha preocupado por aumentar su presencia, un mayor equilibrio en el reparto de fondos, etc. en segundo plano se localiza el trabajo como otro pilar importante en el origen de sus relaciones. En el caso del área británica de *Plain Action*, presenta la situación inversa a las anteriormente comentadas, la mayoría de las relaciones de las mujeres se debe al trabajo y en segundo lugar al programa

LEADER. La excepción la marca el área de Guadix, ya que el primer motivo es el trabajo, pero el segundo es la política, esto es posible a que la mayoría de las mujeres entrevistadas se habían dedicado o se dedicaban a la vida política en sus municipios (Tabla 100). El resto de motivos son minoritarios, aunque destaca como en las áreas españolas no existe ningún tipo de relación entre los actores relevantes con relación a la vecindad, en cambio en el área británica sí que existe especialmente en los hombres. Lo que sí es importante en las áreas españolas son los elevados porcentajes de Guadix y Levante Almeriense con relación a otros motivos de sus relaciones, las cuales tienen su origen especialmente en las distintas asociaciones.

En la Tabla 101, se puede observar un análisis más profundo sobre el motivo por el que tienen relación los actores según la actividad principal del actor relevante. Los únicos actores que conocen a otros actores relevantes con un porcentaje alto debido a la política son los actores institucionales, salvo en alguna excepción como los actores sociales en SSOS. El resto de actores (Económicos, Sociales y Técnicos) la mayoría de relaciones tienen su origen/motivo en el trabajo y en el programa de desarrollo rural LEADER. Lo cierto es que los actores sociales, en el caso de Guadix, tienen un alto porcentaje con otros motivos como asociacionismo, etc.

**Tabla 101. Motivo del origen de las relaciones según actividad económica de los actores por área de estudio**

Origen de su relación		Amistad	Trabajo	Política	LEADER	Vecindad	Otros
Área de Guadix	Institucional	9%	28%	30%	21%	0%	12%
	Económico	8%	38%	3%	31%	0%	20%
	Social	3%	36%	4%	20%	0%	37%
	Técnico	5%	27%	3%	58%	0%	6%
Área de SSOS	Institucional	3%	32%	32%	31%	0%	2%
	Económico	13%	36%	8%	31%	0%	13%
	Social	3%	38%	18%	26%	0%	15%
	Técnico	4%	41%	4%	47%	0%	4%
Área de Levante Almeriense	Institucional	18%	23%	13%	11%	0%	35%
	Económico	15%	41%	11%	13%	0%	21%
	Social	6%	38%	1%	29%	0%	25%
	Técnico	5%	62%	7%	18%	0%	8%
Área de Plain Action	Institucional	0%	52%	29%	19%	0%	0%
	Económico	0%	67%	0%	22%	7%	4%
	Social	0%	33%	0%	57%	10%	0%
	Técnico	1%	62%	1%	36%	0%	0%

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)

Otro de los aspectos importante en las relaciones es conocer su antigüedad, lo cual da mucha información de la forma de relacionarse, es decir, ¿Se ha ido incorporando “savia nueva” a este grupo de actores?, ¿Hay una continuidad desde los orígenes? ¿Existe algún comportamiento diferencial entre sexos? (Tabla 102).

**Tabla 102. distribución de la antigüedad de las relaciones entre los actores relevantes según sexo**

Antigüedad de las relaciones (Años)	Guadix		SSOS		L. Almeriense		Plain Action	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
< 5	9%	18%	11%	15%	3%	8%	45%	41%
5 - 10	10%	5%	19%	30%	11%	23%	44%	44%
> 10	81%	77%	69%	55%	86%	69%	11%	15%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos del trabajo de campo (2015/2016)

Con relación a la antigüedad se encuentra una gran diferencia por zonas de estudio, por un lado, las zonas españolas con unas características más o menos similares y, por otro lado, el área inglesa de *Plain Action*, la cual presenta unas características diferentes (Tabla 102).

En el caso de las áreas españolas, la mayoría de relaciones que predominan tanto en hombres como en mujeres son las de más de diez años, aunque este está mucho más marcado en los hombres que en las mujeres. En el caso de la antigüedad de las relaciones de las mujeres relevantes son más jóvenes que las que presenta los hombres, aunque la mayoría de las que predominan son de más de 10 años. En las áreas de Guadix y Levante Almeriense presentan unas relaciones más antiguas que en el resto de áreas, ya que más del 80 % de las relaciones de los hombres son de más de 10 años en ambas zonas; mientras que en el caso de las mujeres el porcentaje es de más del 70 %. Esta misma tendencia está presente en Guadix, aunque menos marcada tanto en hombres (69 %) como en mujeres (55 %), es decir, en Guadix las relaciones entre los actores relevantes son más jóvenes que en comparación a Sevilla y Guadix. En las tres zonas españolas, las mujeres tienen relaciones más jóvenes que los hombres, tanto de menos de 5 años como de 5 a 10 años. La presencia de relaciones mucho más jóvenes explica que son personas que han entrado más tardía en los procesos de desarrollo o que han ido incluyendo dentro de sus redes a nuevas personas del área (y también de forma indirecta en los procesos de desarrollo rural).

Sin embargo, en el área británica la antigüedad de las relaciones son inversas a las españolas tanto en antigüedad como en sexo. Por un lado, las relaciones entre los actores relevantes son en general más jóvenes que la de las áreas españolas, es decir, predominan las relaciones de menos de cinco años y el periodo entre 5 y 10 años, las cuales tienen un porcentaje similar tanto en hombres como en mujeres. Esto se explica por un doble motivo, en primer lugar, el área ha tenido un periodo menos de programación (entrada más tardía en los procesos y programas de desarrollo rural que las áreas españolas) y, en segundo lugar, a que en los distintos periodos el área (delimitación superficial) ha ido cambiando, por lo que los municipios y actores se han ido incluyendo y saliendo, lo cual explica la mayor presencia de relaciones jóvenes. Por otro lado, las mujeres tienen relaciones un poco más antiguas que la de los hombres, eso es visible en las relaciones de más de diez años, donde las mujeres concentran el 15 % frente al 11 % de los hombres y también en las relaciones de menos de cinco donde los hombres concentran el 45 % de sus relaciones y las mujeres el 41 %.

En definitiva, la antigüedad de las relaciones entre España e Inglaterra presentan características opuestas. Mientras que en España las relaciones predominantes son las de más de 10 años y las

mujeres presentan un conjunto de relaciones más jóvenes como consecuencia de su entrada más tardía en los programas de desarrollo rural. Inglaterra presenta la versión contrapuesta de las relaciones entre sus actores, las relaciones predominantes en ambos sexos son más jóvenes (menos de 5 y de 5 a 10 años) y, además, las mujeres tienen unas relaciones menos jóvenes que los hombres. Esto puede deberse a que desde las autoridades británicas siempre se ha intentado trabajar por la incorporación de las mujeres y de la paridad de sexos en distintos ámbitos de las administraciones públicas (no solo cuando lo recomendó y exigió el CE) de ahí que las mujeres estuvieran muy presentes en los programas de desarrollo rural LEADER desde el origen de su aplicación en UK.

Además, existen otros dos atributos clave para entender el comportamiento de las relaciones y, como no, el stock de las redes sociales y el capital social, que son la frecuencia y la intensidad de las relaciones entre los actores relevantes (Tabla 103 y 104). Aunque estos dos conceptos parecen estar interrelacionados, no es así. Algunas veces a la hora de definir ambos atributos existen dificultades, por ello se va a tratar de realizar una diferenciación clara. Por el atributo de frecuencia de las relaciones se entiende la asiduidad, el hábito o la costumbre con las que los actores relevantes se relacionan con el resto de actores en materia de desarrollo rural, económico o social. En cambio, por intensidad de las relaciones, se entiende la fuerza, magnitud o energía del vínculo que une a ambos actores. Ambos conceptos son diferentes, ya que una relación entre los actores puede tener una frecuencia muy baja (anual) pero puede ser de una intensidad muy alta, por lo que, aunque no esté de forma constante o físicamente siempre está cuando se le necesite.

**Tabla 103. Distribución de las relaciones según su frecuencia y sexo**

Frecuencia de las relaciones	Guadix		SSOS		L. Almeriense		Plain Action	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Diaria	8%	2%	4%	9%	11%	15%	3%	3%
Semanal	14%	11%	8%	9%	17%	15%	13%	17%
Mensual	38%	30%	36%	34%	44%	46%	66%	49%
Semestral	21%	34%	31%	32%	19%	15%	15%	21%
Anual	19%	23%	22%	16%	9%	8%	3%	10%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos del trabajo de campo (2015/2016)

Respecto a la frecuencia de relaciones presentes en las áreas de estudio y diferenciadas por sexo, la predominante en todas las áreas en ambos sexos es una frecuencia mensual, es decir, una frecuencia intermedia ni muy asidua ni tampoco esporádica, aunque existe una mayor polarización según zonas. Si agrupamos las frecuencia diarias y semanales (las frecuencias más asiduas) por sexo en todas las áreas, se observa como en todas las áreas el mayor porcentaje que aglutina ambas frecuencias corresponde al sexo femenino, es decir, las mujeres son menor en número, pero dentro del colectivo sus relaciones con el resto de actores relevantes son más frecuentes que la que dicen mantener los hombres. Las áreas donde las relaciones son más



frecuentes son el Levante Almeriense con casi un 30 % entre diaria y semanal, seguida de Guadix y *Plain Action*.

Respecto a la frecuencia media de las relaciones (mensual) se encuentran grandes diferencias por áreas de estudio y sexo. Las áreas donde esta frecuencia supone un porcentaje muy alto de sus relaciones es en el Levante Almeriense y *Plain Action*, aunque cada área tiene sus peculiaridades. En Almería, el porcentaje de relaciones que tienen esta frecuencia ronda el 45 %, aunque es un poco mayor para las mujeres y un poco menor para los hombres (Tabla 103). En el caso de *Plain Action*, el valor que supone este porcentaje es mucho más alto que el resto de zonas, incluida el área almeriense, en el caso de los hombres supera el 65 % y en el de las mujeres casi el 50 %, esto hace que tanto las relaciones más asiduas como las menos frecuentes en ambos sexos sean menores que las presentes en el resto de áreas españolas.

En cuanto a las frecuencias más esporádicas (semestral y anual) depende del área de estudio, en el caso de Guadix y *Plain Action*, son las mujeres las que vuelven a concentrar más relaciones en estos intervalos (57 % en el caso de Guadix y 31 % en *Plain Action*). Esto es posible porque concentran menos relaciones mensuales que los hombres que se traduce, por un lado, en un mayor número de relaciones asiduas (diaria y semana) y, por otro lado, en frecuencias más ocasionales (semestral y anual). En el caso de SSOS y Levante Almeriense, son los hombres los que presentan un mayor porcentaje de relaciones con una menor frecuencia (Semestral y anual) (53 % en el caso de SSOS y 28 % en el caso de Almería).

En definitiva, en el caso de las mujeres predominan las relaciones con una frecuencia media (mensual) a pesar de ello, el resto de sus relaciones (si se comparan con la de los hombres) son más frecuentes (tanto en diaria como en semanal), pero también son en dos de las cuatro áreas menos habituales (semestral y anual). Lo cierto es que en las frecuencias menos habituales predominan un alto porcentaje de dos de las áreas españolas (Guadix y SSOS) con más del 50 %, mientras que este porcentaje es menor en *Plain Action* y Almería.

Uno de los últimos atributos a analizar, el más importante de todos, es la intensidad de las relaciones (Tabla 104). La intensidad que predominan en las relaciones de las cuatro áreas es la intensidad media tanto para hombres como para mujeres, aunque es más marcado en unas áreas que en otras. En las áreas españolas, el porcentaje de relaciones cuya intensidad de relaciones es media es mayor en las mujeres frente a los hombres, aunque con una diferencia muy reducida (entre 5 % y 8 %); mientras que en el caso del área inglesa la diferencia entre hombres y mujeres en el caso de la intensidad media es del 24 %. La siguiente intensidad predominante es alta, lo cual es muy positivo, aunque existen diferencias porcentuales entre zonas y sexos. Solo en dos áreas las mujeres predominan en esta intensidad frente a los hombres, SSOS y *Plain Action*; mientras que en Guadix y el Levante Almeriense, son las relaciones de los hombres donde predomina esta intensidad más elevada. Lo cierto es que el porcentaje que las mujeres obtienen en la intensidad alta en estas zonas (35 % en Guadix y 26 % en L. Almeriense) son los más altos de todas las zonas de estudio, todo ello a pesar de ser menor que el de los hombres. La intensidad menos predominante entre las relaciones entre los actores son las bajas, ronda entre 10-17 %, y son bastante similares para ambos sexos, aunque

existen dos peculiaridades en el caso de las mujeres de SSOS y *Plain Action* donde esta intensidad supone un alto porcentaje (24 % en SSOS y 31 % en el caso del área inglesa).

**Tabla 104. Distribución de las relaciones según intensidad y sexo**

Intensidad de las relaciones	Guadix		SSOS		L. Almeriense		Plain Action	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
<b>Baja</b>	12%	11%	17%	16%	16%	24%	11%	31%
<b>Media</b>	47%	55%	55%	59%	47%	50%	69%	45%
<b>Alta</b>	42%	35%	16%	24%	37%	26%	20%	24%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos del trabajo de campo (2015/2016)

En definitiva, las relaciones presentes en las diferentes áreas de estudio presentan unos atributos y/o características muy marcadas y, en muchos casos, bastante similares tanto por áreas como por sexo. En primer lugar, destaca la ausencia de personas jóvenes entre los actores relevantes, lo cual no es nada positivo para el actual escenario, pero tampoco para los acontecimientos futuros a los que deben hacer frente estas áreas. Las mujeres presentes como relevantes son un poco más jóvenes que los hombres, tanto en España como en Inglaterra. En segundo lugar, el tipo de relación por el cual se conocieron los actores está polarizado por el trabajo y el programa LEADER, aunque existe una línea muy fina que separa ambos motivos como se ha podido comprobar. En tercer lugar, las antigüedades de las relaciones son mayores en las áreas españolas en el caso de los hombres que en el caso de las mujeres, ya que sus relaciones son mucho más jóvenes como consecuencia de su entrada más tardía a los procesos de desarrollo, así como a los programas de desarrollo rural. En el caso del área británica, las relaciones son más jóvenes que en el área española como consecuencia de tener un periodo menos de programación y al cambio periodo tras periodo del área de estudio, lo cual ha hecho que salga gente y entre nueva en cada nuevo LEADER. Por último, dos de los atributos más importantes frecuencia e intensidad, las relaciones que predominan en el área española y británica es de una frecuencia mensual y una intensidad media, aunque existen excepciones en el caso de las mujeres que presentan unas frecuencias y unas intensidades más fuertes y altas que el sexo masculino.

### 5.2.3.2. El papel de las habilidades sociales en la sociored

A continuación, se presentan los resultados obtenidos con relación a las capacidades y/o habilidades relacionadas con el capital social (no relacional), que son especialmente significativas desde el punto de vista de los procesos de desarrollo. Estos resultados provienen de las valoraciones de cada entrevistado respecto del resto de actores relevantes con los que él

considera más importante y tiene relación, por lo tanto, es un indicador de carácter atributivo y no relacional.

Para la obtención de este resultado se han trabajado los datos extraídos durante la entrevista, ya que el entrevistado debía caracterizar su relación y al actor relevante, por ello debía seleccionar las habilidades que él considerara que caracterizaba o definía a esa persona entre: liderazgo, innovación, comunicación, asesoramiento informal, disposición de un puesto relevante u otras habilidades que ellos definieran. Con todas estas valoraciones/datos de las capacidades de los actores se ha realizado una doble ponderación. Por un lado, se ponderaron las habilidades según el orden en el que el actor las enumeraba, ya que ese orden llevaba implícito la importancia de cada una en ese actor, es decir, la primera habilidad se ponderaba por 1, la segunda por 0,5, la tercera por 0,33 y así hasta completar todas las capacidades que fueran destacadas. Por otro lado, a partir de ese valor, obtenido en la primera ponderación, se multiplicaba por el número total de citas obtenida por el resto de actores como persona relevante y todo ello partido por el número de citas posibles (con esto se reconocía la importancia de cada actor relevante dentro de la red, es decir, ver la cantidad de citas recibidas en comparación al total posible). Para la representación de estos valores se ha realizado unas tablas donde se diferenciación las cuatro zonas de estudio, los actores con su ID, el sexo y el porcentaje acumulado de mayor a menor para cada uno de los actores (se han excluido en cada una de las tablas aquellos actores que no fueron caracterizados en esa habilidad y, por tanto, tenían un valor 0).

La primera de las habilidades que se analizarán es la de liderazgo (Tabla 105). Esta habilidad es una de las más importantes en los procesos de desarrollo y en tiempos de incertidumbre, crisis y/o problemas de las áreas rurales, ya que siempre es positivo tener referentes que sean reconocibles para la población y que lideren estos procesos de cambio, desarrollo, etc. En cada una de las áreas se presentan valores y acumulaciones diferentes, así como tipos de actores que lo aglutinan. En el caso del Levante Almeriense y de *Plain Action*, son las dos áreas donde un único actor aglutina casi el 50 % del total del liderazgo disponible en la red, aunque la persona que lo concentra es diferente (Tabla 105). En el caso del área almeriense la persona que aglutina el mayor porcentaje de prestigio es un técnico y, más específicamente, el gerente del GAL; mientras que en el área inglesa es un actor institucional, aunque no es un simple actor, ya que es un actor institucional que une el *county* con el ministerio (un actor *linking*) y además presidente del GAL, lo cual es muy positivo que sepan identificar el resto de actores a este actor como una persona importante por su capacidad de liderazgo.

Además, en estas dos áreas no es que solo un único actor concentra un alto porcentaje sino que entre los cinco primeros actores, en ambas redes, se concentra el 86 % del prestigio de toda la red en el caso de Almería y el 90 % en Inglaterra, es decir, son dos áreas donde el rol de liderazgo está muy marcado y concentrado en muy pocas manos, lo cual tiene una doble vertiente, positivo por la fuerte presencia y reconocimiento de estos actores, pero también negativo, ya que una mayor distribución entre más actores enriquecería la red. En cambio, para las otras dos zonas la acumulación del prestigio está más repartido entre los actores, aunque es más evidente en el caso de SSOS. En Sevilla el principal actor que concentra el prestigio lo hace con un porcentaje de 32 % (y vuelve a ser un actor técnico, la gerente del GAL) y hasta alcanzar el 90 %

del prestigio total de la red hace falta sumar a 13 actores relevantes, aunque es cierto que muchos de ellos tienen un porcentaje de prestigio muy reducido entorno al 3 % y 5 %. El caso de estudio de Guadix, presenta muchas similitudes con el de SSOS, ya que el prestigio está bastante repartido entre los actores, aunque el primer actor obtiene el porcentaje más bajo de liderazgo de todas las zonas, un 28 % y es un actor económico (presidente de la asociación de empresarios del municipio más importante y del GAL).

**Tabla 105. Distribución porcentual de la *habilidad de liderazgo* entre los actores de la red social de según sexo y área de estudio**

Habilidad de liderazgo								
Nº	Guadix		SSOS		Levante Almeriense		Plain Action	
	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado
1	ES24	28%	T34	32%	T43	48%	I1	48%
2	T45	48%	I4	48%	ES35	61%	S9	61%
3	IE7	60%	I5	59%	ES31	73%	T21	73%
4	IE6	70%	TS38	64%	E11	80%	T16	85%
5	IS9	75%	E10	69%	I7	86%	T13	90%
6	S32	79%	T32	74%	S24	89%	I2	92%
7	I2	83%	T28	77%	IE8	91%	E3	94%
8	E12	86%	ES17	80%	ES32	93%	S10	95%
9	S27	88%	I3	83%	T40	94%	TE23	96%
10	E119	90%	E15	85%	ES33	94%	T15	97%
11	E16	91%	S20	87%	T45	95%	T11	98%
12	I3	93%	I1	89%	ES37	96%	TSE27	98%
13	SE36	94%	I2	91%	T42	97%	E6	99%
14	I5	95%	T36	92%	E13	97%	TE24	99%
15	IS8	96%	ES18	94%	ES26	98%	TS25	99%
16	ES23	97%	T33	95%	T41	98%	E4	99,6%
17	T148	98%	SI22	97%	I4	98%	E5	99,8%
18	S33	98%	SE23	98%	ES27	98%	T12	99,9%
19	EIS20	99%	E11	98%	ES15	99%	TSE26	100%
20	I1	99%	E8	99%	ES36	99%		
21	SI34	99%	SE25	99%	ES30	99%		
22	T42	99%	IE7	99,5%	I2	99%		
23	E117	99,5%	S21	99,7%	I3	99,6%		
24	ES25	99,7%	E16	99,8%	ES25	99,7%		
25	EST26	99,8%	I6	99,9%	IE9	99,9%		
26	SE25	99,9%	E13	100%	E10	100%		
27	T44	100%						

Hombres	91%	Hombres	67%	Hombres	97%	Hombres	23%
Mujeres	9%	Mujeres	33%	Mujeres	3%	Mujeres	77%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del trabajo de campo (2015/16)

Respecto a la diferenciación por sexo, se puede observar una presencia muy reducida de mujeres en las zonas del Levante Almeriense y SSOS, donde solo hay dos mujeres mientras que el resto de actores que concentran esta habilidad son hombres. Si se compara el porcentaje que concentran hombres y mujeres en estas dos zonas, se observa como en el área almeriense el porcentaje de liderazgo que aglutinan las mujeres es casi marginal (3 %), y en el caso de SSOS es superior, pero tiene un problema de trasfondo (33 %), cabe destacar que ese resultado sería mucho peor (1 %) si se excluyera a la gerente del grupo (ya que ella sola concentra el 32 %). La siguiente área que presenta un resultado mejorable en el caso de las mujeres es Guadix, donde las mujeres concentran apenas un 10 % del liderazgo presente entre los actores de la red de actores relevantes, lo cual está en consonancia con el resto de áreas españolas. El mejor escenario lo presenta el área de *Plain Action* donde solo siete mujeres aglutinan más del 77 % del liderazgo total de la red, mientras que los hombres a pesar de ser mayor en número concentran el porcentaje restante. Lo cierto es que, en el área inglesa dentro de los siete primeros puestos en la aglutinación de liderazgo, cinco están copados con mujeres con un alto porcentaje de liderazgo. Este resultado vuelve a mostrar como las medidas implementadas en materia de igualdad de género en el caso del gobierno británico han dado muy buen resultado en una mayor visibilidad y liderazgo del colectivo femenino en materia de desarrollo de las áreas rurales.

Otra de las habilidades analizadas en el conjunto de actores relevantes es la de innovación. La capacidad de innovación o de introducción de novedades en distintos ámbitos laboral, administrativo, etc. es realmente importante en las zonas rurales. Esta habilidad presente en los actores es muy necesario en tiempos de crisis e incertidumbre como el actual, ya que la introducción de innovaciones tanto en los propios sectores como desde el punto de vista de organización, gestión, etc. son importantes para la evolución social y económicas de las áreas rurales (Tabla 107).

Respecto a la distribución de la innovación por zonas de estudio, el área de SSOS es la que presenta un mayor número de actores con esta habilidad, aunque una gran parte de estos actores concentran entre el 1 y 0,1 %. Si se observa en donde se produce una mayor acumulación de esta capacidad entre los actores es en Guadix, ya que por sí solo el actor IE6 concentra el 42 % del prestigio, y entre los seis primeros se aglutina el 90 % de toda la innovación presente en la red. En este caso el área de *Plain Action*, presenta un reparto más equitativo entre los actores de su área, solo dos de ellos destacaban sobre el resto, pero no muy marcado, esto hace que entre 14 actores se reparta el 90 % de esta habilidad. Los casos de SSOS y Levante Almeriense presentan unas características muy similares, con un reparte más concentrado entre sus actores, aunque no llega al nivel de Guadix. En tres de las cuatro zonas de estudio el actor que concentra un mayor porcentaje de prestigio es un técnico, salvo en Guadix que es un actor institucional-económico el que lidera claramente (Tabla 107). Esto es posible, ya que los técnicos están en constante contacto con nuevos proyectos/procesos en distintos ámbitos y son los encargados de transmitir estas innovaciones y cambios a escalas inferiores.

**Tabla 106. Distribución porcentual de la *habilidad de innovación* entre los actores de la red social de según sexo y área de estudio**

Habilidad de innovación								
Nº	Guadix		SSOS		Levante Almeriense		Plain Action	
	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado
1	IE6	42%	TS38	33%	T43	35%	T16	20%
2	T45	62%	T34	57%	E11	60%	T15	33%
3	E16	76%	I5	65%	T45	69%	T22	42%
4	ES24	83%	T32	70%	S24	78%	S9	50%
5	S32	87%	E12	75%	ES32	82%	TE23	58%
6	SE36	90%	ES18	80%	ES31	86%	TE24	64%
7	IS8	92%	E10	84%	ES26	88%	T21	70%
8	ES23	94%	T28	87%	IE8	90%	I1	74%
9	E14	95%	S122	89%	S19	92%	TSE27	77%
10	E118	96%	ES17	91%	I7	94%	T12	80%
11	IS9	97%	S20	93%	E10	96%	E7	83%
12	E12	98%	E8	95%	I4	97%	E3	86%
13	ST37	98%	T33	96%	ES36	98%	T19	88%
14	ES25	99%	E15	97%	E13	99%	S10	91%
15	EST26	99%	I6	98%	T40	99,5%	TS25	94%
16	E11	99,6%	T30	98%	T41	100%	E4	96%
17	T43	99,8%	T36	99%			TSE26	97%
18	EIS20	100%	E9	99%			I2	98%
19			E16	99%			T11	99%
20			I3	99%			T20	100%
21			SE23	99,7%				
22			T35	99,9%				
23			SE26	100%				

Hombres	99%	Hombres	70%	Hombres	86%	Hombres	61%
Mujeres	1%	Mujeres	30%	Mujeres	14%	Mujeres	39%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del trabajo de campo (2015/16)

Respecto a la diferenciación de los resultados por sexo, con relación a esta habilidad, cabe destacar que el colectivo femenino no aglutina mayoritariamente esta habilidad en ninguna de las cuatro áreas de estudio, aunque con grandes diferencias dentro de esta afirmación (Tabla 106). Además, cabe destacar que en ninguna de las zonas la personas que encabeza la acumulación de innovación una mujer (ni primera ni segunda, salvo a excepción de SSOS). Respecto a la diferenciación por sexo, las dos áreas donde las mujeres aglutinan un mayor porcentaje de la habilidad de innovación son *Plain Action* y SSOS, pero con una composición muy diferenciada. Mientras que en el área de *Plain Action* el porcentaje (39 %) se reparte entre 10 mujeres, en el caso de SSWS la técnica concentra el 24 % por si sola, por lo que el resto es algo residual. La siguiente área que presenta una acumulación importante es el Levante Almeriense donde las mujeres concentran el 14 % de esta habilidad. Mientras que en el caso de Guadix las mujeres apenas concentran el 1 %, por lo que esta habilidad en el colectivo femenino no son un referente en el área para el resto de actores relevantes.

Otra de las habilidades es la comunicación, la cual es básica. La transmisión de cualquier tipo de información es esencial en cualquier proceso de desarrollo en las zonas rurales, como ya se recogió en apartados anteriores información es poder y que quien la tiene es poderoso, ya que puede usarla o no en su propio beneficio o transmitirla al resto del grupo. En el programa LEADER y/o en el resto de facetas de nuestros entrevistados la transmisión de la información es muy importante y la forma en que esta llega a la población lo es más aún, ya que son los canales transmisores muchas veces entre administraciones superiores (CC.AA., nacional o europeo) y la población local.

**Tabla 107. Distribución porcentual de la *habilidad de comunicación* entre los actores de la red social de según sexo y área de estudio**

Habilidad de comunicación								
Nº	Guadix		SSOS		Levante Almeriense		Plain Action	
	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado
1	ES24	24%	T34	26%	T43	38%	I1	24%
2	IE6	46%	I5	36%	S24	56%	T21	39%
3	IE7	58%	T32	46%	ES31	65%	T16	53%
4	T45	69%	ES17	55%	E11	71%	E3	66%
5	IS9	78%	I2	63%	I7	75%	T13	76%
6	I5	81%	TS38	70%	ES32	79%	T15	80%
7	ST37	83%	I4	76%	T45	83%	S9	83%
8	I2	85%	SI22	82%	ES35	86%	T17	86%
9	E12	87%	T28	85%	IE8	88%	T22	89%
10	S27	89%	T33	88%	S19	90%	S10	92%
11	E119	90%	T36	91%	ES37	91%	T11	94%
12	T42	92%	T30	92%	T40	93%	T19	95%
13	S32	93%	S20	93%	ES33	94%	TSE27	96%
14	ES23	95%	E15	94%	T42	96%	E6	97%
15	I3	96%	T37	95%	ES30	96%	TE23	98%
16	E16	97%	E11	96%	T41	97%	TE24	99%
17	S31	98%	E10	96%	ES27	98%	TS25	99%
18	SE36	98%	SE25	97%	ES26	98%	I2	99,5%
19	E14	99%	SE27	97%	I4	99%	E7	99,7%
20	E11	99%	I1	98%	ES15	99%	T18	99,8%
21	EIS20	99,6%	I3	98%	E13	99%	T12	99,9%
22	S28	99,9%	E12	98%	T44	99,5%	TSE26	100%
23	S29	100%	E9	99%	E10	99,8%		
24			E8	99%	ES25	100%		
25			SE23	99%				
26			T31	99,7%				
27			T35	99,9%				
28			E16	100%				

Hombres	88%	Hombres	73%	Hombres	92%	Hombres	38%
Mujeres	12%	Mujeres	27%	Mujeres	8%	Mujeres	62%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del trabajo de campo (2015/16)

Tal y como se puede observar en la Tabla 107, están ordenados de mayor a menor el número de actores con los que el resto dicen que tiene esta capacidad comunicativa. La zona que tiene un mayor número de actores que aglutinan un porcentaje de esta habilidad es SSOS, aunque más de la mitad de ellos apenas concentran 1 %. Las tres áreas tienen una acumulación y reparto de esta habilidad entre sus actores muy similar, por ejemplo, Guadix, SSOS y *Plain Action* el actor que acumula un mayor porcentaje de esta capacidad ronda el 24-26 %, mientras que en el Levante Almeriense aglutina el 38 %. De las personas que la concentran en el caso de SSWS y Levante Almeriense son dos técnicos, los gerentes del GAL, lo cual tiene cierta lógica ya que desempeñan un cargo donde la comunicación debe ser fundamental. Respecto a *Plain Action*, el tipo de actor que lidera el ranking es la institucional (I1) la cual realiza un papel de intermediaria entre el gobierno nacional, el regional y el local, por lo que tiene que tener esta habilidad muy desarrollada a la hora de la transmisión de información hacia arriba o abajo; le sigue un actor técnico que es la técnica a LEADER que hace de enlace entre el ministerio y las zonas de aplicación.

Respecto a la diferenciación por sexo, en este caso salvo en el área de *Plain Action* en el resto de zonas los hombres tienen un mayor porcentaje acumulado de la capacidad comunicativa que las mujeres (Tabla 107). Tanto en la zona de Guadix como en la del Levante Almeriense las mujeres concentran un porcentaje muy bajo sobre la habilidad de comunicación, 12 % y 8 % respectivamente, lo cual da lugar a una doble interpretación, por un lado, que las mujeres no poseen fuentes de información novedosas y que se transmitan (lo cual es lógico, ya que en ambas zonas las mujeres ocupaban una posición periférica en la red social); por otro lado, puede que las mujeres no sean unas grandes comunicadoras en esta área o que dispongan de información pero que por algún motivo no sean capaces de transmitirla y, de ahí, que no sean vistas como grandes comunicadoras). En el área de SSWS, el colectivo femenino concentra el 27 % de esta habilidad, aunque igual que pasaba en el resto de habilidades anteriores una sola de las personas relevantes mujeres concentra el 26 %, lo cual hace que el resto de las cuatro mujeres presentes en el área concentren un porcentaje mucho menor que el del área granadina y almeriense. La excepción se encuentra en el área de *Plain Action*, donde las mujeres concentran más del 60 % de la habilidad comunicativa de la red de actores relevantes, lo cual es muy positivo y refuerza la idea de que las medidas de visibilidad e inclusión de las mujeres en esta área han tenido éxito.

La siguiente habilidad que se va a proceder a analizar es la de asesoramiento informal. Esta es complementaria al análisis que se ha realizado sobre el ofrecimiento de asesoramiento en el apartado 5.3.2, ya que en aquel caso los entrevistados se autoevaluaban ellos mismo sobre su capacidad, mientras que en este caso se trata de conocer en qué medida los actores relevantes consideran como fuente importante de asesoramiento, consejos, ideas u opiniones al resto de actores en materia del desarrollo social, económico y rural de su área de estudio (Tabla 108). La zona de estudio que concentra un mayor número de actores que tienen una gran capacidad de ofrecer asesoramiento, ayuda u opinión es el área de *Plain Action* con 22 actores, aunque le sigue muy cerca el área de Guadix con 21. En estas dos áreas la distribución de porcentaje está con una distribución más o menos similar, aunque está más distribuida en el área de Guadix que en el área de *Plain Action* (Tabla 108). En cambio, las áreas de SSOS y Levante Almeriense son



pocos los actores que son reconocidos por esta habilidad y, además, está muy concentrado. En el caso de la zona almeriense entre los dos primeros actores se concentra el 76 % de esta habilidad en el área; mientras que en el caso de SSOS este porcentaje se alcanza con la suma de los cuatro primeros actores. En tres de las cuatro áreas el actor que concentra un mayor porcentaje de la habilidad de asesorar es un técnico, mientras que en el área restante es un actor económico-social, pero le sigue un técnico. Esto tiene cierta lógica, ya que los técnicos tanto de los programas LEADER como de otros ámbitos y sectores (agrícola, social, ambiental, etc.) son los encargados de aconsejar y/o guiar al resto de actores relevantes o población local para conseguir su propósito de la mejor manera posible para ellos, pero también para el territorio; así como en ofrecer ayudas, subvenciones, etc.

**Tabla 108. Distribución porcentual de la habilidad de asesoramiento informal entre los actores de la red social de según sexo y área de estudio**

Habilidad de asesoramiento informal								
Nº	Guadix		SSOS		Levante Almeriense		Plain Action	
	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado
1	T45	31%	T32	21%	ES31	43%	T16	26%
2	IE7	43%	T28	41%	T43	76%	I1	41%
3	ES24	53%	T34	59%	T45	82%	T21	52%
4	IS8	60%	T33	76%	ES37	85%	T22	61%
5	S33	66%	I2	82%	S24	89%	E3	69%
6	S32	73%	ES17	86%	ES14	91%	T13	77%
7	I2	76%	I4	89%	T42	94%	S9	83%
8	IS9	79%	T36	91%	ES35	97%	T15	87%
9	E12	82%	ES18	94%	IE8	99%	TE23	89%
10	ST37	85%	T30	96%	T41	99%	T17	91%
11	S27	87%	T37	98%	ES36	100%	T11	93%
12	E119	89%	E15	99%			TSE27	94%
13	SE36	91%	E9	99%			TE24	95%
14	I5	93%	SE23	99,9%			S10	96%
15	TI48	95%	E16	100%			E6	97%
16	I1	96%					T19	98,0%
17	T42	97%					E7	98,6%
18	E118	98%					TS25	99,1%
19	E14	99%					E5	99,6%
20	TS49	99,8%					ES8	99,7%
21	T38	100%					TSE26	99,9%
22							E4	100%

Hombres	95%	Hombres	82%	Hombres	94%	Hombres	48%
Mujeres	5%	Mujeres	18%	Mujeres	6%	Mujeres	52%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del trabajo de campo (2015/16)

En cuanto a la diferenciación por sexo de la capacidad de asesoramiento informal, esta presenta la misma tendencia que presentaba la anterior habilidad. En las tres áreas españolas los hombres son los que concentran mayoritariamente (más del 80 %) esta habilidad, mientras que las mujeres en el caso de Guadix y Levante Almeriense apenas superan el 6 %. En el caso del SSOS el porcentaje que concentran las mujeres viene de una sola mujer del área que es la técnica, lo cual es poco relevante, ya que si desapareciera esta persona no hay otras mujeres que pudieran suplir esta capacidad. El caso de *Plain Action* presenta unos resultados diferenciados por sexo muy interesantes, ya que prácticamente las mujeres y hombres concentran la misma capacidad de asesoramiento (solo un 2 % más las mujeres que los hombres). Esto es interesante, ya que ambos colectivos están igualados y parten en igualdad de condiciones a la hora de asesorar, lo cual es de gran interés y relevancia.

La última de las habilidades que venía establecida en el cuestionario era la de disponer de un puesto relevante. Con esta habilidad lo que se pretendía era reconocer a aquellos actores que disponían de un puesto relevante o importante, ya fuera como gerente, consejero, delegado, etc. ya que según se les explicaba con esta habilidad estos actores pueden aprovechar su situación y/o puesto en favor del desarrollo social y económico del área de estudio, ya que además estos cargos les otorgan un punto extra de visibilidad hacia el resto de actores y población local (Tabla 109).

Esta habilidad presenta un número de actores más reducido que las anteriores, tal y como se puede observar en el caso de las áreas españolas (Tabla 109). Esto es posible, ya que es una habilidad bastante singular y no es que sea muy numerosa dentro de los actores relevantes. El área que presenta un mayor número de actores es *Plain Action* con 25 actores, aunque más de la mitad concentran un porcentaje muy bajo de esta habilidad (1 % o menos). En las áreas de Guadix y Levante Almeriense esta habilidad está muy concentrada en pocos actores. En el caso de Almería en tres actores se aglutina el 97 % de esta habilidad, lo cual está muy concentrado. Un caso muy similar lo presenta Guadix, aunque no tan marcado como Almería, ya que siete actores concentran más del 94 % de esta habilidad. En cambio, las áreas de SSOS y *Plain Action*, presentan una distribución más homogénea de esta habilidad entre sus actores. Si se analiza que tipo de actores ocupan las primeras posiciones al disponer de un puesto relevante, en las áreas españolas aparece el gerente del GAL, pero también a actores institucionales y económicos. En el caso de *Plain Action* en primer lugar es institucional pero seguido de un actor técnico.

En cuanto a la diferenciación por sexo de esta habilidad, es la primera vez que en una zona de estudio no aparece representada ninguna mujer como es el caso del área del Levante Almeriense (Tabla 109). En el caso de Guadix, al igual que en el resto de habilidades que se han ido analizando la posición de las mujeres es muy reducida, apenas concentra el 6 % de esta habilidad. El caso de SSOS presenta el mismo escenario, ya que una única mujer concentra casi todo el porcentaje con relación al área, es decir, del 32 % que aglutinan el total de mujeres del área de SSOS el 31 % lo concentra la gerente del GAL. El escenario más positivo lo presenta, de nuevo, el área inglesa, ya que las mujeres concentran casi el 70 % de esta habilidad, lo cual es muy importante, ya que estas también están situadas y trabajan en puestos importantes y de responsabilidad que les aporta una mayor visibilidad e información y que ellas lo reinvierten positivamente en el desarrollo del área rural donde viven o trabajan.

**Tabla 109. Distribución porcentual de la *habilidad de poseer un puesto relevante* entre los actores de la red social de según sexo y área de estudio**

Habilidad de poseer un puesto relevante								
Nº	Guadix		SSOS		Levante Almeriense		Plain Action	
	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado	ID	Porcentaje acumulado
1	T45	52%	T34	31%	T43	75%	I1	27%
2	IE7	74%	I5	59%	ES35	89%	T21	52%
3	S32	83%	I4	69%	I7	97%	T13	65%
4	ES24	88%	T32	74%	IE8	99%	S10	72%
5	IS9	90%	T28	77%	E10	100%	E3	78%
6	I2	92%	T33	81%			I2	81%
7	TI48	94%	I1	84%			T16	85%
8	I5	96%	T36	86%			E6	88%
9	ES23	97%	E11	89%			TE24	90%
10	I1	98%	I3	91%			S9	92%
11	E12	98%	SI22	93%			T22	93%
12	SI34	99%	S20	94%			T17	95%
13	SE36	99%	E10	96%			T12	96%
14	T39	99,9%	E8	97%			TE23	97%
15	EIS20	100%	SE23	98%			TSE27	98%
16			ES18	99%			E7	98,0%
17			I6	99,6%			T19	98,4%
18			SE25	100%			T15	98,8%
19							T11	99%
20							TSE26	99%
21							E4	99,7%
22							T14	99,9%
23							TS25	100%

Hombres	94%	Hombres	68%	Hombres	100%	Hombres	32%
Mujeres	6%	Mujeres	32%	Mujeres	0%	Mujeres	68%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del trabajo de campo (2015/16)

No todas las habilidades fueron establecidas previamente, sino que una se dejó abierta para que en el caso de que el entrevistado lo considerara oportuno o que ninguna de las capacidades/habilidades definiera a la persona, él podía nombrar una o varias habilidades nuevas. Por ello, se decidió aglutinar todas esas nuevas habilidades en seis nuevas habilidades (Implicación, conocimiento, emprendimiento, gestión, aptitudes y contactos), aunque es cierto que en valores absolutos estas son mucho menos numerosas que las anteriormente presentadas. Para ello se decidió agrupar la información de cada área de estudio por tipo de actor y sexo (Tabla 110).

Tabla 110. Distribución porcentual de *otras habilidades* entre los actores de la red social de según sexo y área de estudio

		Porcentaje acumulado de otras habilidades						
	Tipos de actores	Implicación	Conocimiento	Emprendimiento	Gestión	Aptitudes	Contactos	TOTAL
Guadix	Institucionales	4%	5%	11%	2%	9%	0,4%	31%
	Económicos	8%	2%	8%	2%	4%	0,1%	23%
	Sociales	7%	4%	1%	1%	4%	1%	19%
	Técnicos	4%	10%	1%	5%	6%	0,4%	27%
	Hombres	21%	21%	21%	10%	20%	1%	94%
	Mujeres	3%	-	0,1%	-	3%	0,1%	6%
	Total	24%	21%	21%	10%	23%	2%	100%
SSOS	Institucionales	17%	3%	3%	6%	-	3%	33%
	Económicos	5%	4%	2%	2%	-	0,6%	14%
	Sociales	3%	0,4%	1%	2%	-	-	6%
	Técnicos	27%	13%	4%	4%	-	-	47%
	Hombres	43%	17%	8%	10%	-	3%	83%
	Mujeres	9%	3%	1%	4%	-	-	17%
	Total	52%	20%	10%	14%	0%	3%	100%
Levante Almeriense	Institucionales	2%	-	1%	0,3%	3%	-	7%
	Económicos	16%	2%	2%	-	17%	-	36%
	Sociales	2%	2%	-	-	0,8%	-	5%
	Técnicos	11%	8%	6%	9%	16%	-	51%
	Hombres	31%	11%	10%	9%	37%	-	97%
	Mujeres	0,1%	2%	-	0,4%	0,6%	-	3%
	Total	31%	12%	10%	9%	38%	-	100%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos extraídos del trabajo de campo (2015/16)

Como se puede observar en la Tabla 110 solo están representadas las áreas españolas, esto es debido a que durante las entrevistas en Inglaterra ninguno de los entrevistados dijo alguna habilidad aparte de las que estaban establecidas previamente, por lo que no se consiguieron otras habilidades.

En cuanto al área de Guadix, esta presenta una distribución bastante homogénea tanto en las habilidades como en los tipos de actores que las concentran. Las otras habilidades que concentran un mayor porcentaje son las de implicación (24 %), aptitudes (23 %), conocimiento y emprendimiento (21 % ambas). La participación de los distintos colectivos de actores en cada una de ellas es bastante similar. Respecto al total de la tipología de actores, los que concentran un mayor porcentaje son los institucionales, seguidos muy cerca por técnicos y económicos y, un poco más alejados, los sociales (Tabla 110). Respecto a la diferenciación por sexo de estas habilidades cabe destacar que en dos de las habilidades no se reconoce a ninguna mujer (conocimiento y gestión) mientras que en el resto de habilidades su representación es muy reducida o en algunos casos marginal (0,1 en emprendimiento y contactos). Es decir, el área de Guadix vuelve a tener la misma tendencia que venía planteándose en las habilidades preestablecidas con una posición muy marginal y escasa de las mujeres en esta área.

Respecto al área de SSOS, la distribución porcentual dentro de estas habilidades está muy polarizado. Destaca la importancia de la habilidad implicación entre los actores relevantes (concentra el 52 %) y le sigue en importancia la capacidad conocimiento (20 %). Los tipos de actores que tienen una mayor importancia en estas habilidades son los actores técnicos (que concentran el 27 % en implicación y el 13 % en conocimiento). El total por tipo de actores se distribuye desigualmente entre técnicos (47 %), seguido por Institucionales (33 %) y más alejados los económicos y sociales. Respecto a la distribución por sexo, el 83 % de todas las habilidades es asumido por los hombres, mientras que el resto (17 %) son mujeres (Tabla 110), especialmente la gerente del GAL.

El Levante Almeriense presenta, también, un escenario muy polarizado entre las habilidades de aptitudes (38 %) e implicación (31 %), el resto de habilidades apenas superan el 10 % (Tabla 110). Dentro de estas dos capacidades destaca el papel predominante de los actores económicos (16 % y 17 % respectivamente) y de los actores técnicos (11 % y 16 % respectivamente). En cuanto a la concentración de estas otras habilidades por tipo de actor, el 51 % del total de estas habilidades lo concentran los actores técnicos, seguido por los económicos por un 36 %, mientras que los institucionales y sociales no superan el 7 %. Respecto a la diferenciación por sexo, es el área en la que el porcentaje de habilidades que concentran las mujeres es la más reducida con apenas un 3 % del total, mientras que casi la totalidad de las habilidades las concentran los hombres.

En conclusión, el papel de las mujeres como portadoras de habilidades o capacidades como, por ejemplo, el liderazgo, innovación, comunicación, etc., que son tan importantes en los procesos de desarrollo rural, es muy limitado. Esta limitación está mucho más marcada en las zonas rurales españolas, donde en dos de ellas no concentran ni el 10 % de cada una de las habilidades, mientras que en el caso de superarlo como es el caso de SSOS este resultado está muy condicionado, ya que se concentra en una única mujer, lo que provocó que en una hipotética

desaparición la capacidad de las mujeres sería prácticamente nula. El mejor posicionamiento tanto de hombres como de mujeres se encuentra en el área inglesa de *Plain Action*, ya que en la mayoría de habilidades la diferencia entre ambos sexos es muy reducida, en algunas es mayor en las mujeres y en otras la concentración se decanta a favor de los hombres; lo cual, vuelve a reforzar la idea que las estrategias políticas implantadas en materia de igualdad de género en las zonas rurales por el gobierno británico han sido un éxito.

#### 5.2.4. Dimensión de género: posicionamiento diferencial en la red social

Uno de los últimos análisis donde se pretende analizar el diferente comportamiento y posición entre hombres y mujeres es en la red social de actores relevantes de cada área. El análisis tendrá dos focos principales, por un lado, se analizará la distribución del prestigio entre las cuatro áreas de estudio y a su vez diferenciando entre hombres y mujeres la cantidad de prestigio que acumulan y ver su posicionamiento en la red social. Por otro lado, se analizarán los indicadores de propiedad de la red extraídos a través del ARS pero diferenciados por género, es decir, ver que valores concentran el sexo masculino y cuales el femenino. Esto es de gran importancia porque se puede comprobar y analizar el papel que juegan ambos sexos dentro de la red social.

Respecto a la Figura 84, en esta se puede comprobar la concentración del prestigio acumulado en cada una de las áreas LEADER analizadas y el posicionamiento de las mujeres dentro de este análisis. Se puede ver que el número de personas entrevistadas varían de unas áreas a otras, lo cual hace que la línea que analiza el prestigio en cada área se extienda más o menos en el eje horizontal. El área que tiene un mayor número de actores relevantes es Guadix, seguida del Levantes Almeriense, SSOO y *Plain Action*. Sin embargo, la mayor o menor acumulación del prestigio entre los actores de la red social no viene marcado por su tamaño.

El área que concentra una mayor acumulación de prestigio entre los actores relevantes que conforman su red es el área de *Plain Action*, seguida de SSOS, Guadix y, en última posición, el área del Levante Almeriense. No solo la concentración del prestigio es diferente entre los actores sino que la distribución del mismo entre hombres y mujeres no es igual en todas las áreas.

El área de SSOS presenta la segunda mayor acumulación de prestigio entre sus actores, por detrás de *Plain Action*. El prestigio medio que acumulan ambos sexos es bastante próximo 19,7 % en el caso de los hombres y 17,7 % en el caso de las mujeres. Sin embargo, su distribución en la red de actores es desigual. Solo una mujer (la que lidera el mayor porcentaje de prestigio de la red) es la que está por encima de la media de la red. Mientras que el resto de mujeres está por debajo e incluso en posiciones muy marginales. Se presenta el mismo escenario que se encontraba en las habilidades, una única mujer (la gerente del GAL) que aglutina casi la totalidad de las habilidades, prestigio, etc. del colectivo femenino en su conjunto. Lo que sí que existe es

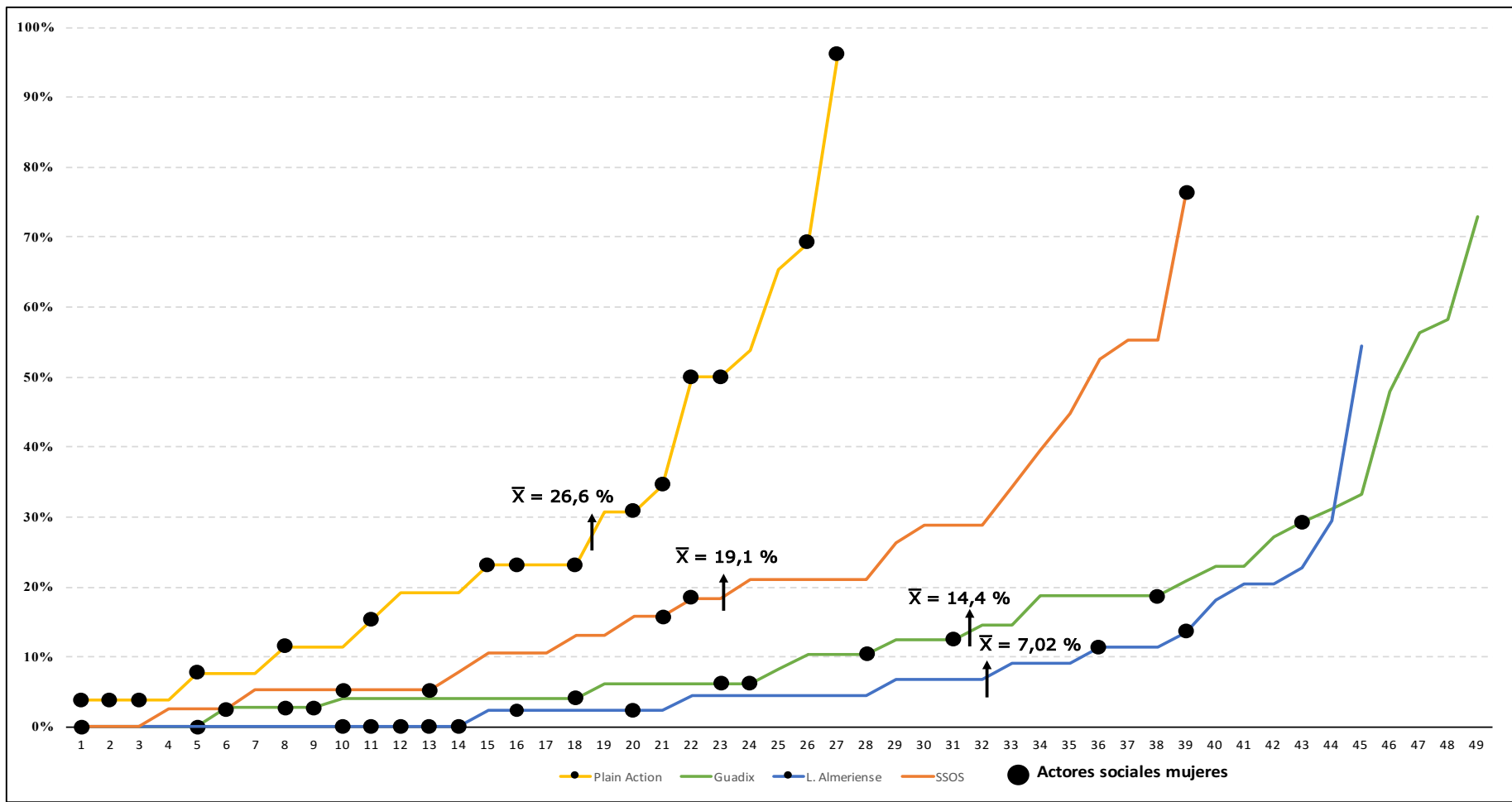
una acumulación del prestigio muy marcada entre pocos actores y una diferencia de casi 20 % entre el primer y el segundo actor en la acumulación porcentual del prestigio, lo cual es mucho.

En cuanto al área de Guadix, los valores globales (para el conjunto de la red social) son más bajos que en SSOS (14,4 % de media), mientras que los valores entre hombres y mujeres, al contrario que en SSOS, están alejados (los hombres acumulan el 16 % del prestigio de media y las mujeres solo concentran el 9 % de media). En comparación con SSOS, tal y como se observa en la Figura 84, no hay una mujer que lidere la acumulación del prestigio, pero existen más mujeres con valores medios que en el caso de SSOS, es decir, no existe una acumulación, tan marcada, en un único actor. Lo que comparte con el área sevillana es que hay una acumulación del prestigio en un reducido número de actores sí que concentran el reconocimiento y, en este caso, prestigio.

Respecto al área del Levante Almeriense, la posición en cuanto al nivel de prestigio (grado de entrada) de cada uno de los 45 actores que componen la red social puede verse en la Figura 84. Al margen del muy bajo valor medio y de la posición escasamente relevante de una parte muy importante de actores sociales, respecto de las mujeres destaca igualmente que la mayor parte se sitúan con valores de grado = 0; dicho de otra forma, estos actores sociales no tienen conexiones directas de entrada, es decir, no “reciben” o no han sido nominados por otros actores de la red social, en tanto que mantuviesen relaciones directas. Esto es una limitación muy importante en la red social, e implica que tales actores tendrán dificultades importantes a la hora de dinamizar relaciones entre otros actores sociales. Resulta especialmente negativo que una parte muy importante de mujeres estén en esta posición (ES39, I5, S17, S18 y S20); es decir, principalmente actores sociales, uno de tipo institucional y por último otro de naturaleza económico-social. Como se ha dicho el nivel de prestigio en general en la red es muy bajo, pero la distribución media de este por sexo demuestra una gran diferenciación, Hombres (8 %) mientras que las mujeres concentran el 3,3 %. Es el peor escenario de acumulación de prestigio tanto para el conjunto de la red como para el colectivo de las mujeres de las tres áreas españolas.

Por último, el área de *Plain Action* es la que concentra los valores globales más altos de las cuatro áreas (26,6 % de media) con valores altos tanto para mujeres como para hombres. La interpretación de estos resultados es que estamos ante una red social con una alta centralidad a partir de las conexiones directas entre los diferentes actores, y, a pesar de que existe un actor que concentra un alto prestigio, el resto de actores también concentran unos elevados niveles de reconocimiento por parte de todos los demás. Si en el caso de las otras áreas las mujeres apenas tenían una acumulación importante o si lo tenían la diferencia entre mujeres eran muy alta, en el área inglesa las mujeres concentran grandes porcentajes de prestigio y/o reconocimiento entre todas ellas. En este caso los dos primeros actores que concentran un mayor porcentaje de prestigio son mujeres, una institucional y otra técnica. La acumulación media de niveles de prestigio en ambos sexos es alta, aunque con pequeñas diferencias; mientras los hombres aglutinan el 22,7 % del prestigio, las mujeres concentran el 29,7 % del prestigio medio de las mujeres relevantes.

Figura 84. Comparación de los niveles de prestigio por sexo y área de estudio



Fuente. Elaboración propia a partir del ARS realizado con el trabajo de campo (2015/2016)



Si se observan el número de mujeres por área que están por encima del valor medio de prestigio de cada una de las redes se puede intuir la importancia y posición de estas en la red social. El área que presenta un mayor número de mujeres aglutinando prestigio por encima de la media es *Plain Action*, con 6 mujeres por encima de la media (26,6 %); le siguen empatadas las áreas de Guadix y Levante Almeriense con dos mujeres por encima de la media (14,4 % y 7,02 % respectivamente); por último, el área de SSOS solo una mujer (la que aglutina el mayor prestigio del área) es la que se encuentra por encima de la media (19,1 %). En el caso de las áreas españolas hay un mayor número de hombres que de mujeres por encima de la media de la red social con relación al aglutinamiento del prestigio, mientras que en el caso del área inglesa se encuentra un escenario opuesto, las mujeres son mayores en número por encima de la media que los hombres.

En definitiva, *Plain Action* es el área que concentra globalmente mayores niveles de prestigio y/o reconocimiento en comparación a las redes de las otras zonas de estudio. Además, el reparto de este entre hombres y mujeres es alto y con una diferencia poco reseñable (aunque las mujeres lideran la mayor acumulación de prestigio). En el resto de zonas el prestigio medio para el conjunto de las redes es bastante bajo, especialmente en el Levante Almeriense donde son supera el 8 %. Además, este prestigio más bajo se traduce en una menor acumulación de este por sexo, aunque en las tres áreas españolas son los hombres los que concentran un mayor prestigio medio que las mujeres, las cuales siempre aparecen con porcentajes bajos e, incluso, con valor 0. En resumen, existe un posicionamiento diferencial en la red social respecto a la acumulación del prestigio, que como destacaba Bourdieu se aglutina de forma desigual y concentrada entre los actores de una red social, en el caso de España en los hombres mientras que en el caso de Inglaterra en las mujeres.

Otro análisis importante con el fin de conocer el posicionamiento de las mujeres dentro de las redes sociales de las zonas rurales de estudio es a partir del ARS diferenciado por sexo tanto en valores absolutos como en valores porcentuales. Las dos tablas en las que se basa este análisis están calculadas de forma diferente. Mientras la Tabla 111, se ha extraído a partir del promedio de resultados obtenidos en el ARS por los actores hombres y mujeres (cálculo de colectivos separados). La Tabla 112, lo que se ha hecho es la suma total de cada uno de los indicadores y calcular el porcentaje que aglutina cada uno respecto al total de la red social.

El análisis en el área de estudio de Guadix, en principio si se comparan los niveles de proximidad entre los diferentes actores sociales, como elemento de centralidad y cohesión en la red social, no hay grandes diferencias entre varones y mujeres (Tabla 111). No puede decirse que las mujeres constituyan un colectivo más o menos aislado que el de los varones, con lo que en principio no hay diferencias significativas en cuanto al “coste” o la “facilidad” para acceder a las mujeres o a los varones (más allá de la diferencia en cuanto a la cantidad de mujeres en la red social).

Esta apreciación general es válida cuando se analizan los niveles medios de proximidad en general entre uno y otro colectivo en la red social. Sin embargo, si se comparan ambos tipos de proximidad, la que se deriva de la que perciben los propios actores entrevistados (cercanía *out*) y la que perciben los demás respecto de cada actor entrevistado (cercanía *in*), aparecen diferencias significativas, pero no debidas al género sino a la propia naturaleza del indicador.

Efectivamente la percepción de los entrevistados es de elevada proximidad a otros actores en la red social, mientras que la percepción que tienen los demás es significativamente más baja. La principal razón explicativa es que las relaciones son escasamente bidireccionales, es decir, aquellas personas que un entrevistado considera como relevantes, y con las cuáles mantiene relación, coinciden muy poco con las que consideran e incluyen a ese entrevistado entre sus contactos relevantes. Esta diferencia entre los indicadores *in* (relaciones de entrada, es decir, nominaciones recibidas por parte de otros actores sociales) y *out* (relaciones de salida, o nominaciones que cada actor hace de otros actores sociales), explica buena parte de las diferencias en la dinámica de la red social, pero en este caso no introduce diferencias significativas en el comportamiento (proximidad entre actores) entre hombres y mujeres (si bien puede señalarse que el valor medio es ligeramente inferior en las mujeres -22,06 frente a 22,43-, es decir, una proximidad media algo mayor entre todos aquellos que forman parte de las redes sociales de las mujeres que de los hombres) (Tabla 111).

Los resultados son más significativos cuando se refieren a la actividad de mujeres y varones en la red social y al prestigio que unas y otros tienen en la misma. Así, mientras las mujeres tienen un nivel de actividad en la red social comparativamente muy similar a la de los varones (es decir, reconocen y tienen acceso a otros actores relevantes a un nivel muy similar), no ocurre lo mismo cuando se analizan las relaciones de entrada, es decir, el reconocimiento que los demás tienen de cada actor y, con ello, el prestigio que este actor o grupo de actores tienen en la red social.

En este sentido los resultados ponen de relieve que las mujeres tienen un nivel medio de prestigio y reconocimiento en la red social inferior al de los varones. Es decir, las mujeres tienden a ser mucho menos reconocidas como actores relevantes que los varones. El que la homogeneidad sea mayor (es decir, menores diferencias entre unas y otras mujeres, respecto de los varones, entre los que hay muchas más diferencias), no compensa este desequilibrio en uno de los indicadores fundamentales de la red social, el prestigio del que gozan los actores sociales y el reconocimiento por parte de todos los demás como personas relevantes en el marco de esta red social.

Las tendencias en lo que podríamos definir como red social más cercana, la de mayor confianza y con relaciones más intensas (indicadores Grado – Confianza), no difieren mucho de las que se han visto anteriormente. Hay diferencias por la propia naturaleza de la red en cuestión, que difiere sensiblemente de la red global, con más de 40 actores sociales, muchos de ellos desconocidos para otros actores. Las redes de confianza constituyen núcleos con un importante potencial en cuanto al capital social, y aquí también, en lo que respecta al prestigio y reconocimiento que cada actor tiene por parte del resto de los miembros de la red, las mujeres están en clara desventaja respecto de los varones. Y ello se produce, al igual que se podía ver en el indicador de grado para el conjunto de la red, pese a una actividad social (participación en la red social a través del reconocimiento y trato con otros actores) muy próxima a la de los varones.

Una de las funciones fundamentales en la red social, y que constituyen un ingrediente básico del stock de capital social, es la intermediación. Se dispone de dos indicadores referidas a la capacidad de intermediación en la red social. De nuevo aquí se constata que las mujeres están en posiciones significativamente más desfavorables que los varones. Por un lado, con relación a la capacidad de intermediación directa, es decir, de establecer puentes entre un par de actores

entre los que no hay comunicación directa, la mujer que tiene mayor capacidad de intermediación (en este caso el actor IS9), está por debajo del varón con el valor máximo (actor ES24). Los valores medios confirman igualmente esta situación comparativamente más desfavorable en el caso de las mujeres. Por su parte, cuando se analiza la intermediación indirecta (indicador "centralidad de flujo") estas tendencias siguen presentes, aunque las diferencias no son tan significativas. En ambos casos es igualmente importante destacar que los desequilibrios internos dentro del colectivo de mujeres tienden a ser superiores, es decir, un reducido número con valores relativamente aceptables frente al resto de mujeres que tienen valores bastante más negativos. Por lo tanto, de facto, hay una parte del colectivo de mujeres cuyo grado de integración y articulación en la red parece que es comparativa y significativamente peor, con menores niveles de prestigio y con menor capacidad de intermediación global.

En cuanto a la distribución porcentual del ARS respecto al total posible de todos los actores, las diferencias por sexo están muy marcadas (Tabla 112). Los resultados para el colectivo femenino muestran unos resultados de acumulación de prestigio, cercanía, intermediación, etc. muy bajos, incluso residuales, ya que apenas superan el 20 % en algunos casos. En cambio el colectivo de hombres concentra más del 80 % en todos los indicadores de redes sociales, salvo en la reciprocidad. Este indicador que muestra la bidireccionalidad de las relaciones presentes en la red está muy igualado entre ambos sexos 50 % y 50 %, es el indicador donde ambos sexos están más igualados y no se encuentran diferencias marcadas.

Respecto a los resultados obtenidos en cercanía y grado obtenidos en el área de Serranía Suroeste Sevillana, estos, ponen de relieve varios aspectos destacables (Tabla 111 y 113). En primer lugar, con relación al indicador de cercanía (proximidad entre los actores que forman parte de la red social), y a diferencia de lo que suele ocurrir, los valores "de entrada" son significativamente superiores a los "de salida", y esto pone de relieve que hay un elevado nivel de consenso y reconocimiento respecto de una serie de actores que son muy accesibles en la red social (centrales). La coincidencia no es solo a la hora de definir quiénes son los más accesibles, sino también los que ocupan posiciones periféricas en la red.

En segundo lugar, no hay grandes diferencias en cuanto a la proximidad global de los varones y de las mujeres, aunque estas presentan unos valores ligeramente inferiores. Lo realmente destacable, en cuanto a diferencias de género, reside en los valores máximos, puesto que el correspondiente a las mujeres es significativamente superior. Esto pone de relieve que hay al menos una mujer que, desde el punto de vista de todos los demás actores de la red social, es significativamente más accesible, ocupa posiciones más centrales, que el varón situado en la mejor posición.

En tercer lugar, respecto del indicador de grado, que mide el prestigio global en la red social, o el que tiene cada actor o grupo de actores, hay algunas tendencias también muy significativas. Por un lado, los valores globales destacan por ser muy bajos (19 % de media), con valores muy próximos para varones y mujeres. La interpretación de estos resultados es que estamos ante una red social con una baja centralidad a partir de las conexiones directas entre los diferentes actores, y que a su vez son muy pocos los actores que concitan un elevado nivel de reconocimiento por parte de todos los demás. Ahora bien, por otro lado, si vamos a los valores

máximos, de nuevo éstos no son mucho mayores, sino que, sobre todo, las diferencias de género son muy elevadas (de más del 20 %). Es decir, aunque la red social presenta unos niveles relativamente bajos en cuanto al prestigio global de sus actores, un muy reducido número de actores sí concentran el reconocimiento y, en este caso, prestigio, con relación a todos los demás. Y en este caso, el actor que, con gran diferencia, resulta ser el más prestigioso, está en el colectivo de las mujeres (T34).

Ahondando en la importancia del indicador de prestigio, el análisis de resultados de la red social más próxima (“Red Confianza”) de cada uno de los actores (Tabla 111 y 113) confirma el papel central, a mucha distancia del resto de actores, del actor femenino (T34), con casi 20 puntos de diferencia. Es decir, el actor T34 aparece considerado (como parte de las redes sociales personales de mayor confianza) por un número de actores comparativamente mucho mayor que en el resto, confirmando así ese papel absolutamente estratégico en las relaciones y en la cohesión de la red social de la SSOS. Esta mujer es la que hace el grado de entrada con relación a la confianza y/o proximidad sea de media mayor que en los hombres del área (Tabla 111 y 112).

El resto de indicadores se caracterizan por valores bajos y apenas significativos, sin tampoco diferencias relevantes de género (Tabla 111). Así por ejemplo la capacidad de intermediación directa (entre pares de actores) es globalmente muy baja (en torno al 3 %), aunque los valores máximos son lógicamente mayores, pero se mantienen en niveles aún modestos. En todo caso el valor máximo lo ostenta de nuevo un actor femenino, aunque prácticamente con la misma puntuación que el siguiente valor, que lo ostenta un actor masculino. Por su parte la capacidad de intermediación indirecta (centralidad de flujo) ocurre algo parecido a lo señalado anteriormente, pero aquí el valor máximo lo ostenta un varón. En todo caso los valores globales son tan bajos en ambos indicadores que lo más destacado es que estamos ante una red social que, debido a su configuración, la capacidad de intermediación es muy limitada.

Si observamos la Tabla 112, con los datos porcentuales respecto al total posible en el área de SSWS, se observa como la diferencia por sexo en el ARS es mucho mayor, aunque comparte mucho de los procesos con el área de Guadix. Ya que en todos los indicadores la acumulación de prestigio, cercanía, intermediación, etc. es mayor en los hombres que en las mujeres, ya que en todos los hombres aglutinan más del 80 % del total. La única excepción es la reciprocidad de las relaciones que están lideradas por el colectivo femenino, con más del 55 % de las relaciones totales presentes en la red social.

En cuanto al área del Levante Almeriense la idea global que se extrae de la Tabla 111 y 113 es que la red social del Levante almeriense se caracteriza por ser muy poco cohesionada y por tener igualmente muy bajos niveles de centralidad, con muy bajos niveles de prestigio global, y con escasa capacidad de intermediación entre unos actores y otros. Desde el punto de vista de la eficacia, estamos ante una red social con muchas limitaciones, y por tanto dificultades para que la relevancia social de los actores se convierta y materialice en un verdadero stock de capital social eficaz en las relaciones entre actores.

Teniendo en cuenta que tanto el indicador de cercanía como el de grado son los que corresponden a relaciones de “entrada” (los más útiles desde el punto de vista de la eficacia de

las redes sociales), hay varias particularidades a destacar. En primer lugar, los valores medios están indicando las características del conjunto de la red, bien con relación a la proximidad (cercanía) entre actores o bien en cuanto al prestigio que estos actores alcanzan (grado). La característica fundamental es que en ambos casos se trata de valores muy bajos, que ponen de relieve, por un lado, muy baja cohesión global, y niveles de prestigio igualmente bajos para el conjunto de la red. En segundo lugar, en lo que respecta a las diferencias entre varones y mujeres no hay diferencias significativas, es decir, los varones no son especialmente más próximos en la red social, y solo tienen niveles de prestigio ligeramente más elevados que las mujeres.

Si se atiende a los valores máximos, es decir, los que al menos corresponden a uno de los actores sociales, se puede extraer, en tercer lugar, la conclusión de que la cercanía media del actor social varón que es globalmente más cercano no es superior, sino incluso algo inferior, a la cercanía media de la mujer con mayor cercanía en la red social (T45). Esto se explica, posiblemente, porque la mujer en el equipo técnico es considerada algo más próxima que el actor social mejor posicionado. Por tanto, pese a los valores bajos, al menos una mujer en la red social constituye un destacado factor de cohesión social. En cuarto lugar, continuando con los valores máximos, posiblemente el resultado más destacado se obtiene con relación al grado (indicador de prestigio). Aquí, como puede verse en la Figura 40, hay un actor social con el que más de la mitad de la red de actores señala mantener relación directa, lo cual le confiere no solo un elevado prestigio en la red social, sino también una posición de poder. Este actor social es varón, y se corresponde, como se podrá deducir más adelante, con el responsable del equipo técnico (T43).

En quinto lugar, es de destacar también que, en el caso de la mujer con mayor indicador de grado, y pese a la gran distancia que la separa del actor social varón, tiene también una posición relevante. Esto es más destacable si se tiene en cuenta que la mujer con mayor prestigio en la red social tiene un valor de 14, frente al valor de 3 que es la media para el conjunto de las mujeres. En este caso este valor medio, modesto en el conjunto de la red social pero destacado en el contexto de las mujeres miembros de la red social, se corresponde también con un miembro del equipo técnico (T45). Por lo tanto, este hecho confirma el papel potencialmente más relevante que este actor social mujer tiene en la red social, habida cuenta también del escaso grado de articulación y cohesión general. Es decir, en los casos en los que las redes sociales son débiles, los actores sociales que destacan, bien por su cercanía o bien por su prestigio o capacidad de intermediación, tienen un papel más estratégico si cabe.

En cuanto a los resultados porcentuales de ARS calculados en base al total del área se observa que los resultados obtenidos en la Tabla 111 por hombres y mujeres son los menos positivos de las tres áreas de estudio, ya que la posición de las mujeres en el área almeriense en muchos casos es peor que la que tienen en Guadix o SSOS. En algunos indicadores no superan el 8 %; mientras que en las áreas de Guadix y SSOS las mujeres tenían un muy buen resultado respecto a la reciprocidad en Almería es del 0 %, por lo que no es nada positivo la posición de las mujeres en la red social almeriense. Donde destaca con posiciones de baja importancia, periféricas y con nulas relaciones bidireccionales.

El último caso de estudio es el de *Plain Action*, el cual no sigue la tendencia de las áreas españolas en el posicionamiento de las mujeres en la red social de actores según los distintos indicadores

de ARS tanto en valores medios como porcentuales. En cuanto al prestigio medio por sexo, se puede observar como es un resultado bastante alto y apenas existen diferencias marcadas entre hombres y mujeres, aunque estas son las que tienen un resultado medio mayor. El grado de entrada es mayor en el caso de las mujeres que el de salida y al contrario en el caso de los hombres, es decir, en el caso de los hombres reconocen a más gente relevante de la que en realidad les reconocen a ellos; mientras que en el caso de las mujeres es al contrario, por lo que se puede llegar a catalogar como falsa modestia. Respecto a la cercanía, es decir, la proximidad global entre hombres y mujeres, ellas presentan unos valores ligeramente superiores, lo que hace que un gran número de mujeres ocupen posiciones centrales en la red social, es decir, son accesibles. Al tener una centralidad tan alta, en consecuencia, la intermediación y la centralidad de flujo es muy baja tanto para hombres como para mujeres, pero también mejor posicionadas el sexo femenino. Esto es lógico, ya que a mayor centralidad y accesibilidad de los actores, menos necesario es buscar caminos alternativos para ponerse en contacto con ellos, de ahí, que estos dos indicadores obtengan valores tan reducidos. Respecto a la reciprocidad, se produce un cambio importante respecto a las otras áreas españolas, especialmente Guadix y SSOS, ya que si en estas áreas eran las mujeres las que lideraban este indicador, en el caso de *Plain Action* no es así. Los hombres son los que de media tienen un mayor número de relaciones bidireccionales (dentro del colectivo de hombres). Respecto a las relaciones de proximidad/confianza, la media vuelve a destacar que las mujeres tienen unos resultados mejores, es decir, son reconocidas como un grupo en el cual se puede confiar o se pueden tratar temas que con otros no sería posible.

En cuanto a la distribución porcentual de los indicadores para el área de *Plain Action*, en todos ellos las mujeres concentran un mayor porcentaje que los hombres, aunque hay variaciones en la acumulación (Tabla 112). En el caso del grado de entrada (tanto prestigio/reconocimiento como proximidad/confianza), como en cercanía, intermediación y centralidad, todos ellos son liderados por las mujeres, ya que aglutinan entre el 55-65 %, mientras que los hombres tienen valores de acumulación también bastante cercanos e importantes. Solo en el caso de la reciprocidad las mujeres aglutinan menos relaciones bidireccionales respecto al total, aunque la diferencia es de un 4 %.

Tabla 111. Resultados de los indicadores de ARS dentro de cada grupo de actores diferenciados por sexo y área de estudio (valores absolutos)

	Sexo	Grado (IN)	Grado (OUT)	Cercanía (IN)	Cercanía (OUT)	Intermediación	Centralidad de flujo	Reciprocidad	Grado IN (Proximidad)	Grado OUT (Proximidad)
Guadix	Hombres	15,8%	14,6%	22,4	14	2,2%	2,1%	18,6	2,8%	3,0%
	Mujeres	9,2%	13,5%	22,1	13,2	1,8%	1,7%	18,7	0,6%	2,3%
	Total	59,7%	34,2%	22,36	13,8	19,3%	22,4%	23,3	-	-
SSOS	Hombres	19,7%	19,7%	45,8	20,1	3,0%	2,8%	22,6	4,1%	4,7%
	Mujeres	17,7%	18,0%	42,4	20	2,6%	2,2%	28,4	6,0%	3,4%
	Total	58,5%	20,6%	45,16	20,07	12,1%	7,4%	26,4	-	-
Levante Almeriense	Hombres	8,0%	7,4%	8,8	5,2	2,5%	2,1%	8,9	2,3%	2,0%
	Mujeres	3,3%	5,5%	6,5	4,3	0,5%	0,9%	0	0,8%	1,8%
	Total	48,3%	23,0%	8,35	4,99	27,7%	18,7%	15,8	-	-
Plain Action	Hombres	22,7%	26,9%	52,7	49,7	3,1%	3,2%	29	7,0%	10,2%
	Mujeres	29,7%	26,4%	54	50	4,8%	4,8%	24,8	12,0%	9,5%
	Total	72,2%	16,3%	53,4	49,86	12,4%	8,6%	28,1	-	-

Fuente. Elaboración propia a partir del ARS y el trabajo de campo (2015/16)

**Tabla 112. Resultados de los indicadores de ARS para el total de la red diferenciados por sexo y área de estudio (distribución porcentual)**

	Sexo	Grado (IN)	Grado (OUT)	Cercanía (IN)	Cercanía (OUT)	Intermediación	Centralidad de flujo	Reciprocidad	Grado IN (Proximidad)	Grado OUT (Proximidad)	Nº actores
Guadix	Hombres	87%	81%	80%	81%	83%	83%	50%	95%	83%	80%
	Mujeres	13%	19%	20%	19%	17%	17%	50%	5%	17%	20%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
SSOS	Hombres	84%	83%	83%	82%	84%	85%	44%	76%	86%	82%
	Mujeres	16%	17%	17%	18%	16%	15%	56%	24%	14%	18%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Levante Almeriense	Hombres	91%	84%	84%	83%	95%	90%	100%	92%	82%	80%
	Mujeres	9%	16%	16%	17%	5%	10%	0%	8%	18%	20%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Plain Action	Hombres	38%	45%	44%	44%	35%	35%	54%	32%	46%	44%
	Mujeres	62%	55%	56%	56%	65%	65%	46%	68%	54%	56%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia a partir del ARS y el trabajo de campo (2015/16)



En conclusión, desde el año 2000 las políticas y programas de desarrollo territorial en zonas rurales (basados en la filosofía LEADER) han introducido un enfoque inclusivo tanto desde el punto de vista de género como en el de jóvenes. La CE fijó entre sus objetivos la prestación de una especial atención a las iniciativas, así como la participación de ambos colectivos en las zonas rurales de la mano de los grupos de gestión del territorio, es decir, los GAL. Sin embargo, las más de dos décadas en las que se ha prestado atención a estos dos colectivos no se identifican, especialmente en las áreas españolas una representación importante de mujeres (ni de jóvenes de los cuales existe una ausencia total en estas áreas como actores relevantes) en los procesos de desarrollo socioeconómico con enfoque territorial. Por ello, cabe destacar que la hipótesis de la que se partía es errónea, es decir, no se ha conseguido una integración clara e igualitaria entre ambos sexos en las zonas rurales, ni tampoco desde los jóvenes. Todo ello, es especialmente visible en las áreas rurales españolas, mientras que en el área británica las diferencias de género apenas están presentes, y las mujeres tienen papeles visibles y muy importantes en el desarrollo social y económico del área *de Plain Action*.

El número de mujeres presentes en las redes sociales de las zonas rurales son cuantitativamente menores al de los hombres, donde representan entorno al 10 % de los entrevistados, mientras que en el caso del área británica estas son mayoría frente a ellos. La primera idea que se ha podido extraer de este análisis es la ausencia total (en las cuatro zonas de estudio) de jóvenes como actores relevantes, así como representantes y participantes en los órganos de gestión y toma de decisiones de los GAL, lo cual es una noticia muy negativa, ya que explica que las medidas llevadas a cabo desde la CE no han sido exitosas en este colectivo y, que además, son un grupo muy importante en el futuro de estas áreas que deberían estar integrados en los procesos de desarrollo tan pronto como sean posible. La presencia de mujeres en los órganos de decisión de los programas LEADER y/o como fuente de consejos y asesoramiento ha sido creciente, aunque todavía hoy es bastante limitado en cuanto a número respecto a los hombres. Mientras que, si se analiza la intensidad de implicación y la frecuencia de asesoramiento informal, se pone de relieve que sus resultados y esfuerzos se equiparan entre ambos sexos e incluso, las mujeres obtienen en algunos indicadores resultados mejores que los hombres.

Tras el análisis se ha podido comprobar que las mujeres y hombres tienen comportamientos diferenciados entre sus relaciones. En el caso de las mujeres estas son más jóvenes que los hombres relevantes, en gran medida, porque su integración en los programas y procesos de desarrollo se realizó un poco más tarde que cuando se integraron los hombres. Además, la iniciativa LEADER ha sido un pilar fundamental para el sexo femenino como herramienta para conocer el resto de actores relevantes, así lo demuestran los datos sobre origen de sus relaciones. Las relaciones que tienen ellas con el resto de actores son más jóvenes que las que tienen los hombres, además estas son más frecuentes e intensas que las que tienen los hombres. También se ha podido comprobar como las mujeres no destacan principalmente entre las habilidades básicas del capital social como, por ejemplo, liderazgo, innovación, comunicación, etc. sobre todo en las áreas españolas, mientras que en el área inglesa las mujeres son las que mayores porcentajes de estas habilidades concentran, es decir, ambos países son la cara y la cruz del posicionamiento de las mujeres respecto a las capacidades básicas en los programas de desarrollo en las áreas rurales.

Esta posición más periférica y de menor importancia de las mujeres españolas en las zonas rurales ha quedado también plasmado en el ARS diferenciado por sexo y áreas de estudio. Las mujeres españolas de media dentro de su colectivo obtienen valores muy próximos a los hombres especialmente en prestigio, cercanía o confianza, pero si se analiza en valores absolutos los que concentran ambos colectivos las mujeres apenas concentran valores muy bajos (residuales) respecto a los hombres. Solo lideran las relaciones bidireccionales frente a los hombres. Caso aparte es el área inglesa donde los datos medios entre hombres y mujeres son muy similares (y altos) aunque en valores absolutos son las mujeres las que concentran un mayor porcentaje en los distintos indicadores de ARS.

En definitiva, la especial atención de la CE a los colectivos de mujeres y jóvenes no ha tenido el éxito esperado, especialmente en el colectivo joven que sigue estando ausente en estos procesos. En el caso de las mujeres se ha ido incrementando, lentamente, su participación y visibilizarían en los órganos de gestión y en los procesos de desarrollo, aunque su papel sigue siendo muy reducido en número, pero no en implicación, ya que las mujeres que deciden estar implicadas en estos procesos lo hacen al mismo nivel que los hombres. El caso de éxito lo presenta el área británica donde los programas y medidas puestas en marcha por el gobierno inglés, aparte de las de la CE, ha tenido un éxito y es visible en la mayor participación y compromiso de las mujeres en las zonas rurales, las cuales presentan unos valores muy altos de implicación, asesoramiento informal, liderazgos, confianza, distintas habilidades y son ellas las que presentan posiciones más centrales y ventajosa en la red social inglesa. Aún queda un largo camino por recorrer en tema de género pero, sobre todo, en el caso de los jóvenes que son el futuro de forma directa o indirecta de estas áreas.

### 5.3. La distribución espacial de las relaciones personales

Una vez analizado desde el punto de vista metodológico del ARS el conjunto de relaciones y haberlas caracterizados a través de un conjunto de indicadores y habilidades, así como la distribución y predominio de los tipos de capital social por áreas de estudio; a continuación, se va a proceder a la representación cartográfica y caracterización espacial de dichas relaciones tanto a través de la delimitación de las áreas LEADER como de las tradicionales comarcas y/o áreas de cada una de ellas. En primer lugar, se va a explicar todo proceso que se ha llevado para la obtención de los mapas donde se representan la distribución espacial de las relaciones entre los actores de las zonas de estudio. En segundo lugar, se profundizará en el análisis de los resultados de los resultados a escala territorial, para ello se explicará si en el área de estudio ha existido distintas delimitaciones o no. En el caso de las tres áreas españolas, se analizará primero los datos a escala de área LEADER y después se analizará esos mismos resultados, pero siguiendo la distribución espacial más histórica de las comarcas tradicionales o áreas diferenciadas por la población local. Por último, se realizará un estudio comparativo con el fin de resumir patrones similares y /o diferentes entre las 4 zonas de estudio.

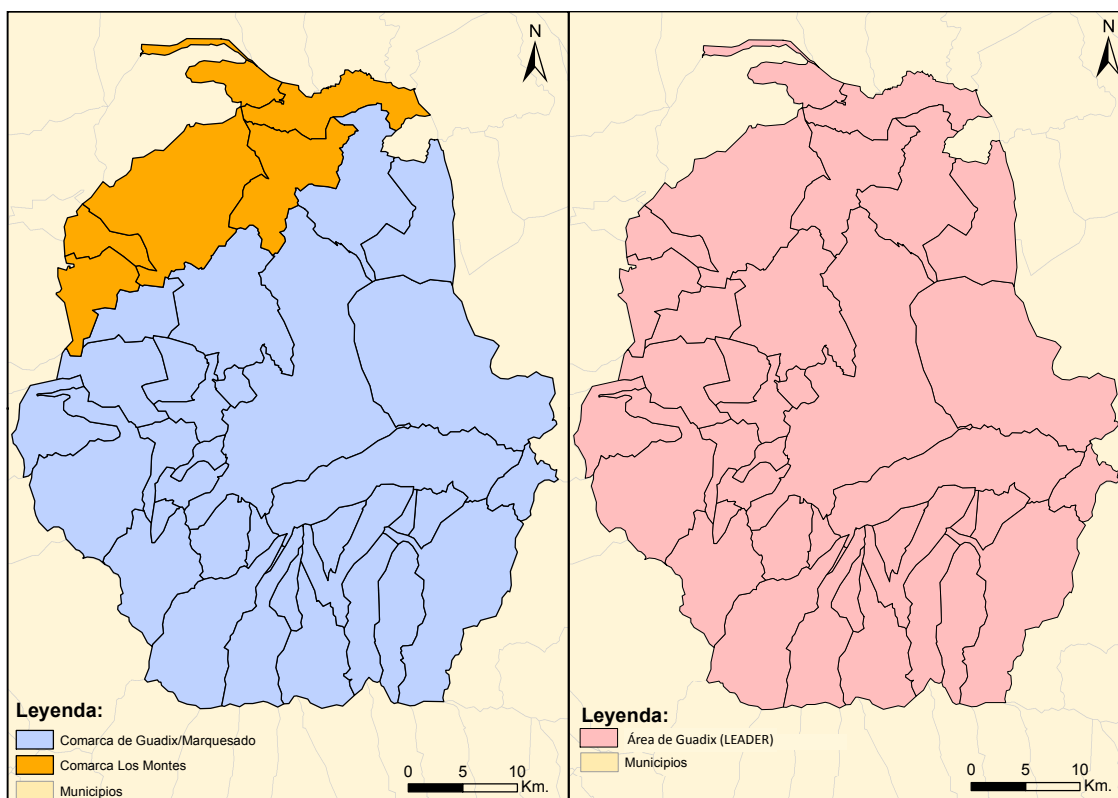
A partir de la matriz original, citas realizadas por los entrevistados al resto de actores según su opinión y relación con los actores más relevantes, ya utilizada en el ARS, se diferenciaron, por un lado, el conjunto de relaciones externas unidireccionales (relaciones que se originan por cada uno de los entrevistados hacia fuera de sus municipios) y las externas bidireccionales. Por otro lado, el conjunto de relaciones internas unidireccionales (dentro de cada municipio) y relaciones internas bidireccionales. Con esta diferenciación se pretendía que no hubiera una saturación de información en la representación cartográfica. Además, de esta forma el análisis de las relaciones es más sencillo, completo y detallado y se pueden explicar de forma más clara los procesos.

Una vez diferenciadas las relaciones entre externas e internas y entre bidireccionales y no bidireccionales, se procedió a otorgar a cada actor (de cada municipio) una coordenada (X e Y), con el fin de representar espacialmente a cada actor, ya que será el origen y destino del conjunto de relaciones (la representación espacial de los actores no es fidedigna a la realidad, ya que la mayoría de ellos se concentran en los casco históricos de los municipios principales y, por ello, se decidió realizar una distribución aleatoria dentro de los municipios con el objetivo de conseguir unos mapas más claros). Para la representación cartográfica de los actores y del conjunto de relaciones, externas e internas, se realizó a través del software ARGIS 10.1 a partir de la herramienta *XY to Line*. Esta permitió transformar dos coordenadas, una de origen y otra de destino, y convertirla en una línea que conectase ambos puntos, diferenciando a través de la representación el origen y destino de la relación. Además, como base de la cartografía se ha representado la densidad de población de cada uno de los municipios que conforman el área de estudio LEADER, con el fin de comprobar si existen condicionantes más o menos marcados de la propia distribución de la población en el territorio.

### 5.3.1. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área de Guadix

La primera de zonas de análisis es el área de Guadix. La delimitación del área que se realizó para la aplicación de los programas LEADER y PRODER es el resultado de la unión de un conjunto de municipios de dos comarcas andaluzas diferentes (Figura 85).

**Figura 85. Origen de la delimitación LEADER del área de Guadix**



Fuente. Elaboración propia a partir de BOJA (2003) y Junta de Andalucía (2008)

Como se puede observar en la Figura 85, existe una clara diferenciación entre los municipios al sur que pertenecían en su totalidad a la comarca Guadix/Marquesado, mientras que los municipios que se localizan al noroeste de la actual comarca forman parte (junto a otros municipios externos al área) a la comarca Los Montes. La unión de todos ellos bajo una misma área se realizó en 1996 con la aplicación de LEADER II, cabe recordar que en los inicios los municipios que la conformaban ascendían a 33, ya que incluía Alamedilla que formaba parte de la comarca de Los Montes, pero tras este periodo dejó de pertenecer a esta zona, no así los otros 6 municipios de Los Montes que han continuado formando parte del área LEADER hasta la actualidad. Por lo tanto, salvo esa pequeña variación el conjunto de municipios ha llevado de forma conjunta e ininterrumpida una dinámica de desarrollo rural integrado que dura más de 20 años, por lo que es de suponer que se han reforzado los lazos de unión y de relaciones entre

las dos comarcas y que no deben existir diferencias significativas en la distribución espacial de sus relaciones.

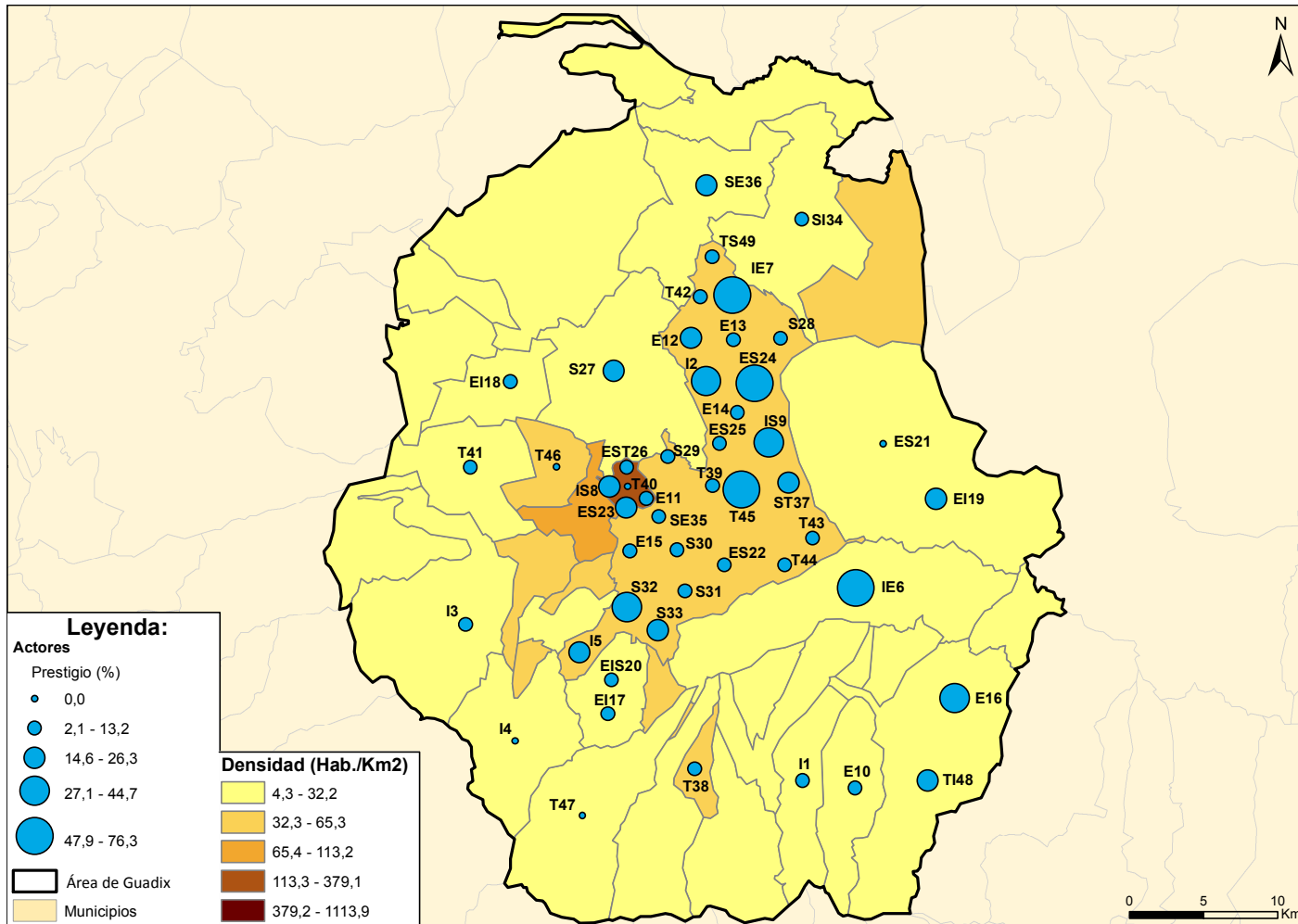
En primer lugar, es necesario explicar la distribución espacial de los actores relevantes junto con los niveles de prestigio acumulado<sup>1</sup> en el área de Guadix (Figura 86). Tal y como se puede observar en la Figura 86 y en la Tabla 113 existe una desigual distribución de los actores relevantes en el área LEADER de Guadix. Lo cierto es que cuando se realizó el diseño metodológico y, también, la selección de la muestra estratégica positiva, no había ninguna restricción por sexo, actividad, edad, ni tampoco por municipios, ya que los actores relevantes del territorio son un determinado número y se localiza solo en determinados lugares. Esta muestra es un reflejo claro de las características del área con relación a la tipología del área, en la edad, sexo, etc. pero también en cuanto a la distribución espacial. El municipio de Guadix agrupa por sí solo al 53 % del total de actores relevantes de toda la el área, así mismo aglutina el 51 % del prestigio total, mientras que cuando se refiere a las relaciones de proximidad (donde es necesario una mayor confianza) concentran menos de la mitad de esas relaciones (44 %). El resto de municipios que conforman el área LEADER concentran menos de la mitad de los actores entrevistados (47 %), aunque no todos los municipios tienen actores relevantes, ya que el 38 % de los municipios no tienen entre sus habitantes a ninguna persona entrevistada. Además, entre estos actores se aglutina el 49 % del prestigio de toda el área LEADER y, más aún si se analizan las relaciones de confianza y/o proximidad (56 %). Pero a pesar de que el prestigio se reparta de forma desigual, solo unos pocos actores aglutinan altos porcentajes de prestigio y estos, sobre todo, se localizan en Guadix como, por ejemplo, ES24, T45, IE7, IS9 o S32. Mientras que fuera de Guadix, solo se encuentra un actor con altos niveles de prestigio que es IE6 en el municipio del Valle del Zalabí (Figura 86). De forma general Guadix concentra unos niveles bastante altos de prestigio entre sus actores, especialmente en Guadix y los municipios próximos a él. Estos resultados vienen a confirmar la idea que explicaba Bourdieu en numerosas publicaciones (1986, 1989a, 1989b y 2001), el cual destacaba que dentro de una red la posesión de capital social tiende a acumularse en poca gente, es decir, no es un reparto homogéneo, ni fijo e inamovible.

Esta distribución de los actores es todavía más marcada y polarizada si diferenciamos las comarcas tradicionales de Guadix/Marquesado y Los Montes (Tabla 113). La comarca de Guadix/Marquesado concentran el 98 % de todos los actores relevantes, mientras que Los Montes solo contiene a un único actor (2 %). Por lo tanto, es de esperar que eso también se traduzca en el aglutinamiento de las relaciones de prestigio y proximidad, las cuales en un 97 % del total se encuentran localizadas en la comarca tradicional de Guadix/Marquesado. Lo mismo ocurre en la distribución de los municipios sin persona relevante entrevistada, el 83 % de los municipios de la comarca de Los Montes no tiene ningún representante; sin embargo, en el área de Guadix/Marquesado solo son el 27 %.

---

<sup>1</sup> El valor correspondiente al prestigio representado en los mapas de las cuatro áreas de estudio está extraído a partir del valor *Degree In* o Grado de entrada individual que se obtiene a través del ARS en el *software* UCINET.

Figura 86. Distribución espacial de los actores relevantes y de los niveles del prestigio en el área de Guadix



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Si estos resultados se relacionan con datos demográficos se observan algunas vinculaciones relevantes. El municipio de Guadix concentra más del 41 % de la población de toda el área, lo cual es lógico que esa mayor representatividad se traslade al mayor número de actores relevantes de este lugar. Además, es el municipio que ejerce de cabecera y, por tanto, concentra mayor número de servicios (Hospitales, juzgados, sede episcopal, etc.), empresas, etc. así como las sede del GDR y la OCA (Oficina Comarcal Agraria) Sin embargo, esta lógica no ayuda a explicar algunos aspectos como la ausencia tan marcada de personas relevantes al noroeste del área, ya que comparten una densidad de población similar a los municipios que se encuentran en el resto del área como, por ejemplo, al Este, Sur u Oeste, los cuales varían entre 4 y 32 Hab./Km<sup>2</sup> (Figura 86). Este primer análisis de la distribución espacial de los actores relevantes, así como del prestigio y de la confianza (proximidad) indica una falta de integración completa del área LEADER en su conjunto y, en cambio, se observa una muy buena integración y representatividad de la comarca Guadix/Marquesado y una infrarrepresentación del área de Los Montes, a pesar de compartir características sociodemográficas similares. Por esta razón, se va a tratar de caracterizar espacialmente las relaciones entre los distintos actores relevantes, con el fin de observar si este desequilibrio persiste o no y si el objetivo que han tenido los programas de desarrollo LEADER sobre la articulación e integración social y territorial ha sido un éxito o fracaso.

En la Figura 87 se representan el conjunto de relaciones externas (que salen de los distintos actores hacia el resto de actores del área) tanto las relaciones unidireccionales como las bidireccionales. Al igual que en el caso anterior la base de la cartografía sigue siendo la densidad de población en los distintos municipios del área LEADER. En primer lugar, es necesario destacar la diferenciación entre salida de relaciones, es decir, el conjunto de relaciones que dice tener el entrevistado y la entrada de relaciones, es decir, aquellas relaciones que el resto de actores dicen tener con esa persona. A partir de estos dos datos individuales por cada actor del área, se procedió a unificarlos y aglutinarlos por el municipio de origen del entrevistado. El análisis de los datos de los que disponemos son: los que envían (salida), los que reciben (entrada) y en conjunto (la suma de ambas), tanto para relaciones unidireccionales como bidireccionales.

Respecto a la salida de relaciones, el municipio que lidera esta salida es Guadix, el cual concentra el 36 % de las relaciones externas unidireccionales y el 42 % de las relaciones externas bidireccionales, es decir, los actores accitanos reconocen y dicen tener relación con más de un tercio de los actores relevantes (de fuera de su municipio). En cambio, si analizamos la entrada de relaciones, estas son bastante más altas respecto a las unidireccionales, ya que alcanzan el 41 % del total de relaciones unidireccionales de toda el área, mientras que las bidireccionales son del 42 % (es decir, el mismo dato de entrada que de salida, ya que son relaciones de reconocimiento mutuo). Por lo tanto, los actores de Guadix son más reconocidos por los actores externos que el reconocimiento que ellos dicen tener del resto. El resto de municipios tienen un porcentaje bastante menor y alejado al de Guadix, pero destacan tres municipios más Alcudia/Valle del Zalabí que con un único actor aglutina el 13 % de entrada de relaciones, aunque salida de relaciones solo suponen para este actor un 6 %. Las relaciones bidireccionales en este caso también son bastante altas casi el 13 % del total de relaciones de toda el área. Los otros dos municipios son Benalúa que su salida de relaciones representa el 11 % del total, aunque su

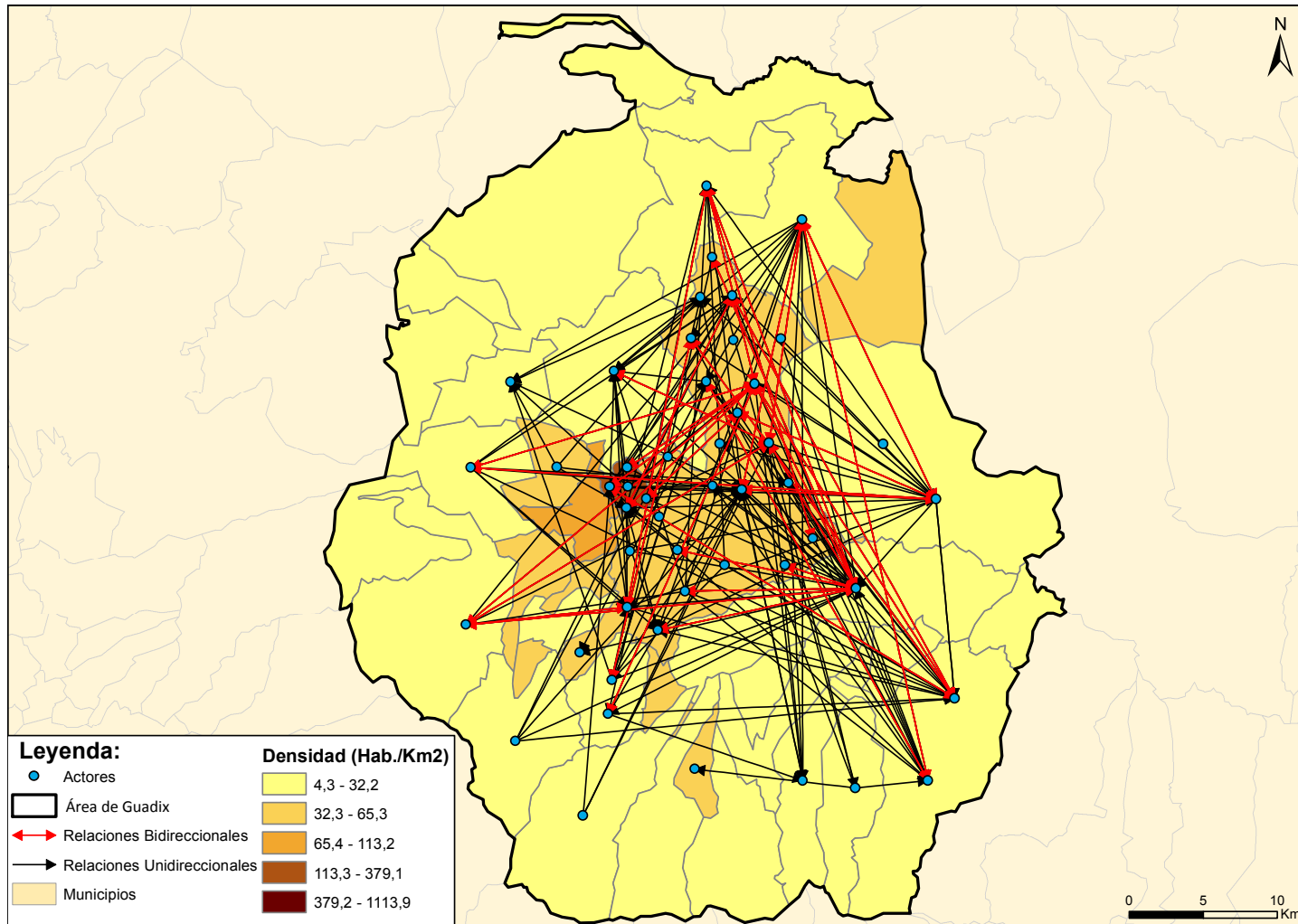
entrada de relaciones es mucho menor (8 %), es decir, dice tener relación y reconocer a más actores de los que en realidad les reconocen a ellos; la bidireccionalidad se queda, también, en el 8 %. El último municipio a destacar es Huéneja que presenta la posición contraria a Benalúa, es decir, son más reconocidos por los actores externos (10 %), aunque ellos solo dicen reconocer y sus relaciones suponen el 7 % del total de salida de relaciones del área. El resto de municipios se encuentran en un intervalo de entrada de relaciones entre el 4 % y el 0 %, es decir, hay municipios donde los actores dicen reconocer a otros actores, pero ningún de los actores externos lo reconocen. En definitiva, los municipios donde más entrada de relaciones (reconocimiento) son aquellos donde más actores relevantes había, que a su vez eran los más poblados, aunque esta tendencia es rota por el municipio del Valle del Zalabí, el cual solo dispone de un actor, pero es reconocido y tiene un alto nivel de prestigio.

Respecto a las relaciones internas, es decir, las relaciones que se producen entre los actores dentro de cada uno de los municipios, con el objetivo de conocer el capital social *bonding* (aquel que se localiza dentro de cada área) (Figura 88). Es importante que haya un reconocimiento de los actores próximos, ya que como siempre se ha explicado el CS *bonding* es básico para empezar en los procesos de desarrollo. Si en la anterior figura se podían ver una alta densidad de entrada de relaciones y salida (con diferencias) por casi todos los municipios, en el caso de las relaciones internas solo hay relaciones en tres municipios. Esto se debe a que en la mayoría de localizaciones solo hay un único actor en el área y no puede haber relaciones internas, aunque en algunos casos sí que se dispone de otro actor y no existe relaciones. Guadix y Benalúa vuelven a liderar el listado de municipios con mayor número de relaciones internas tanto unidireccionales como bidireccionales; Guadix concentra el 94 % de las relaciones internas unidireccionales y de esas el 41 % son bidireccionales entre actores del municipio. Benalúa concentra el 5 % del total de relaciones internas unidireccionales, de las cuales el 40 % bidireccionales. El tercer municipio es Huéneja, el cual solo concentra el 2 % de las relaciones internas de toda el área, pero el 100 % de las relaciones son bidireccionales, es decir, hay un reconocimiento absoluto entre los actores relevantes de esta área.

Para el conjunto del área la bidireccionalidad de las relaciones externas son el 35 % del total de relaciones; mientras que en el caso de las relaciones internas bidireccionales suponen ascienden hasta el 42 % del total. Este mayor porcentaje de las relaciones internas bidireccionales se debe que es más fácil con la proximidad (dentro del mismo municipio) que haya un mayor reconocimiento mutuo. Además, si se diferencia el área entre Guadix y el resto de municipios (Tabla 113), se puede observar que si se juntan la entrada de relaciones (Externas e internas) Guadix concentra el 62 % de todas las relaciones, es decir, hay un claro reconocimiento que hay un gran número de actores prestigioso ahí. Por el contrario, el resto de municipios del área solo concentran el 38 % de las relaciones totales, donde destaca como se ha comentado anteriormente Valle del Zalabí, Benalúa y Huéneja que concentran, solo ellas tres, el 22 % de las relaciones (dentro del resto del área). En cambio, si se analiza el conjunto de relaciones externas bidireccionales, Guadix solo aglutina el 42 %, mientras que el resto de municipios aglutinan casi el 60 % de las relaciones bidireccionales, los tres municipios destacados anteriormente concentran el 29 % (Tabla 96).

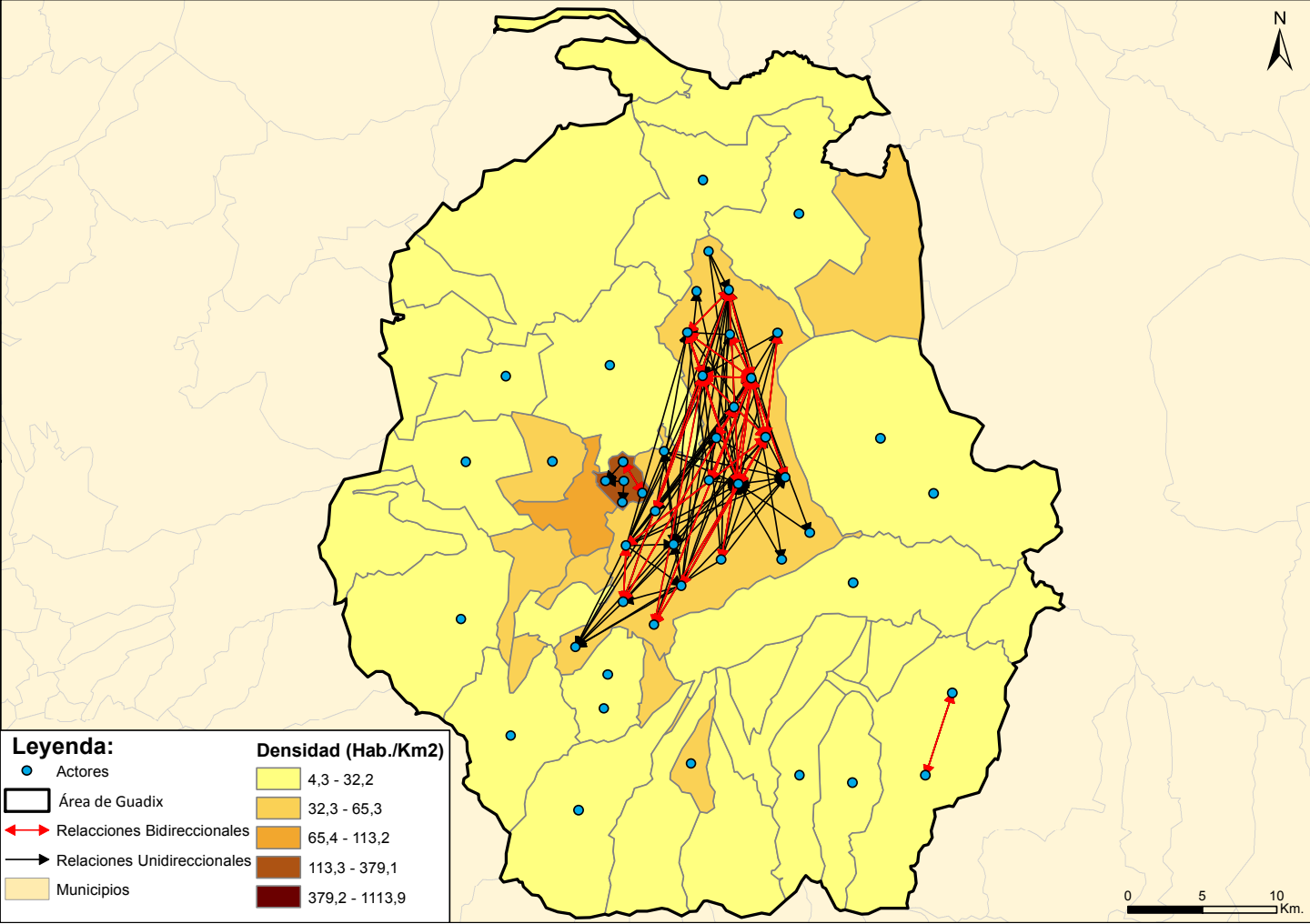


**Figura 87. Distribución espacial de las relaciones externas entre los actores relevantes en el área de Guadix**



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

**Figura 88. Distribución espacial de las relaciones internas entre los actores relevantes en el área de Guadix**



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

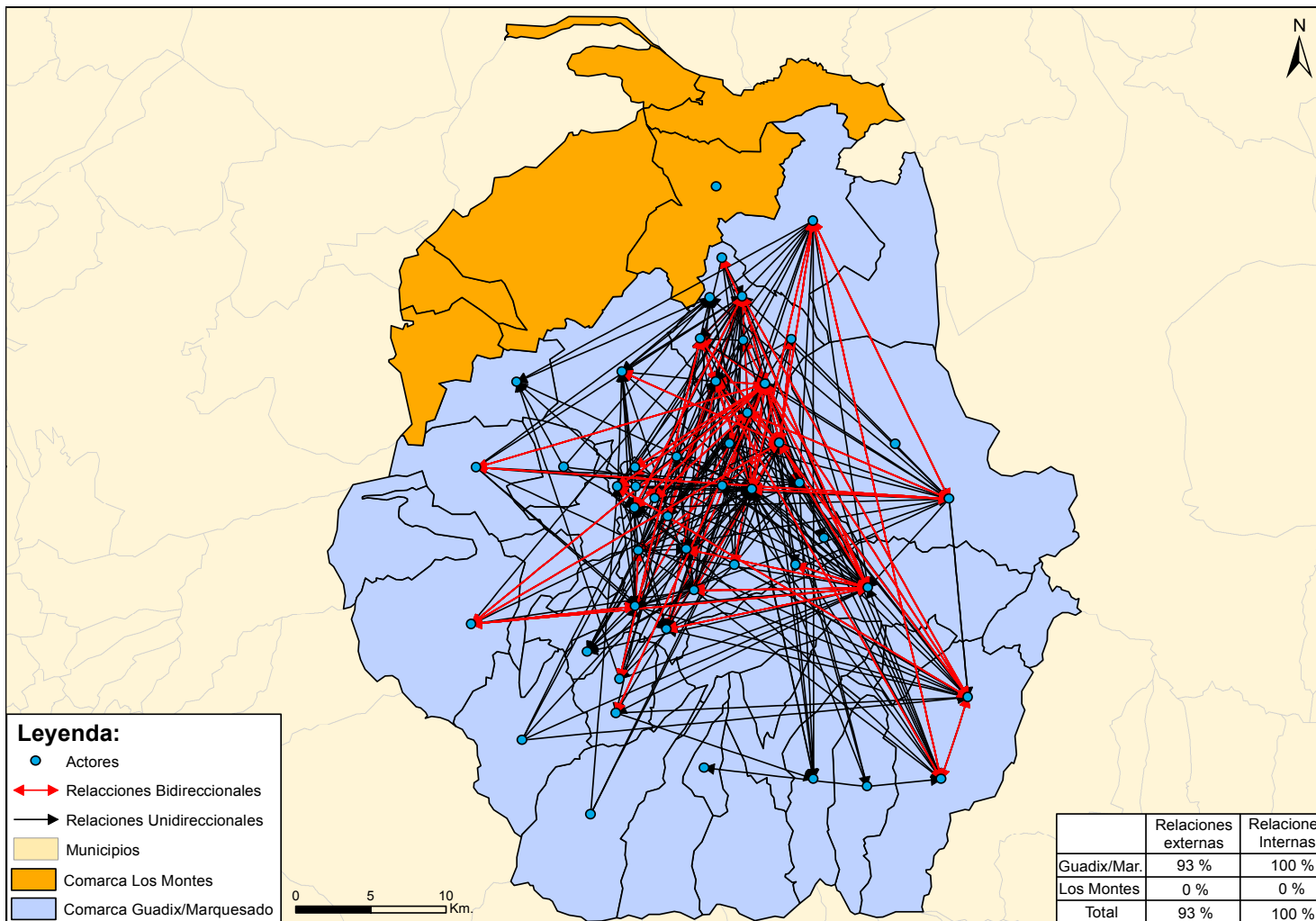
Si se realiza una comparación con la población y el presupuesto, por un lado, Guadix y, por el otro, Valle del Zalabí, Benalúna y Héneja son los que concentran mayor porcentaje tanto de población como de presupuesto. Los cuatro aglutinan el 56 % de la población de del área, aunque solo Guadix supone el 41 % de los habitantes que tiene el área LEADER. Respecto al presupuesto ellos cuatro concentran casi el 50 % del presupuesto de toda la zona LEADER (45 %), lo cierto es que los municipios con menos población son los que concentran la mayor parte del presupuesto, así es como obtienen los mayores valores de presupuesto por habitante (Tabla 113).

Un último análisis con relación a la distribución espacial de las relaciones y el prestigio entre los actores es conocer el comportamiento de las relaciones si separamos el área LEADER en las dos comarcas (tradicionales) que la conforma: Guadix/Marquesado y Los Montes (Figura 89 y 90) (Tabla 113).

Respecto a la Figura 89, se representa las relaciones externas e internas (unidireccionales y bidireccionales) dentro de cada comarca. Como se puede observar dentro del área de Los Montes no hay relación con otros municipios, ya que solo existe un único actor relevante dentro de esa área, el cual solo aglutina el 3 % del prestigio total disponible en toda el área y el mismo porcentaje para las relaciones de proximidad; El resto (97 % del prestigio y 97 % de relaciones de proximidad) se concentra en el área de Guadix/Marquesado. En cambio, la mayoría de relaciones externas e internas se aglutinan en el área de Guadix, respecto a las externas representan el 93 % del total y las internas el 100 % de ellas se localizan en esta comarca (Tabla 115). Esto indica que la cohesión e integración de las dos áreas en una única área (tras más de 20 años de experiencia) no se ha realizado de forma satisfactoria, ya que una de ellas está fuertemente cohesionada, mientras que Los Montes no hay ni relaciones internas ni externas dentro de su área, lo cual podría vincularse al CS *bonding*, pero no se puede identificar.

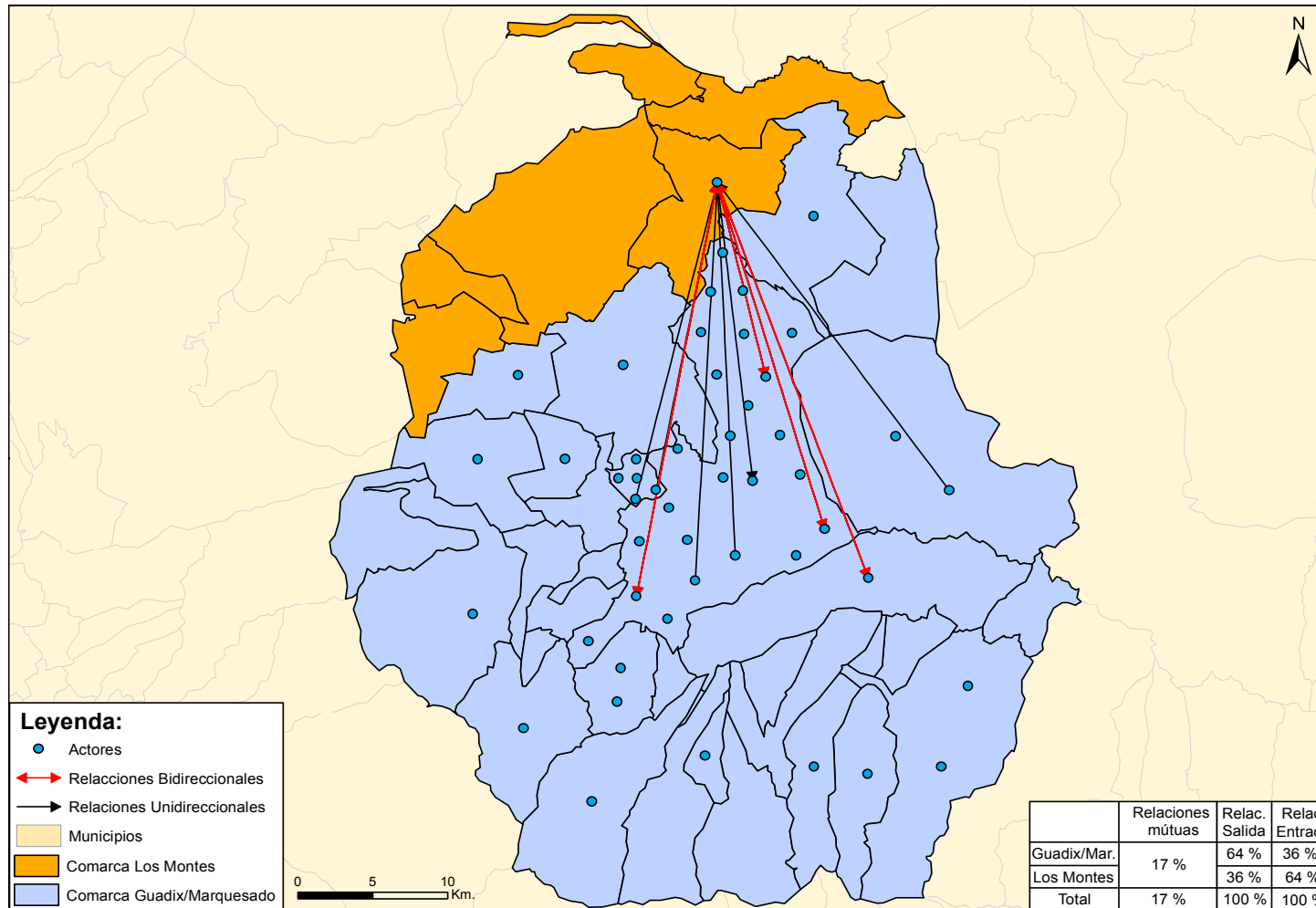
Si se analiza el conjunto de relaciones que comparten ambas áreas (Figura 90). Se puede observar que es bastante reducido, supone el 17 % del total de relaciones presentes en el área LEADER. Si se diferencian las entradas y salidas de relaciones entre las dos áreas, se observa como Guadix envía muchas más relaciones de las que recibe (64 % salen hacia Los Montes, pero esta área solo envía 36 % del total que comparten entre ellas), es decir, Guadix tiene un gran conocimiento de que este actor es relevante y así lo demuestra mientras que el conocimiento del área de Los Montes sobre la comarca es bastante limitado, ya que solo tiene destino en cuatro municipios tres de los cuales son los que siempre se han destacado: Guadix, Benalúa y Valle del Zalabí, lo cual vuelve a resaltar la importancia de estos municipios.

Figura 89. Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes *dentro* de las comarcas tradicionales de Guadix/Marquesado y Los Montes



Fuente: elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Figura 90. Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes entre las comarcas tradicionales de Guadix/Marquesado y Los Montes



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Tabla 113. Síntesis de la distribución espacial de las relaciones y características socioeconómicas en el área de Guadix

Municipios	Nº Actores	% prestigio aglutinado	% relaciones lazos fuertes aglutinadas	Tasa de variación entre prestigio y lazos fuertes	Conjunto de relaciones (Externas + Internas) que reciben (Entrada)		Conjunto de relaciones (Externas + Internas) que envían (Salida)		Tasa de variación entre nº relaciones entrada y salida	Conjunto de relaciones externas bidireccionales		Conjunto de relaciones internas bidireccionales		Población y densidad (2015)		Presupuesto municipal (2015)		Número de parados y contratos (2015)	
					Absoluto	% relaciones	Absoluto	% relaciones		% relaciones	Absoluto	% relaciones	Absoluto	% relaciones	Habitantes	% Hab.	Euros	% presupuesto	% parados
Alcudia - Valle del Zalabí	1	8%	8%	3%	26	8%	13	4%	-50%	9	13%	-	0%	2.229	5%	1.959.187,8	4%	2%	1%
Alquife	1	0%	0%	-100%	1	0%	0	0%	-100%	0	0%	-	0%	718	2%	693.082,4	2%	1%	0%
Benalúa	5	6%	5%	-16%	22	7%	28	8%	27%	6	8%	2	4%	3.298	7%	2.416.241,8	5%	5%	2%
Cogollos de Guadix	2	2%	1%	-23%	6	2%	12	4%	100%	2	3%	-	0%	718	2%	846.498,6	2%	1%	1%
Darro	1	1%	0%	-100%	2	1%	9	3%	350%	2	3%	-	0%	1.545	3%	1.001.305,6	2%	2%	1%
Dólar	1	0%	0%	-100%	1	0%	4	1%	300%	0	0%	-	0%	621	1%	1.110.191,0	3%	1%	1%
Ferreira	1	2%	0%	-100%	6	2%	1	0%	-83%	0	0%	-	0%	314	1%	445.352,2	1%	1%	1%
Fonelas	1	3%	1%	-48%	9	3%	4	1%	-56%	1	1%	-	0%	1.054	2%	966.359,8	2%	0%	0%
Gor	2	13%	32%	143%	9	3%	15	4%	67%	4	6%	-	0%	777	2%	1.881.967,3	4%	5%	1%
Gorafe	1	1%	0%	-100%	5	1%	14	4%	180%	4	6%	-	0%	420	1%	576.593,5	1%	1%	1%
Guadix	25	51%	44%	-14%	208	62%	197	58%	-5%	30	42%	50	93%	18.928	41%	14.540.000,0	33%	5%	5%
Hernan Valle	1	0%	0%	0%	0	0%	4	1%	-	0	0%	-	0%						
Huélogo	1	1%	3%	86%	5	1%	1	0%	-80%	0	0%	-	0%	430	1%	633.745,0	1%	3%	1%
Huéneja	2	7%	1%	-80%	23	7%	17	5%	-26%	6	8%	2	4%	1.168	3%	1.258.115,7	3%	1%	1%
Jerez del Marquesado	1	0%	0%	0%	0	0%	3	1%	-	0	0%	-	0%	1.021	2%	891.524,4	2%	1%	2%
Peza (La)	1	2%	1%	-23%	6	2%	6	2%	0%	4	6%	-	0%	1.250	3%	1.493.835,0	3%	11%	11%
Lugros	1	0%	0%	0%	0	0%	5	1%	-	0	0%	-	0%	320	1%	425.000,0	1%	16%	39%
<b>Comarca Guadix/Marquesado</b>	<b>48</b>	<b>97%</b>	<b>97%</b>	<b>0%</b>	<b>329</b>	<b>97%</b>	<b>333</b>	<b>99%</b>	<b>1%</b>	<b>68</b>	<b>94%</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>	<b>34.811</b>	<b>75%</b>	<b>31.139.000,1</b>	<b>71%</b>	<b>56%</b>	<b>68%</b>
Villanueva de las Torres	1	3%	3%	3%	9	3%	5	1%	-44%	4	6%	-	0%	661	1%	814.325,4	2%	1%	1%
<b>Comarca Los Montes</b>	<b>1</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>9</b>	<b>3%</b>	<b>5</b>	<b>1%</b>	<b>-44%</b>	<b>4</b>	<b>6%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>661</b>	<b>1%</b>	<b>814.325,4</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>

<b>Guadix</b>	26	51%	44%	-14%	208	62%	201	59%	-3%	30	42%	50	93%	18.928	41%	14.540.000	33%	5%	5%
<b>Resto de municipios</b>	23	49%	56%	15%	130	38%	137	41%	5%	42	58%	4	7%	16.544	36%	17.413.326	40%	95%	95%
<b>Área de Guadix</b>	<b>49</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>338</b>	<b>100%</b>	<b>338</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>72</b>	<b>100%</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>	<b>46.153</b>	<b>100%</b>	<b>43.944.167,7</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Antes de terminar se va a tratar de vincular las distribuciones de las relaciones sociales entre los actores con los procesos de desarrollo social y económico del área de Guadix. Para ello, se va a utilizar la distribución poblacional, número de contratos, número de parados y presupuesto municipal agrupado por municipios, pero también para el conjunto, como de las áreas tradicionales que se han analizado en este apartado (Tabla 115).

Si se analiza la entrada de relaciones se observa una concentración de esta en el municipio de Guadix (51 %) y en la comarca de Guadix/Marquesado (97 %). Mientras que el número de contratos en el caso del municipio de Guadix solo concentro el 5 % de contratos presentes en el área de Guadix (Tabla 113). Sin embargo, la comarca de Guadix/Marquesado concentra el 92 % de todos los contratos presentes en el área de estudio, el resto de contratos está en la comarca de Los Montes que solo concentraba el 3 % de las relaciones y del prestigio de toda la red. En el caso del número de parados (Tabla 113) se concentran mayoritariamente en Los Montes, siendo el área de menor población (1 %), con un 3 % de las relaciones y 92 % del número de parados (mayor número en hombres que en mujeres).

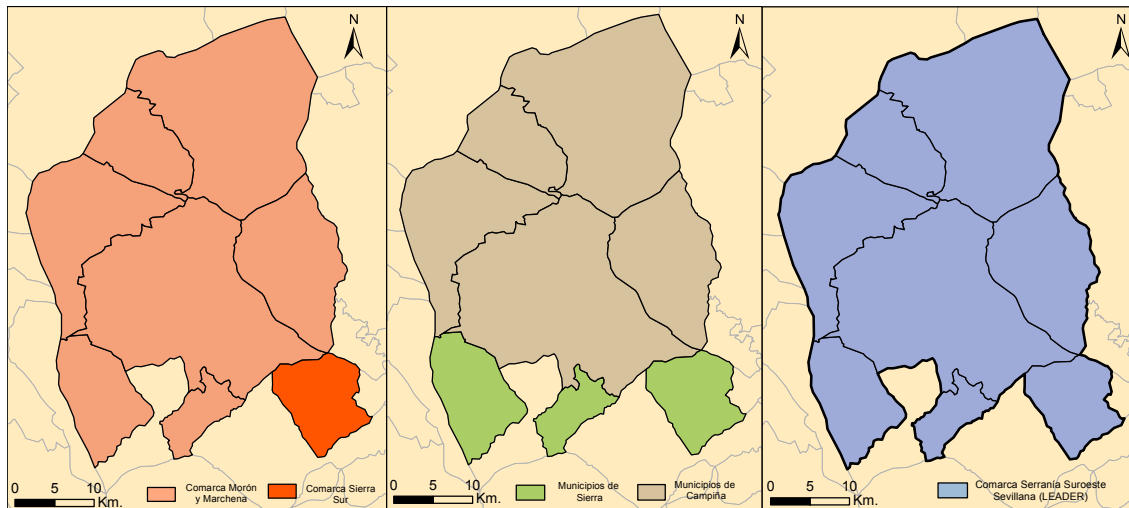
En definitiva, tras este análisis espacial de la distribución de los actores, prestigio y sus relaciones tanto internas como externas (unidireccionales como bidireccionales), quedan en entre dicho varios planteamientos. En primer lugar, el 100 % de los entrevistados del área LEADER de Guadix se encuentran dentro del área de estudio, por lo que no existe ningún actor que trabaje o se interese desde el exterior por el área. En segundo lugar, existe un desigual reparto de los actores relevantes en el territorio, lo cual provoca que ciertos municipios (especialmente los del Noroeste) se queden sin representación y, en resumen, poco representados e integrados en los procesos de desarrollo, etc. En tercer lugar, Guadix es un municipio que concentra mayoritariamente los actores relevantes presentes en el territorio, también los niveles de prestigio, aunque no los de confianza. Además, aglutina la mayoría de relaciones que entran, es decir, que el resto de municipios y, por tanto, de actores reconocen a los actores de Guadix como personas relevantes en los procesos de desarrollo rural. Esta idea queda más clara cuando se analizan las relaciones internas donde aglutina prácticamente la totalidad de relaciones del área. Por tanto, se observa como Guadix que es el municipio que concentra a la mayoría de la población y un tercio del presupuesto de toda el área, también concentra gran parte de las relaciones y, en definitiva, del stock de capital social disponible en la zona. No obstante, existen excepciones que son algunos de los municipios, que concentran (no al nivel de Guadix) porcentajes reseñables de prestigio y de relaciones, que vuelven a coincidir con municipios con más población, pero coincide fielmente con que sean con municipios que dispongan grandes cuantías de fondos presupuestarios. Por último, el análisis de las comarcas históricas ha dejado aspectos un poco desesperanzadores, ya que no se ha conseguido uno de los objetivos básicos que ha promovido el programa LEADER que es el de integración, articulación y dinamización equilibrada de todo el territorio, ya que el conjunto de relaciones entre ambas zonas es bastante reducido y mientras el área de Guadix/marquesado está muy articulada interiormente entre todos los municipios que la componen, por el contrario, Los Montes no tiene una integración de actores relevante y no comparte ningún tipo de relación entre sus municipios. En este estudio sí que se encuentran vinculaciones entre la concentración de las relaciones, de la demografía y de las actividades económicas, ya que el municipio de Guadix y la comarca de Guadix/Marquesado son los que concentran mayoritariamente población, contratos, menos

parados y el mayor número de relaciones tanto internas como externas, prestigio y número de actores.

### 5.3.2. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área de SSOS

En el caso de SSOS el área de aplicación del programa LEADER es bastante homogénea si se compara con las comarcas tradicionales que la conforman (Figura 91). Siete de los ocho municipios pertenecen a la Comarca de Morón y Marchena, mientras que uno (Pruna) pertenecen a la Comarca Sierra Sur. Cuando realizamos el trabajo de campo, un gran número de entrevistados comentaban una clara diferenciación del área LEADER en dos grandes grupos la campiña y la sierra. La campiña estaba formada por los municipios de Morón de la Frontera, Arahal, Paradas, Marchena y Puebla de Cazalla, municipios localizados en la campiña sevillana y donde hay una clara orientación agraria (Olivo). En cambio, la sierra estaba conformada por los municipios de Montellano, Coripe y Pruna, los cuales se localizan fuera de la campiña y donde no existe esa marcada orientación agrarista.

Figura 91. Origen de la delimitación LEADER en el área de SSOS



Fuente. Elaboración propia a partir de BOJA (2003) y Junta de Andalucía (2008)

Por ello, en el análisis de la distribución de los actores, prestigio, confianza y las relaciones se realizará un doble análisis: a nivel de área LEADER y también con la diferenciación entre campiña y sierra, con el objetivo de comprobar si existen marcadas diferencias entre ambas zonas o existe una integración completa. En cuanto a la distribución espacial de los actores, al contrario que en Guadix, sí que están representados en mayor o menor medida la totalidad de municipios que integran el área de SSOS (Figura 92 y Tabla 114), aunque se encuentran diferencias. El municipio



que aglutina un tercio del total de entrevistados es Marchena, que coincide con ser uno de los municipios más poblados de SSOS, aunque no el mayor, y ser donde se localiza la sede del GDR. Le sigue muy de cerca Morón de la Frontera con el 23 % de los entrevistados, es la capital del área, municipio más poblado y el que aglutina un mayor porcentaje del presupuesto. El resto de municipios concentran entre el 8 % y el 1 % de los entrevistados totales. Uno de los aspectos diferenciadores respecto a Guadix es que uno de los actores relevantes se localiza fuera de SSOS, en Utrera, aunque solo supone el 3 % de los entrevistados totales. Si se realiza una diferenciación en la distribución de los actores entrevistados entre campiña y sierra, en el primero se localiza el 87 % de los actores relevantes, mientras que en el segundo se localiza, solo, el 13 % del total.

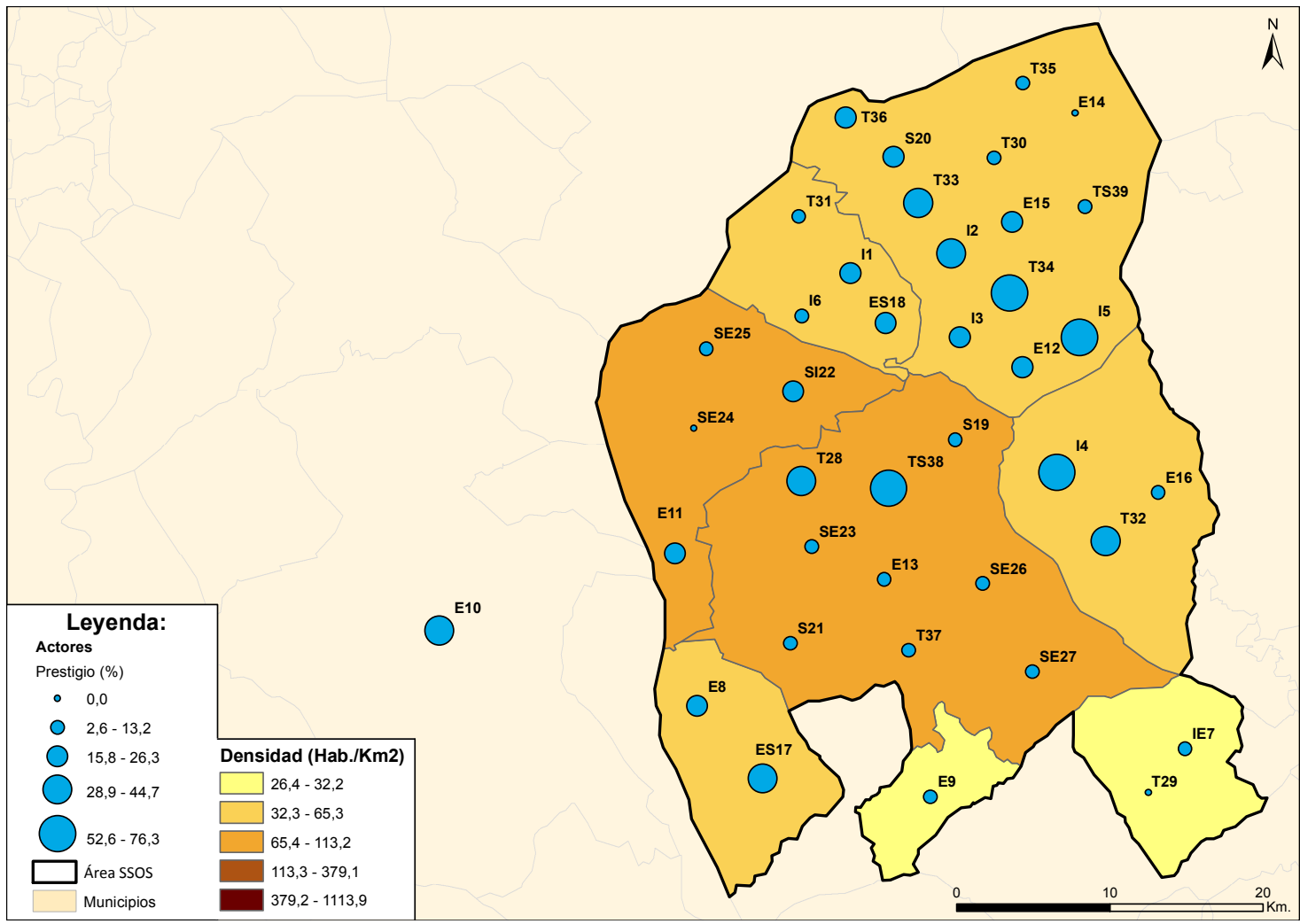
Si se analiza la distribución y aglutinamiento del prestigio por actores y municipios (Figura 91 y Tabla 114), se puede observar como Marchena concentra el 41 % del total del prestigio que aglutinan todos los actores del área y fuera de esta, mientras que si se analizan las relaciones de proximidad (de mayor confianza) el porcentaje asciende hasta el 52 %. Es decir, estos actores tienen una gran confianza y prestigio. En cambio, Morón a pesar de concentrar e 23 % de los actores solo aglutina el 18 % del prestigio, es decir, concentrar a un gran número de actores no significa de forma directa que todos ellos sean prestigiosos; respecto a la confianza ocurre el mismo escenario solo concentra el 18 %. Un claro ejemplo de esto es Puebla de Cazalla que solo tenía 3 actores relevantes, pero aglutina el 14 % del prestigio y el 12 % de la confianza total.

Dentro de SSOS el prestigio total es del 96 % mientras que si se analiza la confianza esta se concentra dentro en un 95 %. Fuera de los límites del área LEADER, el prestigio aglutinado en este caso por Utrera es del 4 % y el 5 % de la confianza o proximidad. Además, al igual que Guadix existe entre el conjunto de actores un alto nivel de prestigio (global); aunque los actores que aglutinan un mayor porcentaje de prestigio se localizan en el área de campiña, pero no todos en el mismo municipio como, por ejemplo, T34 e I5 (Marchena), TS38 y T28 (Morón de la Frontera) o I4 y T32 (Puebla de Cazalla).

Si diferenciamos entre campiña y sierra la concentración de prestigio y confianza entre los actores, se puede observar como en el caso del prestigio la campiña aglutina el 88 % mientras que el área de sierra solo el 8 %, la diferencias es mayor si se centra en la confianza donde el área de sierra solo concentra el 3 %. En definitiva, el número de actores, la concentración del prestigio y la confianza en la Sierra son bastante reducidos si los comparamos con relación a la Campiña; lo cual hace que se empiece a intuir una distribución no muy homogénea en la distribución espacial de las relaciones.

Si estos resultados se relacionan con datos demográficos se observa algunas vinculaciones relevantes (Figura 92 y Tabla 114). El municipio de Morón de la Frontera concentra el 29 % de los habitantes del área, seguido bastante de cerca por Arahál y Marchena que concentran el 20 % cada uno. Por lo tanto, encontramos una vinculación entre los municipios más población y, a su vez, los que concentran mayor número de actores relevantes; aunque este vínculo no es en el 100 % de los casos, ya que el municipio más poblado no es el que tiene más actores relevantes.

Figura 92. Distribución espacial de los actores relevantes y de los niveles de prestigio en el área de SSOS



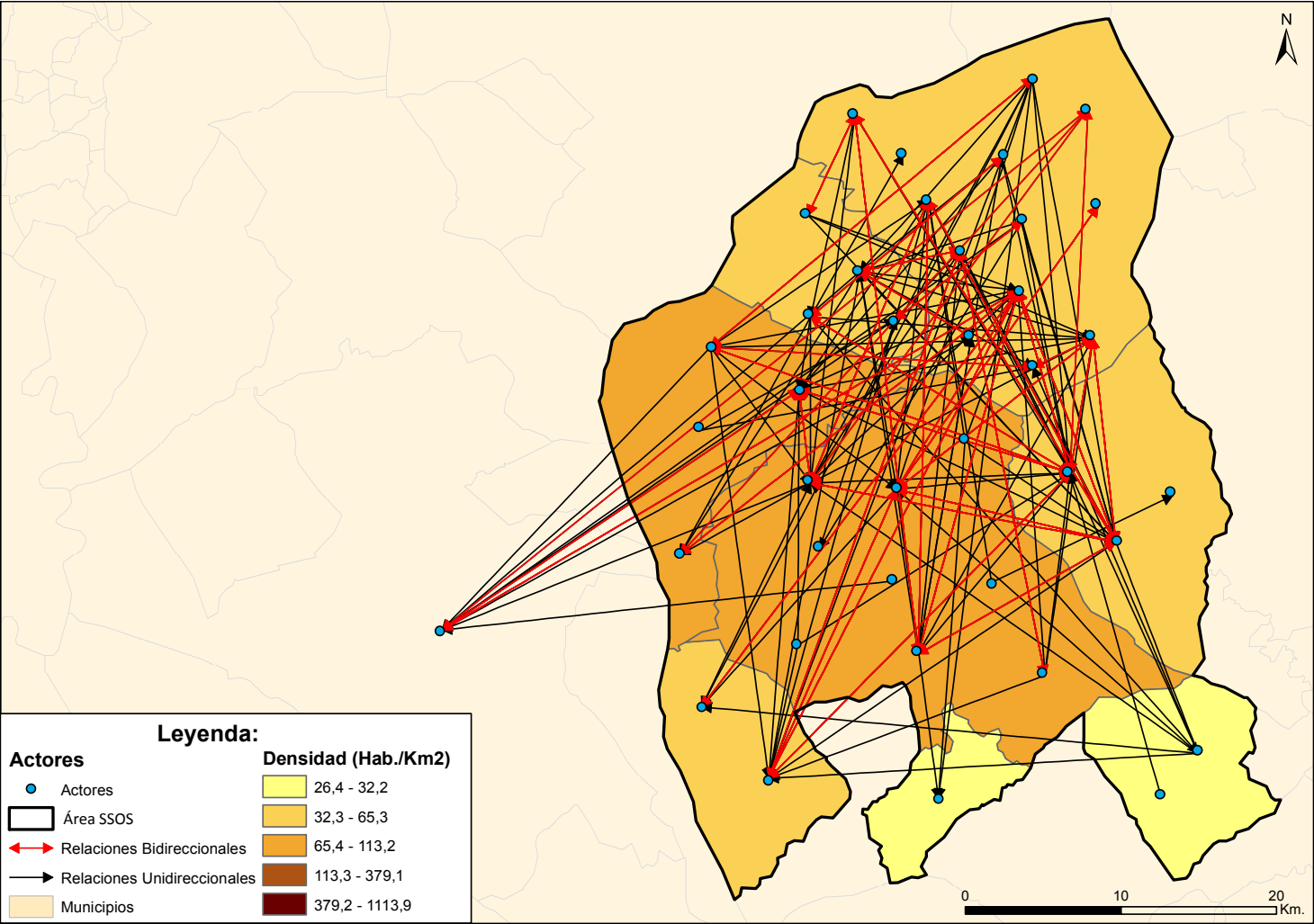
Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (SSOS, 2015)

Los municipios menos poblados y con una menor densidad de población se localizan en la sierra, lo cual coinciden con las áreas donde hay un menor número de actores relevantes, aunque la diferencia de habitantes entre Montellano y Pruna es de 5.000 habitantes aproximadamente y tienen el mismo número de actores relevantes. En cuanto a la distribución económica de los presupuestos, Morón aglutina casi el 35 % del total del presupuesto que tiene el área, le vuelve a seguir Arahal y Marchena con casi un 20 % cada uno, es decir, entre los tres municipios concentran casi el 70 % del presupuesto total; mientras que otra vez los municipios de sierra tienen los presupuestos más bajos. Si diferenciamos campiña y sierra tanto por población como por presupuesto, los municipios que forman la campiña concentran casi el 90 % de la población de toda el área LEADER y el 85 % del presupuesto, es decir, hay una marcada diferencia social y económica que se traduce en una distribución espacial de los actores, prestigio y confianza también segmentada y concentrada entre estas dos áreas.

En la Figura 93 y Tabla 114 se representan el conjunto de relaciones externas tanto unidireccionales como bidireccionales. Si diferenciamos salida de relaciones y entrada, se vuelve a encontrar diferencias entre los municipios. Respecto a la salida de relaciones, el municipio que lidera estas salidas es Marchena el cual concentra el 31 % de salida de relaciones unidireccionales y el 34 % de las bidireccionales, es decir, sus actores dicen conocer y tener relación con un tercio de los actores relevantes de fuera de su municipio; las entradas (del resto de actores de SSOS sobre los de Marchena) suponen el mismo porcentaje que las salidas (31 %), es decir, que tienen un conocimiento y reconocimiento bastante equilibrado. El caso contrario lo encontramos en Morón de la Frontera, mientras que el porcentaje de salida de relaciones es del 23 % (Unidireccionales) y 17 % (bidireccionales), las entradas solo alcanzan el 16 % del total de relaciones, es decir, estos actores dicen conocer a más gente de la cual luego no los reconocen. Un caso que llama la atención es el de Puebla de Cazalla, ya que sus salidas de relaciones solo suponen el 8 % del total, mientras que las entradas son superiores a cualquier otro municipio del área, solo por detrás de Marchena, concentra el 20 % del total de entrada de relaciones (unidireccionales) y el mismo porcentaje de bidireccionales, en este caso, hay un mayor reconocimiento externos que los que los actores de La Puebla dicen tener del resto. El cuarto municipio con relación a la entrada de relaciones corresponde a Montellano, es decir, uno de los municipios de sierra que no destacaba por tener a un gran número de actores relevantes, población y fondos, pero sí que son bastantes reconocidos los dos actores (9 % del total de entrada de relaciones), aunque ellos solo emiten un 4 % del total de relaciones. Por último, se va a analizar a Utrera, ya que es el único municipio externo a SSOS, este concentra el 4 % de entrada de relaciones unidireccionales y el 5 % de bidireccionales, mientras que sus salidas solo suponen el 3 %. En definitiva, el 95 % de las relaciones externas se concentran dentro de la del área, y solo un 5 % fuera en el caso de las bidireccionales y las unidireccionales.

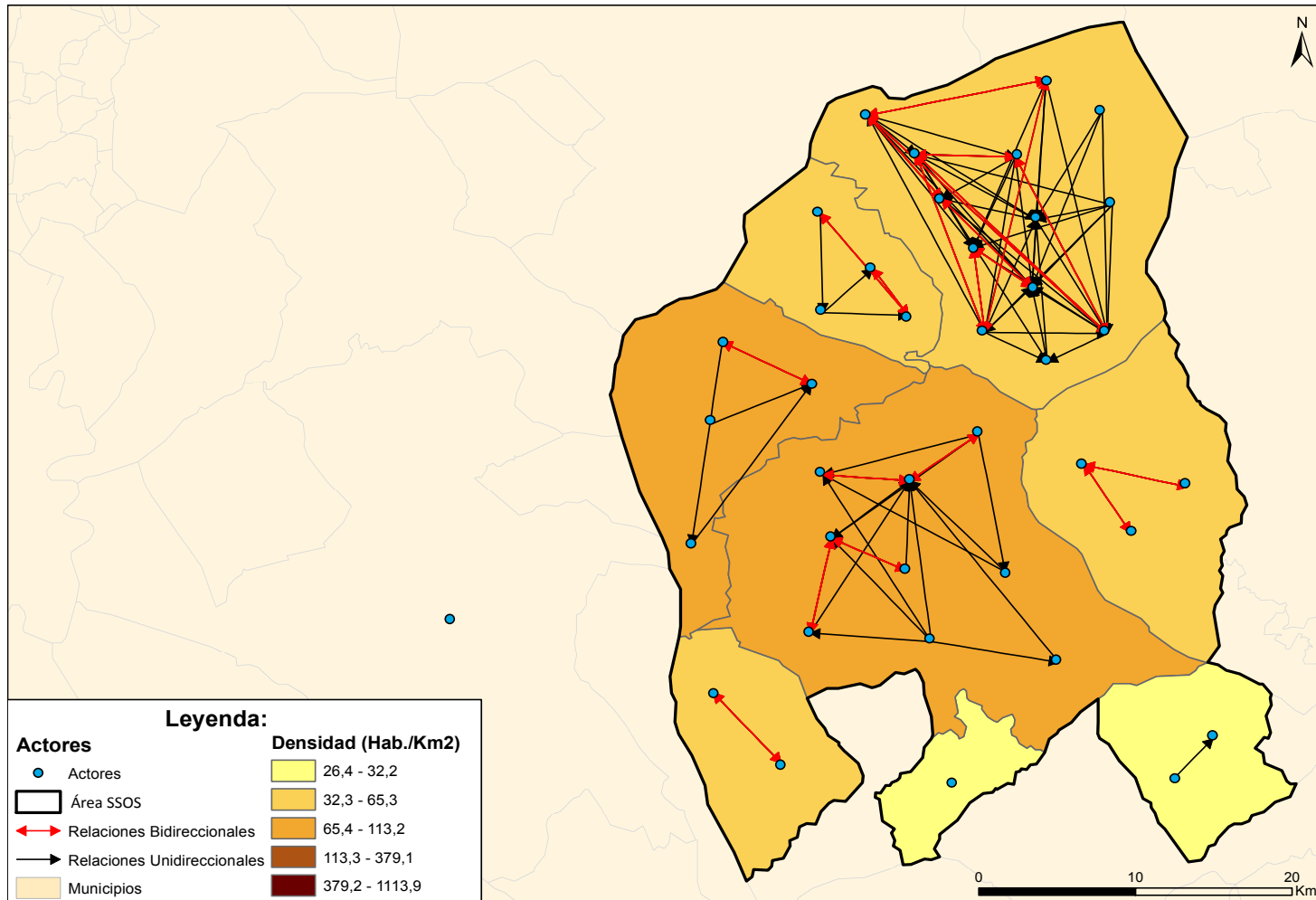
Respecto a las relaciones internas y en comparación al área de Guadix, se observa que hay una mayor distribución de las relaciones internas entre casi la totalidad de los municipios del área. Mientras que en Guadix solo tres municipios tenían relaciones internas, en SSOS todos tienen relaciones internas salvo Coripe porque solo tiene un único actor (Figura 94). En definitiva, es un dato muy positivo, ya que existe un reconocimiento generalizado dentro de cada uno de los municipios que conforman el área, aunque como siempre hay áreas mejor y peor situadas.

Figura 93. Distribución espacial de las relaciones externas entre los actores relevantes en el área de SSOS



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Figura 94. Distribución espacial de las relaciones internas entre los actores relevantes en el área de SSOS



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Marchena vuelve a liderar el conjunto de relaciones internas, concentra el 60 % de las relaciones internas unidireccionales y el 51 % de las relaciones internas bidireccionales, es decir, hay un alto grado de cohesión interna y reconocimiento dentro de este municipio, superando al resto de municipios. A bastante distancia se encuentra Morón de la Frontera, el cual concentra el 22 % de las relaciones internas unidireccionales y el 20 % de las bidireccionales. Entre ambos municipios concentran más del 80 % de las relaciones internas del área; el resto de municipios obtienen un porcentaje de relaciones que oscila entre el 7 % y el 1 %, siendo los de menor porcentaje de relaciones, de nuevo, los tres municipios de la sierra.

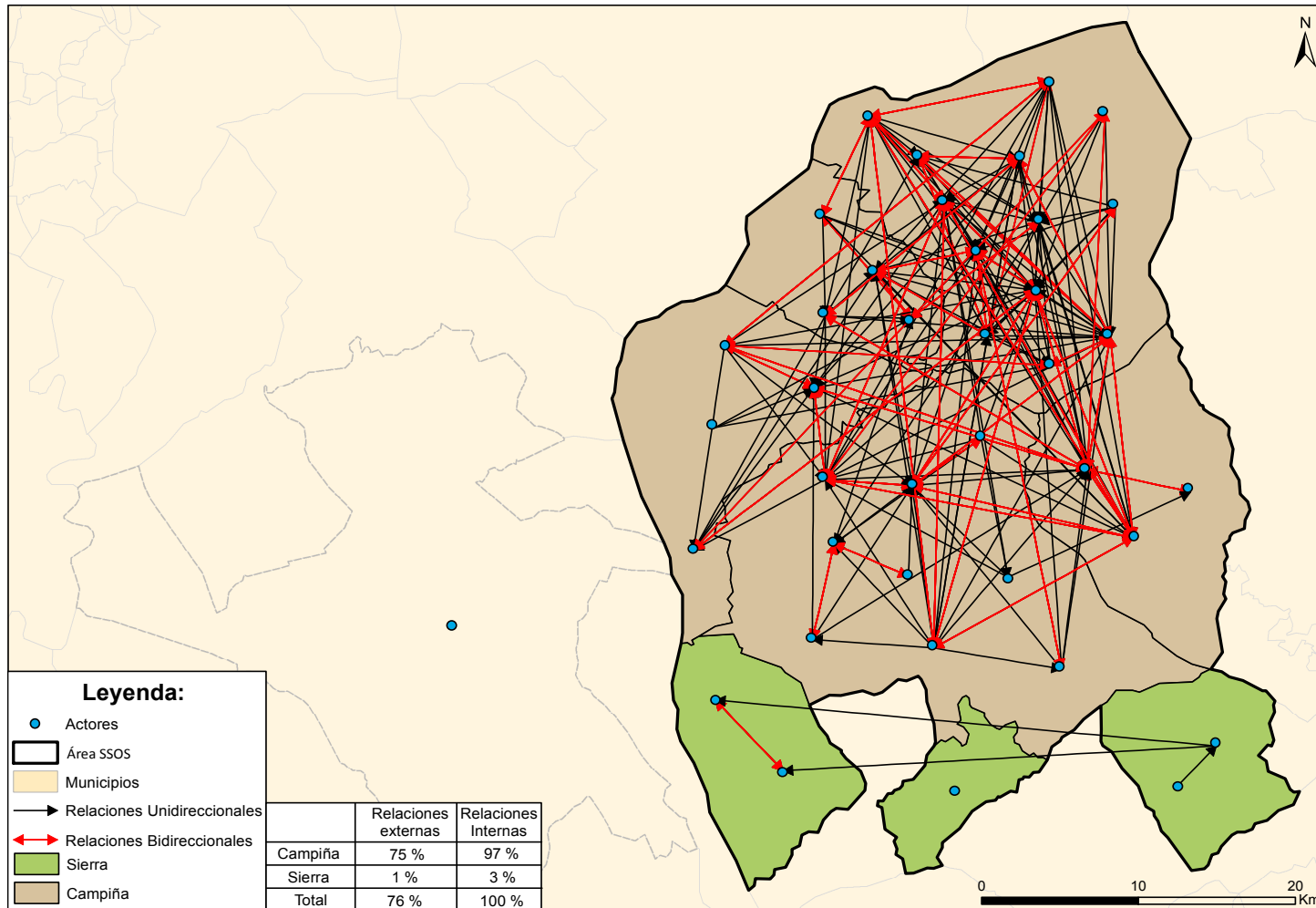
Si se observa la Tabla 114, se puede analizar que si se juntan la entrada de relaciones (tanto las externas como las internas) Marchena concentra el 42 % del total de relaciones de toda el área, es decir, hay un claro reconocimiento de los actores de este municipio, pero no existe la polarización que si existía en el caso de Guadix el cual el solo concentraba más de la mitad de todas las relaciones disponibles.

Un último análisis con relación a la distribución espacial de las relaciones y el prestigio entre los actores es conocer el comportamiento de las relaciones si separamos el área LEADER en las dos áreas más destacadas que la conforman, la campiña y la sierra (Figura 95 y 96) (Tabla 114).

Respecto a la Figura 95, se representa las relaciones externas e internas (unidireccionales y bidireccionales) dentro de cada una de las dos áreas. Como se puede observar dentro del área de la campiña existe un gran número de relaciones que abarcan la totalidad del área, supone el 75 % de las relaciones externas de toda el área y el 97 % de las relaciones internas se localizan aquí también (presentando una red densa de relaciones internas que abarca toda el área). Por el contrario, las relaciones que se concentran en el área de fuera se observan mucho más reducidas y no tiene esta densidad tan alta como la que presenta la campiña, esto se analiza de forma clara cuando las relaciones externas que concentra esta área solo suponen el 1 % del total y las relaciones internas el 3 %. Para el conjunto del área ambas relaciones individualizadas suponen el 76 % del total de relaciones existentes, a este resultado queda sumar las relaciones que comparten ambas áreas (Figura 95) y las relaciones que entran y salen hacia Utrera. Esto indica que la cohesión e integración de las dos áreas en una única (tras más de 20 años de experiencia) no se ha realizado de la forma más satisfactoria posible, ya que la parte de la campiña tiene una gran densidad de relaciones y cohesión interna, mientras que la sierra apenas existen relaciones que vincule esta área de forma homogénea.

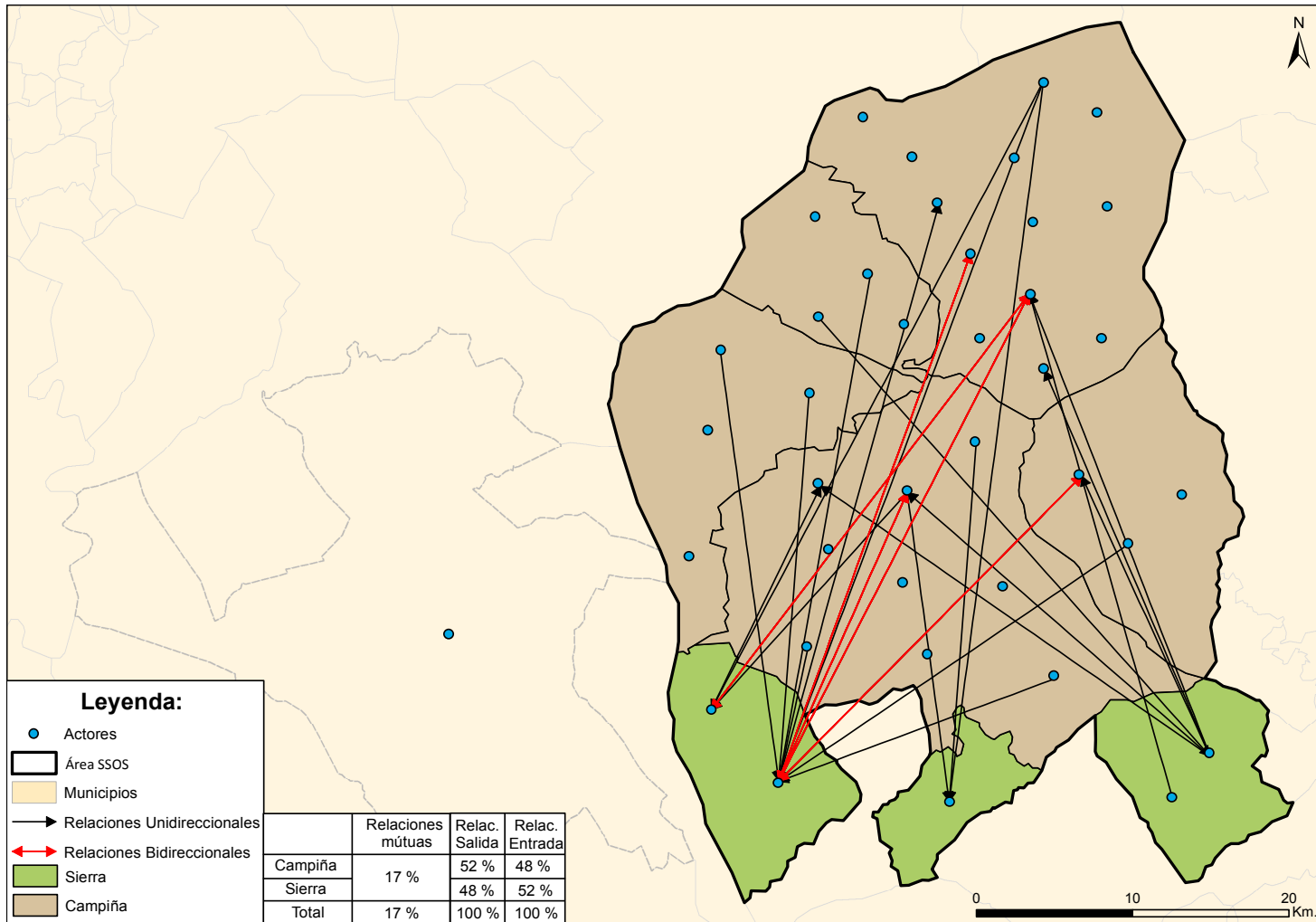
Si se analiza el conjunto de relaciones que comparten ambas áreas (Figura 96). Se puede observar que el conjunto de relaciones que comparten ambas áreas es bastante reducido, supone solo el 17 % del total de relaciones presentes en el área LEADER de SSOS. Si se diferencian las entradas y salidas de relaciones entre las dos áreas, se puede analizar como la campiña envía más relaciones al área de la sierra de las que recibe (52 % frente a las 48 %), aunque la diferencia es bastante (cabe recordar que la diferencia entre las áreas tradicionales de Guadix era mucho mayor). Vuelve a repetirse la misma situación que en Guadix, un reparto entre ambas muy reducido.

**Figura 95. Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes *dentro* de las áreas tradicionales de Campiña y Sierra**



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Figura 96. Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes *entre* las áreas tradicionales de Campiña y Sierra



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)



Tabla 114. Síntesis de la distribución espacial de las relaciones y características socioeconómicas en el área de SSOS

Municipios	Nº Actores	% prestigio aglutinado	% relaciones lazos fuertes aglutinadas	Tasa de variación entre prestigio y lazos fuertes	Conjunto de relaciones (Externas + Internas) que reciben (Entrada)		Conjunto de relaciones (Externas + Internas) que envían (Salida)		Tasa de variación entre nº relaciones entrada y salida	Conjunto de relaciones externas bidireccionales		Conjunto de relaciones internas bidireccionales		Población (2015)		Presupuesto municipal (2015)		Número de parados y contratos (2015)	
					Absoluto	% relaciones	Absoluto	% relaciones		% relaciones	Absoluto	% relaciones	Absoluto	% relaciones	Habitantes	% Hab.	Euros	% presupuesto	% parados
Arahal	4	7%	8%	8%	20	7%	25	9%	25%	7	9%	2	5%	19.550	20%	12.777.584,2	17%	18%	31%
Marchena	13	41%	52%	25%	118	42%	117	41%	-1%	26	34%	21	51%	19.878	20%	12.447.426,3	16%	22%	19%
Morón de la Frontera	9	18%	18%	1%	52	18%	64	23%	23%	13	17%	8	20%	28.223	29%	25.743.090,2	34%	34%	24%
Paradas	4	8%	3%	-61%	22	8%	30	11%	36%	6	8%	4	10%	7.024	7%	4.873.000,0	6%	5%	5%
Puebla de Cazalla (La)	3	14%	12%	-13%	40	14%	19	7%	-53%	15	20%	4	10%	11.241	12%	8.770.832,5	12%	11%	13%
<b>CAMPIÑA</b>	<b>33</b>	<b>88%</b>	<b>92%</b>	<b>5%</b>	<b>252</b>	<b>89%</b>	<b>255</b>	<b>90%</b>	<b>1%</b>	<b>67</b>	<b>88%</b>	<b>39</b>	<b>95%</b>	<b>85.916</b>	<b>89%</b>	<b>64.611.933</b>	<b>85%</b>	<b>91%</b>	<b>91%</b>
Coripe	1	1%	0%	-100%	3	1%	5	2%	67%	0	0%	0	0%	1.359	1%	1.380.817,3	2%	1%	1%
Montellano	2	7%	1%	-77%	19	7%	9	3%	-53%	5	7%	2	5%	7.088	7%	6.824.501,6	9%	6%	5%
Pruna	2	1%	1%	113%	2	1%	9	3%	350%	0	0%	0	0%	2.696	3%	2.869.281,0	4%	2%	3%
<b>SIERRA</b>	<b>5</b>	<b>8%</b>	<b>3%</b>	<b>-64%</b>	<b>24</b>	<b>8%</b>	<b>23</b>	<b>8%</b>	<b>-4%</b>	<b>5</b>	<b>7%</b>	<b>2</b>	<b>5%</b>	<b>11.143</b>	<b>11%</b>	<b>11.074.600</b>	<b>15%</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>

<b>TOTAL área SSOS</b>	<b>38</b>	<b>96%</b>	<b>95%</b>	<b>-1%</b>	<b>276</b>	<b>97%</b>	<b>278</b>	<b>98%</b>	<b>1%</b>	<b>72</b>	<b>95%</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>	<b>97.059</b>	<b>100%</b>	<b>75.686.533,1</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Fuera del área SSOS (Utrera)</b>	<b>1</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>	<b>19%</b>	<b>8</b>	<b>3%</b>	<b>6</b>	<b>2%</b>	<b>-25%</b>	<b>4</b>	<b>5%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL</b>	<b>39</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>284</b>	<b>100%</b>	<b>284</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>76</b>	<b>100%</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

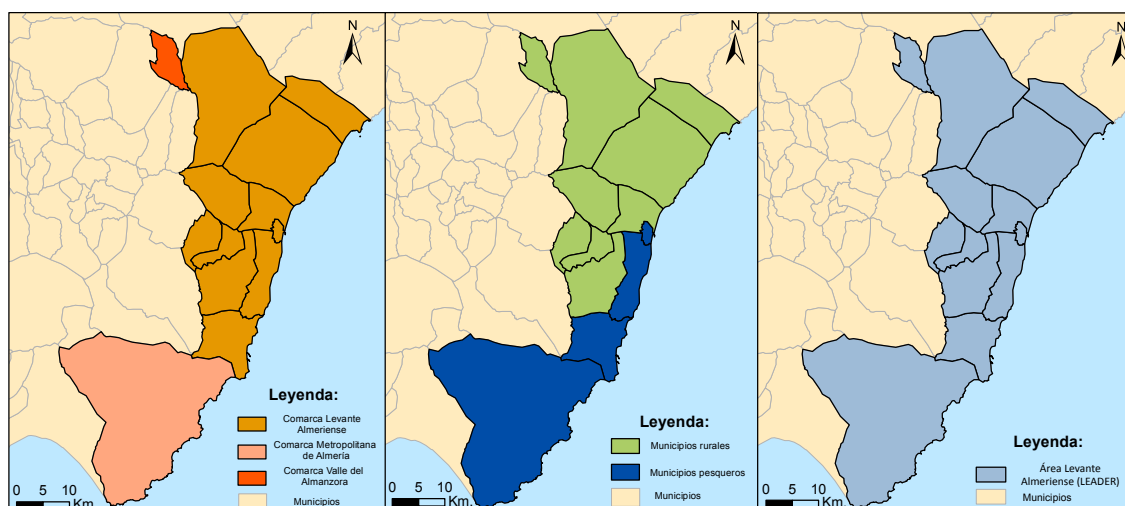
En el caso de SSOS sí que existe, al igual que en Guadix, una vinculación entre la localización de las relaciones entre actores y la concentración de población y economía. Respecto a la distribución de las relaciones estas se concentran mayoritariamente en los municipios más desarrollados (Morón de la Frontera, Marchena y Puebla de Cazalla), los cuales concentran el 74 % del total de relaciones presentes en el área y en el área de la campiña se concentran el 89 % de las relaciones del área de SSOS. Además, en estos municipios del área de campiña se localiza el 89 % de la población, el 85 % del presupuesto del área, así como el 91 % de la población parada y el 91 % del número de contratos que se encuentran en el área LEADER. Por lo tanto, se encuentra una relación bastante directa entre la cohesión territorial de las relaciones sociales y las características sociales y económicas del área. En el caso del área que menor número de relaciones tiene es la de Sierra con tan solo el 8 % de las mismas. Además, cabe recordar que tampoco concentra un gran número de población (11 % del total), así como presupuesto (15 %), y el número de parados y contratos se concentra en torno al 9 %. Por lo que se puede decir que existe una relación directa entre la localización de la población de la actividad económica y de las relaciones sociales presentes en el área de SSOS (Tabla 114).

En definitiva, tras el análisis encontramos puntos en común y diferencias con el área de Guadix en cuanto a la distribución de los actores, prestigio, confianza y relaciones. En primer lugar, en el área SSOS no todos los actores relevantes se localizan en el interior de esta como sí ocurría en el área de Guadix. Esto es importante porque se puede identificar claramente un contacto con un territorio externo (*CS bridging*). En segundo lugar, existe un desigual reparto de los actores relevantes en el territorio, pero no tan marcado como ocurría en Guadix donde existan municipios sin entrevistados, aquí todos los municipios tienen actores relevantes. No obstante, si diferenciamos campiña y sierra el 87 % de los actores, el 88 % del prestigio y el 92 % de la confianza/proximidad se localizan en los municipios que conforman la campiña. Si se profundiza en el análisis el municipio más poblado y con más recursos económicos disponibles (presupuestos) no es el que concentra mayor número de actores, prestigio, etc. (mientras que en Guadix sí que era así). Además, existen peculiaridades que municipios no de los más poblados y tampoco con una gran presencia de actores concentran un importante porcentaje de las relaciones y, en consecuencia, prestigio. Por último, el análisis de las áreas tradicionales que conforman el área LEADER ha dejado aspectos que deben ser mejorados, ya que no se ha conseguido objetivos de integración y articulación y dinamización equilibrada en todo el territorio, ya que el conjunto de relaciones que comparten entre las áreas de campiña y sierra son minoritarias (17 % del total de relaciones), en cambio las relaciones se concentran mayoritariamente y con una gran densidad en el área de campiña. Queda demostrado que existe una falta de cohesión social en el área de SSOS, especialmente en la vinculación de las áreas de campiña y sierra, lo cual pone en duda si el objetivo de articulación y coordinación de toda el área incluida en la estrategia de desarrollo se ha conseguido de forma óptima

### 5.3.3. Distribución territorial de la cohesión relaciona en el área del Levante Almeriense

El área LEADER del Levante Almeriense es la única área española dentro de nuestro estudio, como se analizó en el apartado 4 (Diagnóstico socioeconómico), que ha sufrido más cambios a lo largo de los periodos. Durante el primer periodo el área se adscribió a la comarca tradicional del Levante Almeriense (Figura 97), es decir, los municipios de Huerca-Overa, Cuevas del Almanzora, Pulpí, Antas, Bédar, Vera, Garrucha, Los Gallardos, Turre, Mojacar y Carboneras. Sin embargo, en los periodos sucesivos hasta la actualidad se incluyeron los municipios de Taberno que pertenece a la comarca tradicional del Valle del Almanzora (Figura 97) y Níjar que pertenece a la comarca Metropolitana de Almería. La integración de estos municipios, de tres comarcas tradicionales, es lo que se conoce desde LEADER + como el Levante Almeriense. Sin embargo, dentro de esta área, durante nuestro trabajo de campo, los actores explicaban que no todos los municipios tenían los mismos objetivos, ya que unos eran predominantemente rurales y otros pesqueros. A esto cabe sumar que en el último periodo LIDERA (2007-2013) en el área convivieron bajo la misma gestión y dirección del GDR el grupo de desarrollo rural (que funcionaba desde PRODER I) y un nuevo grupo de desarrollo pesquero (que nació en LIDERA). Por ello, como se observa en la Figura 97, se ha decidido diferenciar los municipios que componen el área almeriense entre rurales y pesqueros. Esta diferenciación también se realizará en los distintos análisis con el fin de analizar si hay una integración entre los dos grupos de desarrollo que se aplican en el mismo territorio o si por el contrario cada uno trabaja de forma independiente en sus municipios sin ninguna vía de integración.

**Figura 97. Origen de la delimitación LEADER en el área del Levante Almeriense**



Fuente. Elaboración propia a partir de BOJA (2003) y Junta de Andalucía (2008)

Por un lado, los municipios que se consideran rurales son: Taberno, Huercal-Overa, Cuevas del Almanzora (dentro de la cual se encuentran las pedanías de Villaricos y Palomares), Pulpí, Antas, Vera, Bédar, Los Gallardos y Turre. Por otro lado, los municipios que se consideran pesqueros son: Garrucha, Mojacar, Carboneras y Níjar (dentro de la cual se integra Cabo de Gata).

Respecto a la distribución espacial de los actores (Figura 98 y Tabla 115), casi la totalidad de los municipios que conforman el área LEADER del Levante Almeriense disponen de actores relevantes dentro de su territorio. Es decir, existe una cierta igualdad en la distribución de los actores, aunque destaca la ausencia, bastante destacada, de estos actores en el municipio de Níjar, ya que el único actor representado en este pertenece a Cabo de Gata. Esto es algo relevante, ya que Níjar concentra el 24 % de toda la población de toda el área, pero a pesar de ello no tiene ningún representante. Algo similar ocurre con en Huercal-Overa (capital del área del Levante Almeriense) tiene gran número de servicios (incluido Hospital) y concentra al 16 % de la población del área, pero solo aglutina al 5 % de los actores totales. Entre ambos municipios con centran el 40 % de la población de la zona de estudio, y disponen del 21 % del presupuesto total, pero solo representan el 7 % de los actores relevante.

Este caso sigue la tendencia, aunque más marcada que ocurría en la SSOS, es decir, los municipios más poblados no aglutinan a la mayoría de los actores relevantes entrevistados. Aunque en el caso de Sevilla no eran tan evidente o significativo como ocurre en el Levante Almeriense, ya que sí que había cierto predominio de estos actores en los municipios de mayor densidad de población.

El reparto de los actores, dentro de las pequeñas peculiaridades asociadas a la demografía, es bastante homogéneo dentro del área. El municipio que aglutina un mayor porcentaje de actores es Vera (16 % del total), que es uno de los tres municipios más poblados del área; le sigue Garrucha que concentra el 13 % de los entrevistados; Pulpí con el 11 % y Cuevas del Almanzora y Los Gallardos con el 9 % cada uno. Entre estos cinco municipios se aglutinan casi el 60 % de los actores relevantes del Levante Almeriense, en cambio el resto de municipios del área concentran menos de la mitad de actores relevantes. Al igual que ocurría en Sevilla, existen actores relevantes que se localizan fuera de las fronteras del área LEADER, en este caso en el municipio de Almería. El número de actores que se localizan “fuera” es susceptiblemente mayor que en el área sevillana, hasta alcanzar el 11 % del total; aunque mayoritariamente los actores relevantes se localizan dentro del área LEADER (89 %).

En cuanto al reparto de los niveles de prestigio dentro del área, se puede observar en la Figura 98 que hay un menor porcentaje repartido entre los actores en comparación a las otras áreas andaluzas (Sevilla y Guadix, Figura 86 y 92). En el apartado de resultados 5.1, se analizó como el área del Levante Almeriense en su conjunto tenía unos niveles de prestigio mucho menores que el resto de áreas, de ahí que en la distribución del prestigio por actores también sea visible esa característica. Dentro de este menor aglutinamiento del prestigio, el municipio de Los Gallardos es el que concentra el 23 % del prestigio total, aunque destaca especialmente un actor dentro de este municipio que es el gerente del GDR T43. Le sigue bastante próximo el municipio de Cuevas del Almanzora con un 21 % del prestigio total. Cabe destacar que ambos municipios no eran de los que concentraban a un mayor número de actores relevantes, pero sí de los que

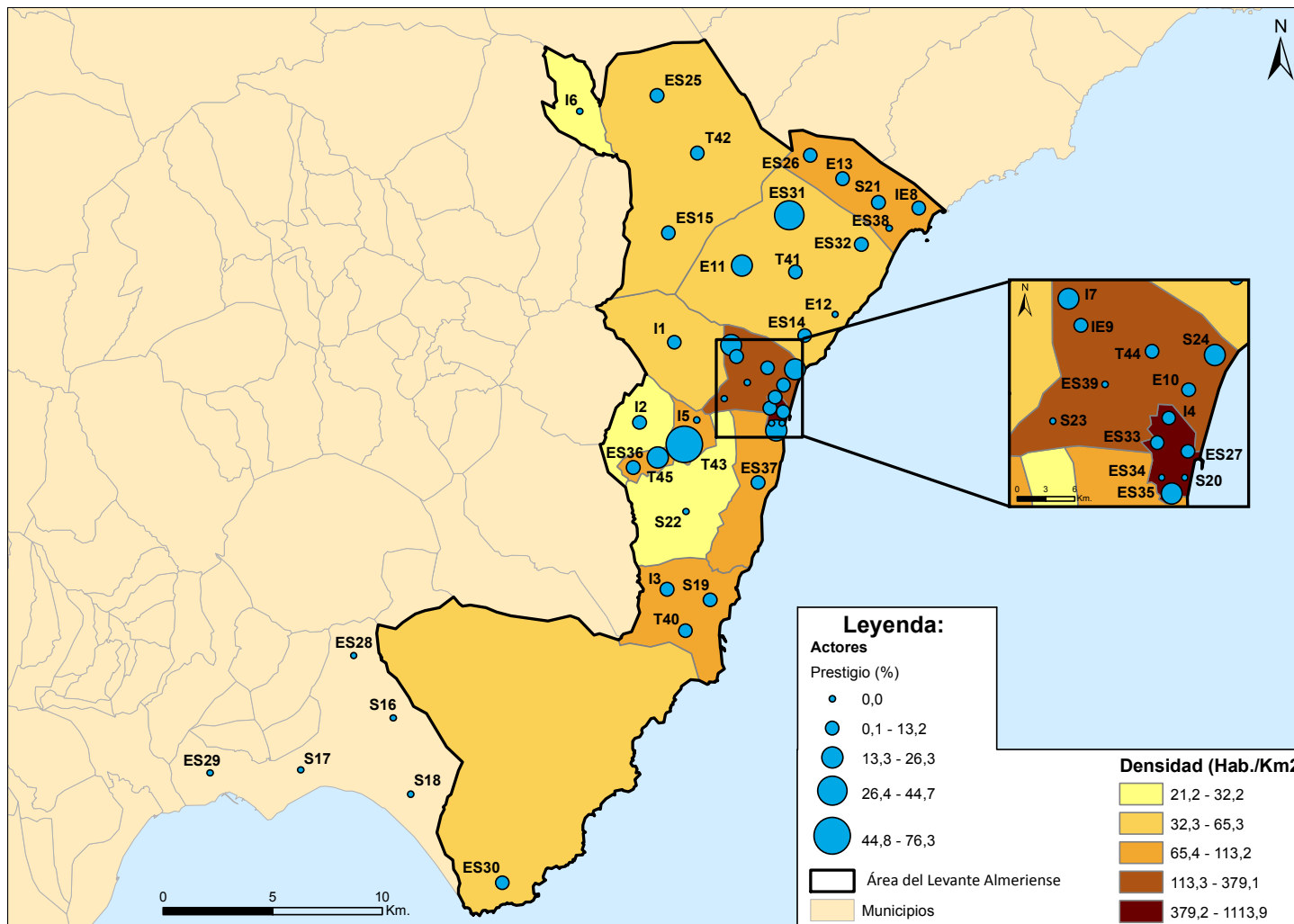
concentran más prestigio. Estos dos también coinciden en ser los municipios que concentran mayor porcentaje de relaciones de proximidad o confianza (31 % para Cuevas y 28 % para Los Gallardos). En estos dos municipios es donde se concentran dos de los tres actores más relevantes, ES31 en Cuevas del Almanzora y ES35 en Los Gallardos. El resto de municipios concentran bajos porcentajes de prestigio y confianza, solo destacan entre ellos Vera con un 15 % del prestigio y la confianza cada uno, Garrucha con un 12 % del prestigio y Pulpí con el 10 % de la confianza/proximidad.

Dentro de la distribución y concentración del prestigio y la confianza, destaca el caso de Almería. En este municipio exterior al área, se localizaban un 11 % del total de actores, pero sin embargo no tienen ningún porcentaje de prestigio y confianza, es decir, no son reconocidos por el resto de actores relevantes del área como actores importantes (Tabla 115). Esto hace que el prestigio y la confianza se concentre en su totalidad dentro del área.

Si introducimos la diferenciación entre el área formada por municipios rurales y los que son pesqueros, encontramos aspectos destacadas. La mayoría de actores relevantes se concentran en los municipios rurales (60 %) mientras que un menor porcentaje se localiza en los pesqueros (30 %). A pesar de la diferencia porcentual entre ambas zonas es el reparto más equilibrado de las tres áreas andaluzas (Tabla 115). A pesar de este mayor equilibrio entre ambas zonas en el reparto de actores, la distribución del prestigio y de las relaciones de proximidad vuelven a polarizarse, los municipios rurales concentran el 76 % del prestigio de toda el área y el 87 % de las relaciones de proximidad, mientras que los municipios pesqueros concentra el 24 % y 13 % sucesivamente. A pesar de la polarización de los resultados a favor de los municipios rurales, es el área menos polarizadas de las tres andaluzas.

Si estos resultados los relacionamos con datos demográficos y económicos se observan algunas vinculaciones relevantes. Como se ha dicho dos de los tres municipios más poblados del área, no concentran la mayoría de los actores relevantes. Por lo tanto, la lógica que se planteaba en el caso de Guadix no se cumple en el caso Almeriense ni tampoco, tan marcada, en el área sevillana. Si analizamos la distribución de población y presupuesto entre rural y pesquero, se observa como los municipios que conforman el área rural concentran el 57 % de la población total del área del Levante Almeriense y el 54 % del presupuesto; en cambio el área pesquera concentra el 43 % de la población y el 46 % del presupuesto. A pesar de una distribución más o menos equilibrada tanto de población como de recursos económicos no se traduce en una distribución proporcionada en número de actores o niveles de prestigio y/o confianza.

Figura 98. Distribución espacial de los actores relevantes y de los niveles de prestigio en el área del Levante Almeriense



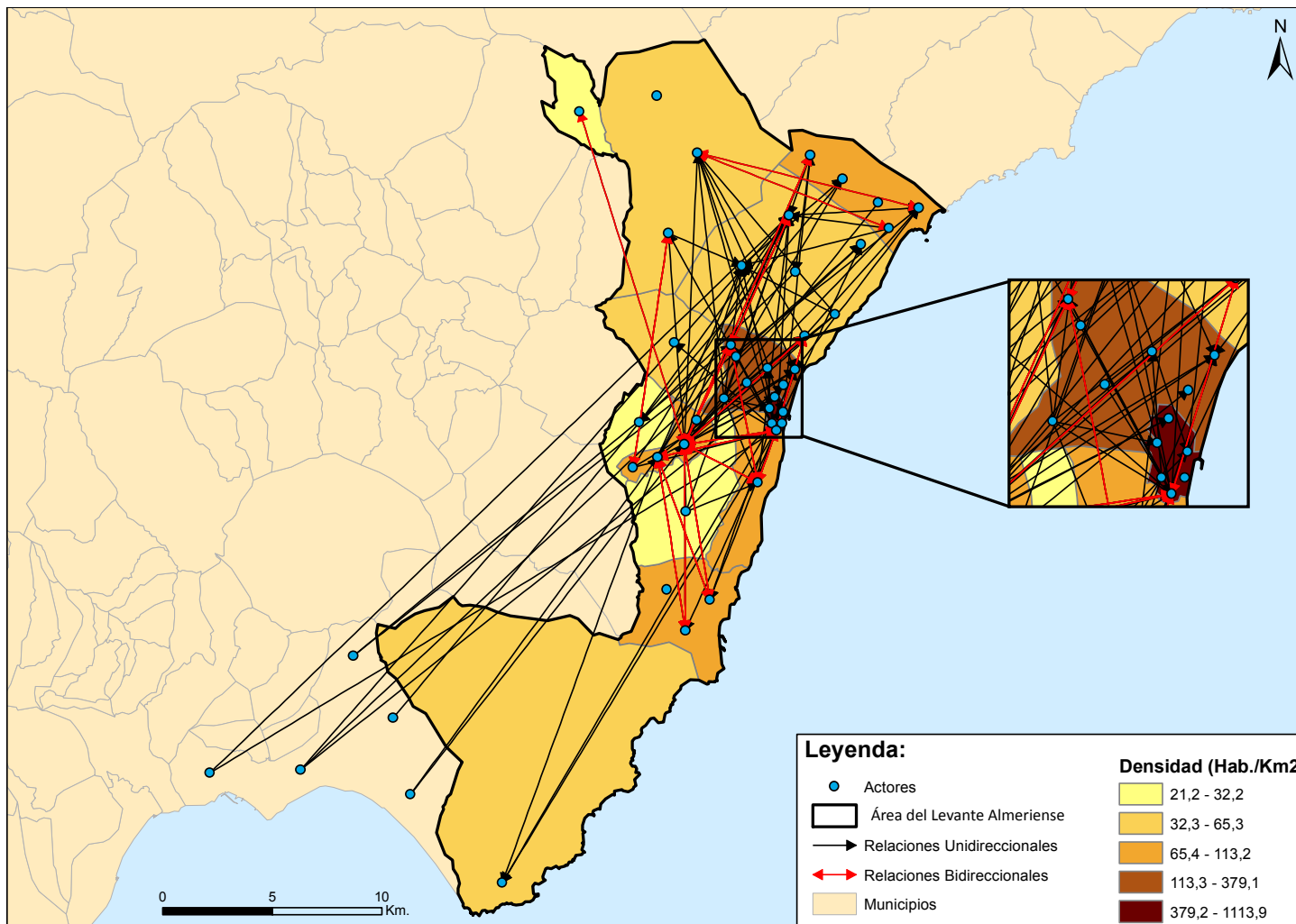
Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

En la Figura 99, se representa el conjunto de relaciones externas unidireccionales y bidireccionales que cada actor dice tener con el resto de actores de fuera de su municipio de origen. Respecto a la salida de las relaciones, cabe destacar que no existe como ocurría en las otras dos áreas un municipio que concentre una gran parte de las relaciones (de forma mayoritaria). El municipio que concentra un mayor porcentaje de salida de relaciones es Los Gallardos (19 %) aunque las entradas de relaciones son bastante más altas (26 %), a pesar de esta diferencia la bidireccionalidad de las relaciones es de un tercio del total del área (33 %). Es decir, tiene una importante salida de relaciones (reconocen a un porcentaje de actores relevantes), aunque un mayor número de actores externos reconocen como relevante a los actores de este municipio (es decir hay un mayor reconocimiento que un conocimiento sobre el resto). Los otros municipios que concentran un porcentaje alto de salida de relaciones es Garrucha (17 %) aunque las entradas de relaciones son un poco más bajas (12 %), y la bidireccionalidad supone el 10 % del total; Vera es el otro municipio que más relaciones envía al resto de actores del área (14 %) aunque las entradas de relaciones son más bajas (11 %) y la bidireccionalidad también es del 10 %.

Dentro de esta dinámica relacional en el área existen dos casos llamativos. El primero lo presenta el municipio de Cuevas del Almanzora, mientras que sus salidas de relaciones (conocimiento) son de las más reducidas (4 %) su porcentaje de entrada de relaciones (reconocimiento externo) es el segundo más alto de toda la zona, ya que concentra el 21 % de todas las entradas de relaciones del área del Levante Almeriense. Este contraste tan marcado hace que la falta de un reconocimiento mutuo la bidireccionalidad de las relaciones sea bastante baja, a penas del 3 %. El segundo caso llamativo, ya nombrado anteriormente, lo presenta Almería, envía el 9 % del total de relaciones de toda el área de estudio. Sin embargo, no hay ninguna relación de entrada de ningún actor relevante. Este resultado demuestra que desde la gerencia del GDR incluyeron a personas que ellos pensaban que eran relevantes para el desarrollo rural, económico y social, pero que en realidad no son reconocidos por el resto de actores relevantes. Esta última idea hace que salida de relaciones en un 91 % procedan de la propia área LEADER y que la entrada de relaciones sean exclusivamente entre los actores del área LEADER; es decir, a pesar de contar con un porcentaje importante de actores relevantes fuera del área de estudio, estos no son relevantes en el desarrollo socioeconómico y rural, por lo que no son una muestra significativa, si lo comparamos con el caso de estudio de Sevilla (Utrera) que el actor sí que compartía relaciones con el área y tenía un porcentaje reducido de prestigio (reconocimiento y confianza entre los actores de SSOS).

Respecto a las relaciones internas, es decir, el conjunto de relaciones que se producen entre los actores dentro de cada uno de los municipios (Figura 100). Al igual que ocurría con la concentración del prestigio, las relaciones internas entre los actores de los municipios son bastante reducidas si las comparamos con las que se encontraban en Sevilla (donde casi todos los municipios disponían relaciones internas y eran bastante numerosas) o el caso de Guadix (donde había un menor número de municipios con relaciones, pero Guadix disponía de una gran densidad de relaciones internas). En el caso del Levante Almeriense, sólo 6 municipios disponen de relaciones internas, destaca de Vera (el cual era un municipio que destacaba en el caso de las relaciones externas tanto de salida como de entrada).

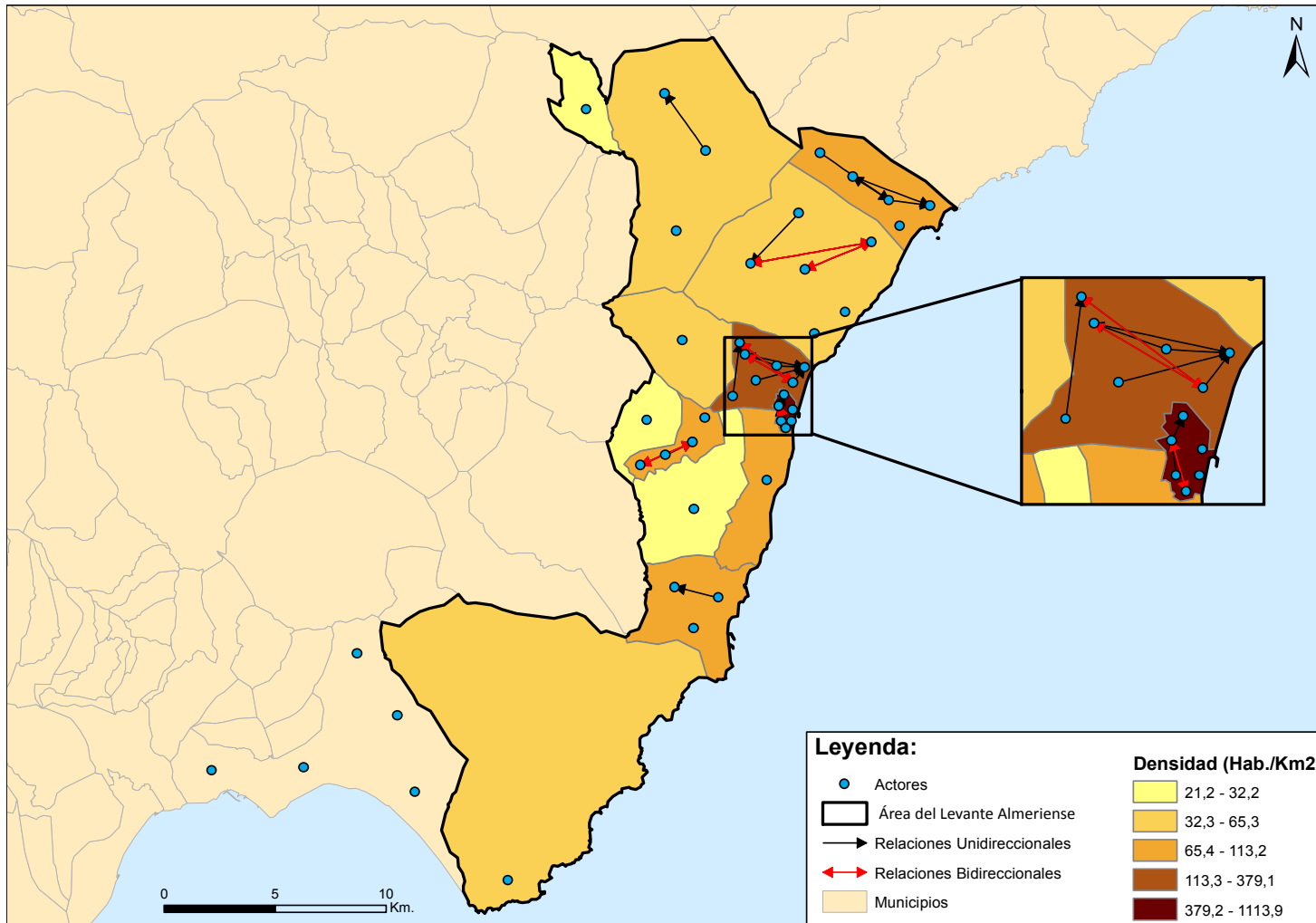
Figura 99. Distribución espacial de las relaciones externas entre los actores relevantes en el área del Levante Almeriense



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)



Figura 100. Distribución espacial de las relaciones internas entre los actores relevantes en el área del Levante Almeriense



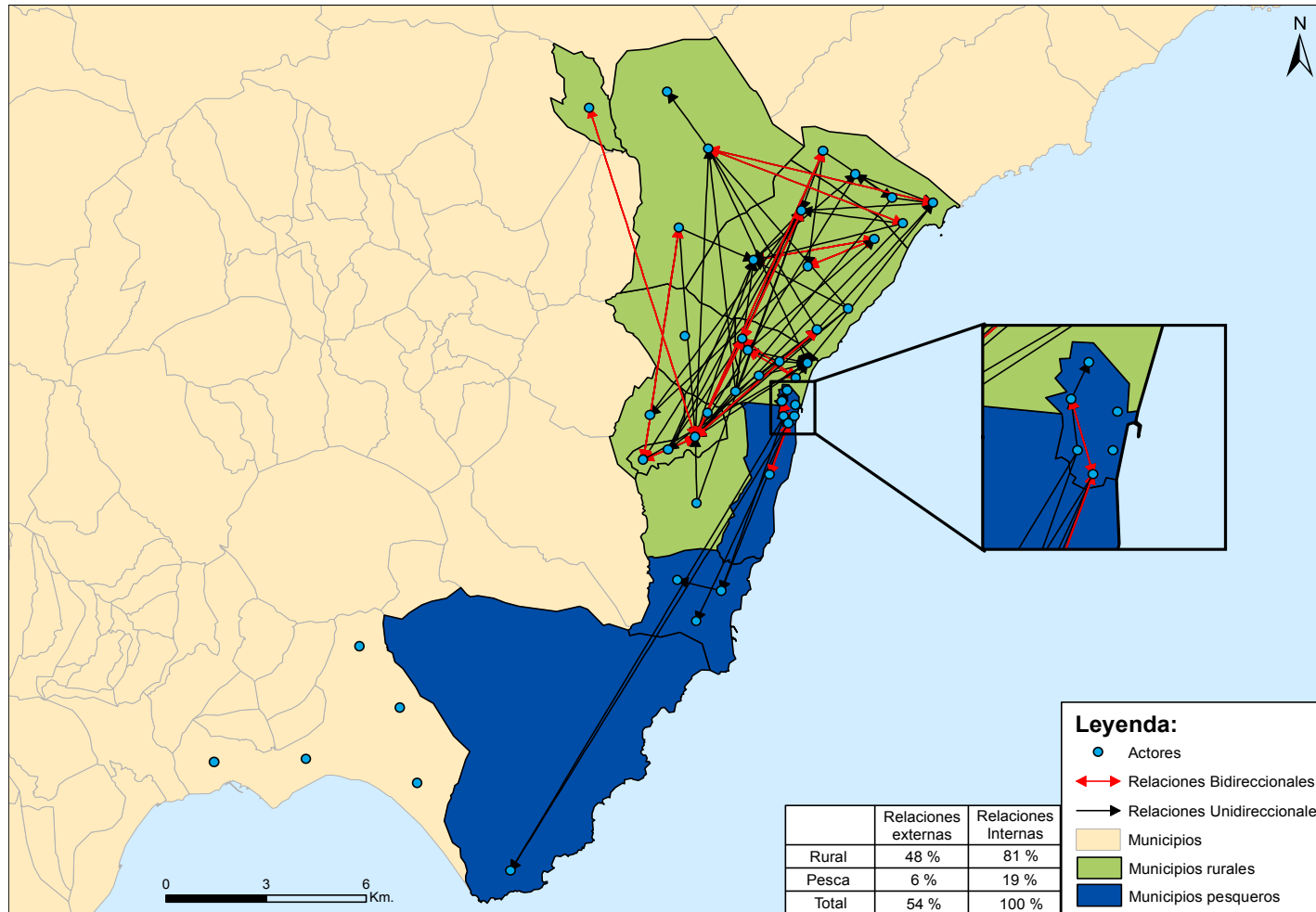
Fuente: elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

En el caso de las relaciones internas dentro del propio municipio supone el 31 % del total presente en el área, aunque solo aglutina el 20 % de las bidireccionales; le sigue de cerca Cuevas del Almanzora el cual aglutina casi el 20 % unidireccionales y el 40 % de las bidireccionales. Garrucha y Pulpí concentran el 15 % cada uno de las unidireccionales, pero Pulpí no tiene ninguna relación bidireccionalidad mientras que Garrucha sus relaciones bidireccionales suponen el 15 % del total. El 100 % de las relaciones internas se localiza dentro del área LEADER, en Almería no existen relaciones internas. Si se une las relaciones que reciben el municipio tanto las externas como las internas, destaca los Gallardos, especialmente por las de externas, ya que las internas son testimoniales, pero aglutina el 23 % de la entrada de relaciones totales. El caso más llamativo es Cuevas del Almanzora que concentra el 21 % de las relaciones externas, pero solo envían un 6 % de relaciones (Tabla 115).

El último análisis de la zona del Levante Almeriense se va a realizar con relación a la comparación y análisis de la distribución espacial de las relaciones entre las dos zonas en las que se ha diferenciado los municipios entre rurales y pesqueros (Figura 101 y 102) (Tabla 115). Respecto a la Figura 101, se representan el conjunto de relaciones internas y externas (unidireccionales y bidireccionales) dentro de cada una de las áreas. Como se puede comprobar dentro del área catalogada como rural se localizan un porcentaje alto de relaciones, si se cuantifican las relaciones externas dentro de esta área estas suponen el 48 % del total del Levante Almeriense; por el contrario, el área de municipios pesqueros tiene un conjunto de relaciones mucho menores y se traduce en la Figura 102 en una menor densidad de relaciones, si la comparamos con su área vecina, solo concentra el 6 % del total de relaciones externas presentes. La suma de ambas áreas da un porcentaje de relaciones que supera, por poco, el 50 % (54 % del total de relaciones presentes en el área, a falta de las que unen ambas zonas y las de fuera del área). Con relación a las relaciones internas, el área rural aglutina más del 80 % del total de relaciones internas presentes en el área LEADER, mientras que el 20 % restante se localiza en el área pesquera. Además, la mayoría de las relaciones bidireccionales tanto externas (60 %) como internas (80 %) se concentran en el área rural (Figura 101 y Tabla 115). Dentro de cada área destaca por sus buenos resultados Los Gallardos (rural) y Garrucha (pesca)

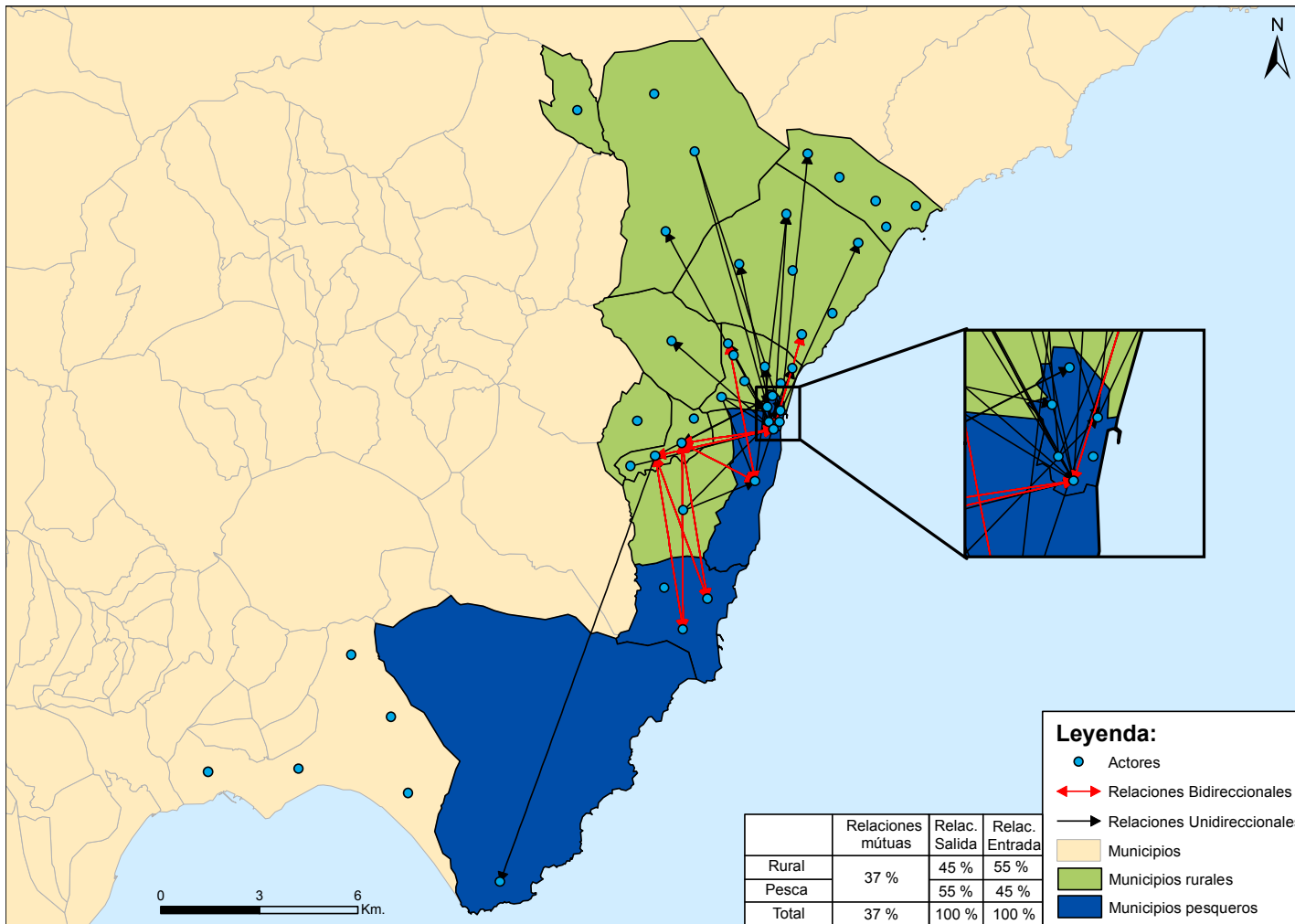
Si se analizan el conjunto de relaciones que comparten ambas áreas tanto unidireccionales como bidireccionales (Figura 102). Al contrario que en las otras dos áreas cuando se analizaban la conexión entre las áreas o comarcas tradicionales los resultados eran bastante bajas, a penas las relaciones suponían el 17 % de las relaciones totales. En este caso, el conjunto de relaciones que comparten entre las dos áreas que conforman el Levante Almeriense asciende hasta el 37 %, lo cual es un resultado bastante positivo entre ambas zonas; aunque dentro de las áreas hay algunos municipios que tienen un mayor protagonismo (en el intercambio de relaciones) como es el caso de Cuevas del Almanzora o Garrucha. Si diferenciamos las entradas y salidas de las relaciones se observa como hay una mayor salida de relaciones desde el área pesquera hacia la rural que viceversa, por lo que hay una mayor entrada de relaciones en los municipios rurales que en los pesqueros (Figura 102). Por tanto, es el área que comparte un mayor porcentaje de relaciones y que hace pensar que la integración entre municipios es mayor y que los dos grupos de desarrollo (rural y pesquero) han trabajado de forma conjunta e integrada con el objetivo de conseguir un área integrada, unida y fuerte.

**Figura 101. Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes dentro de las áreas tradicionales de Rural y Pesca**



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

**Figura 102. Distribución espacial de las relaciones externas de los actores relevantes *entre* las áreas tradicionales de Rural y Pesca**



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

**Tabla 115. Síntesis de la distribución espacial de las relaciones y características socioeconómicas en el área del Levante Almeriense**

Municipios	Nº Actores	% prestigio aglutinado	% relaciones lazos fuertes aglutinadas	Tasa de variación entre prestigio y lazos fuertes	Conjunto de relaciones (Externas + Internas) <i>que reciben</i> (Entrada)		Conjunto de relaciones (Externas + Internas) <i>que envían</i> (Salida)		Tasa de variación entre nº relaciones entrada y salida	Conjunto de relaciones <i>externas</i> bidireccionales		Conjunto de relaciones <i>internas</i> bidireccionales		Población y densidad (2015)		Presupuesto municipal (2015)		Número de parados y contratos (2015)	
					Absoluto	% relaciones	Absoluto	% relaciones		% relaciones	Absoluto	% relaciones	Absoluto	% Hab.	Euros	% presupuesto	% parados	% contratos	
Antas	1	1%	0%	-100%	1	1%	0	0%	-100%	0	0%	0	0%	3.195	3%	3.055.540,0	3%	2%	6%
Bédar	1	1%	0%	-100%	1	1%	1	1%	0%	0	0%	0	0%	990	1%	1.017.200,0	1%	1%	0%
Cuevas del Almanzora	4	21%	31%	47%	29	21%	9	6%	-69%	1	3%	4	40%	13.292	7%	12.231.490,7	2%	12%	13%
Palomares	1	3%	0%	-100%	4	3%	4	3%	0%	2	7%	0	0%						
Villaricos	1	0%	0%	-	0	0%	5	4%	-	0	0%	0	0%						
Huercal-Overa	3	5%	3%	-49%	8	6%	9	6%	13%	2	7%	0	0%						
Gallardos (Los)	4	23%	28%	23%	32	23%	24	17%	-25%	10	33%	2	20%	18.530	16%	13.642.326,4	12%	16%	7%
Pulpí	5	8%	10%	30%	11	8%	14	10%	27%	2	7%	0	0%	2.973	3%	1.945.000,0	2%	2%	1%
Taberno	1	0%	0%	-	0	0%	1	1%	-	0	0%	0	0%	8.762	7%	11.061.400,4	9%	4%	19%
Turre	1	0%	0%	-	0	0%	5	4%	-	0	0%	0	0%	1.000	1%	661.818,0	1%	1%	0%
Vera	7	15%	15%	2%	20	14%	24	17%	20%	3	10%	2	20%	3.346	3%	3.864.755,9	3%	3%	1%
<b>Rural</b>	<b>27</b>	<b>76%</b>	<b>87%</b>	<b>14%</b>	<b>102</b>	<b>73%</b>	<b>87</b>	<b>63%</b>	<b>-15%</b>	<b>18</b>	<b>60%</b>	<b>8</b>	<b>80%</b>	<b>15.108</b>	<b>13%</b>	<b>16.660.253,1</b>	<b>14%</b>	<b>13%</b>	<b>10%</b>
Cabo de Gata/Níjar	1	2%	0%	-100%	3	2%	0	0%	-100%	0	0%	0	0%	67.196	57%	64.139.784,5	54%	54%	55%
Garrucha	6	12%	5%	-58%	17	12%	23	17%	35%	4	13%	2	20%	28.056	24%	24.862.642,0	21%	25%	28%
Mojacar	1	4%	5%	43%	5	4%	5	4%	0%	2	7%	0	0%	8.577	7%	5.689.459,2	5%	9%	3%
Carbonera	3	6%	3%	-55%	8	6%	5	4%	-38%	4	13%	0	0%	6.825	6%	10.141.329,8	9%	5%	10%
<b>Pesca</b>	<b>13</b>	<b>24%</b>	<b>13%</b>	<b>-46%</b>	<b>37</b>	<b>27%</b>	<b>42</b>	<b>30%</b>	<b>14%</b>	<b>12</b>	<b>40%</b>	<b>2</b>	<b>20%</b>	<b>7.838</b>	<b>7%</b>	<b>13.294.374,5</b>	<b>11%</b>	<b>7%</b>	<b>4%</b>
<b>Área del Levante Almeriense</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>	<b>129</b>	<b>93%</b>	<b>-7%</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>	<b>118.492</b>	<b>100%</b>	<b>118.127.590,0</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Fuera del área del Levante Almeriense</b>	<b>5</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>10</b>	<b>7%</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Respecto a la vinculación entre la distribución de las relaciones personales y los procesos sociales y económicos del área almeriense. Respecto al reparto de las relaciones sociales, estas se concentran mayoritariamente en los municipios más dinámicos desde el punto de vista económico y social (a excepción de Níjar) que son Vera, los Gallardos y Cuevas del Almanzora que concentran entre las tres el 58 % de la entrada de relaciones presentes en el área de estudio. Estos municipios concentran, a su vez, el mayor número de población y presupuesto del área (Tabla 115), así como el mayor número de contratos y parados. Si se analiza la relación entre relaciones y población y economía, pero por diferenciando las áreas de desarrollo rural y pesquero, se observa como desde el punto de vista relacional la mayoría de las relaciones se concentran en el área rural (73 %) frente al pesquero (27 %). No obstante, la distribución de la población es muy similar entre ambas áreas (57 % y 43 %), lo mismo ocurre con el presupuesto o la concentración el número de parados y contratos. Por lo tanto, a pesar de que se vuelve a encontrar una falta de cohesión entre toda el área, en este caso no está vinculado tan directamente a la falta de población y de las actividades económicas como sí ocurría en el caso de SSOS o Guadix.

En definitiva, tras el análisis espacial del área del Levante Almeriense y comparaciones con las otras tres áreas andaluzas se pueden llegar a un conjunto de conclusiones. En primer lugar, es la única área donde los actores aglutinan porcentajes de prestigio bajos en comparación al resto de las tres áreas, donde solo destacan por niveles medios tres actores de toda el área. En segundo lugar, hay una distribución de actores más o menos homogénea por toda el área de estudio, incluida fuera del área (Almería) aunque estos actores a la hora del prestigio, confianza y las relaciones externas no son reconocidos por ninguno del resto de actores relevantes que están presentes en el área de estudio. En tercer lugar, como ya pudimos comprobar en Sevilla, aunque a no de forma muy marcada pero sí en esta área los municipios más poblados no son los que aglutinan un mayor porcentaje de actores entrevistados, es decir, dos de las tres áreas de estudios del Andalucía el municipio más poblado no ha sido el de mayor número de actores relevantes. En cuarto lugar, el conjunto de relaciones externas (tanto de entrada como de salida) es bastante igualitario entre un número reducido de municipios, es decir, no hay un municipio que predomine excesivamente sobre el resto como sí ocurría con Guadix y Marchena. Sin embargo, cuando se analizan el conjunto de relaciones internas dentro de los municipios almeriense estas son muy poco densas, reducidas y no repartidas por todos los municipios del área, un contraste muy claro si lo comparamos con la alta densidad de las relaciones internas que tenía el área de SSOS o el caso del municipio de Guadix. Por último, el conjunto de relaciones diferenciadas entre municipios rurales y pesqueros, se observa como el área rural tiene una mayor densidad de relaciones tanto externas como internas que el área de pesca, pero que cuando se analizan las relaciones que comparten ambas áreas el porcentaje que alcanza es bastante elevado (37 %). Este porcentaje supone una muy buena articulación entre ambas áreas si lo comparamos con el porcentaje que encontrábamos en las áreas de Sevilla y Granada, donde apenas se llegaba el 17 %. En este caso la integración, articulación y cooperación alcanzan unos niveles mayores que en las otras áreas, por lo que la creación del área LEADER ha fomentado la conexión y articulación entre todos los municipios de distintas comarcas históricas, así como los municipios rurales y pesqueros del área LEADER aglutinados bajo el mismo GAL.

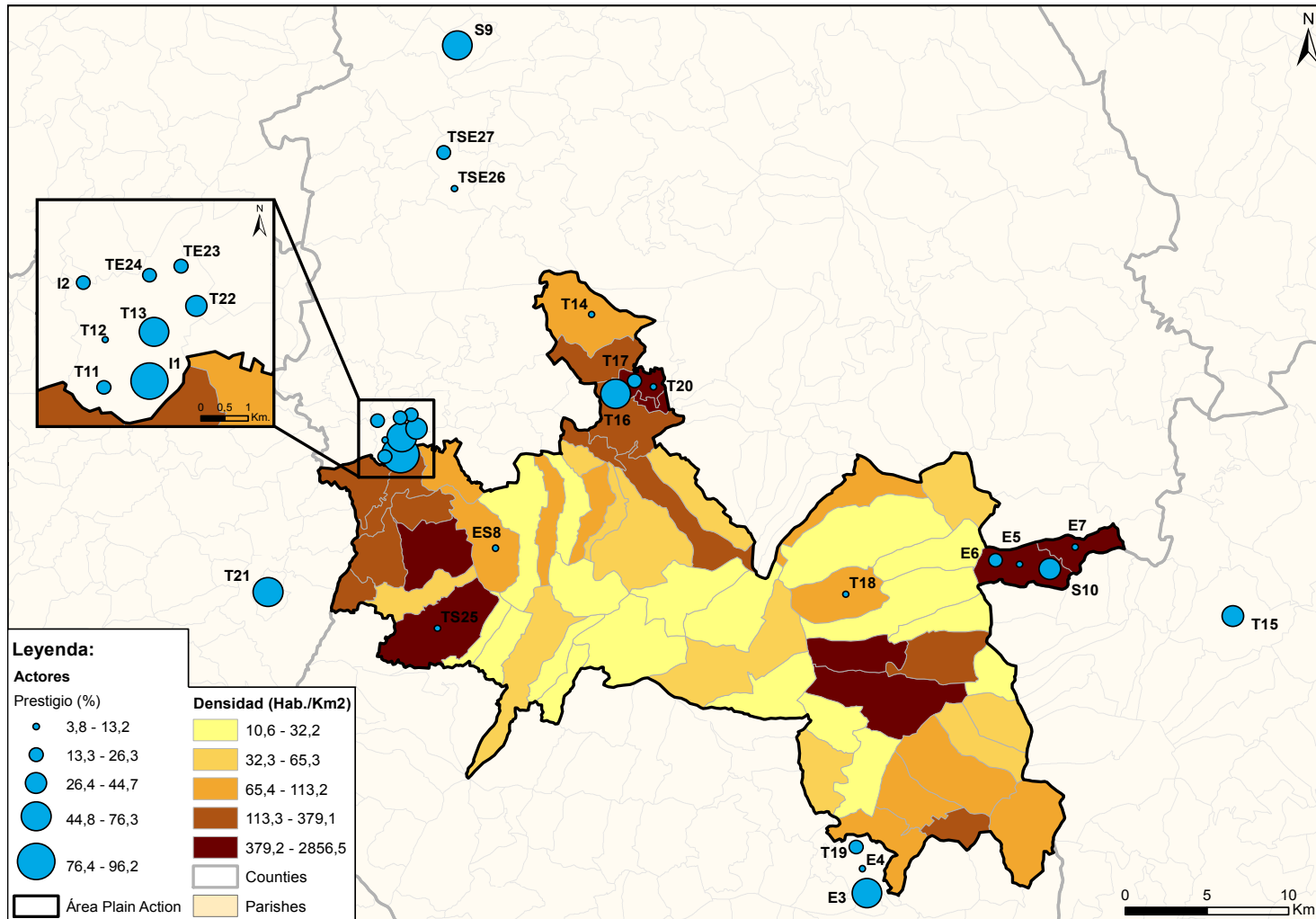
### 5.3.4. Distribución territorial de la cohesión relacional en el área de Plain Action

La última área de análisis corresponde al área británica de Plain Action. Al contrario que las áreas andaluzas, el área LEADER de Plain Action no surge a partir de la delimitación de comarcas o áreas tradicionales. Sin embargo, es el área en la que más cambios territoriales se han producido a lo largo de los distintos periodos de programación, es decir, ha sido muy elevado el número de *parishes* que han ido entrando y saliendo del área de estudio, lo que ha provocado que el área haya sido muy poco estable desde el punto de vista territorial y, en consecuencia, respecto de los actores de ese territorio.

En cuanto a la distribución espacial de los actores relevantes o *stakeholders* en inglés, se puede observar una distribución muy diferenciada entre actores dentro y fuera del área LEADER (Figura 103). Lo cierto que el área LEADER está formada por casi 60 *parish* de pequeño tamaño (municipios), cabe recordar que no era un área especialmente grande, sino que era la más pequeñas de las cuatro áreas de estudio. Ese gran número de pequeños municipios hacen casi imposible conseguir una representatividad completa de cada uno de ellos, solo 7 de los 58 municipios del área LEADER tienen identificados y entrevistados a los *stakeholders* que suman un total de 11 (41 % del total de actores entrevistados). El resto de actores entrevistados se localizan fuera del área LEADER tanto dentro del propio *Wiltshire County* como en los otros dos *county* vecinos de Somerset (al Oeste) y Hampshire (al Este). Los actores relevantes entrevistados fuera del área LEADER ascienden a 16 (casi un 60 % del total). Se encuentran varias ideas importantes y diferentes a las áreas españolas. Hay una distribución desigual dentro del área LEADER con muy pocos municipios con actores relevantes destaca especialmente el municipio de *Devizes* que concentra el 11 %, cabe destacar que *Devizes* no es el municipio más poblado del área LEADER (aglutina el 14,6 % del total de población). Este hecho sigue la tendencia que se ha encontrado también en las áreas españolas de Sevilla y Almería, las cuales los municipios más poblados no eran los que concentraban a un mayor número de actores relevantes. En cambio, *Warminster* que es el municipio más poblado del área (14 % del total de habitantes) solo aglutina a un actor relevante (2 % del total de actores de toda el área) (Figura 103 y Tabla 116).

Si se analiza el número de actores externos al área, en el caso de las zonas españolas se ha podido ver el incremento paulatino entre áreas, aunque el caso de Almería era la única que tenía un número mayor dentro de las áreas españolas, pero era un número bastante reducido (11 %) pero que no aglutinaba ningún porcentaje de relaciones y, en definitiva, ni prestigio ni confianza. En el caso de *Plain Action*, el número de actores fuera del área catalogados como relevantes asciende a 16 (lo que supone el 59 % del total de entrevistados). Es el área con mayor porcentaje de actores fuera de la propia área LEADER esto se debe a un conjunto de razones: por un lado, la mayor parte de actores técnicos (predominantes en esta área) y los institucionales se localizan en *Trowbridge* que es una de las pocas ciudades del *county* con una gran población más de 33.000 habitantes y sede de las principales administraciones, servicios, etc. Esta ciudad aglutina al 39 % de los actores entrevistados.

Figura 103. Distribución espacial de los actores relevantes y de los niveles de prestigio en el área de *Plain Action*



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)



Otro de los motivos, es que algunos actores que se localizan al norte del County se debe a que están integrados dentro del área LEADER de *Vale Action* que comparte equipo de gerencia con *Plain Action*, de ahí que compartan relaciones entre los distintos actores y que los localizados al Sureste del área actual, en los anteriores periodos estos municipios estaban integrados dentro del área LEADER.

Respecto a la distribución del prestigio y de las relaciones de proximidad o confianza, se puede observar una clara dicotomía entre dentro y fuera del área LEADER (Tabla 116). Dentro de *Plain Action* se aglutina el 26 % del prestigio entre los actores, donde destaca *Devizes* con un 13 % del total, es decir, a pesar de no concentrar a un número importante de actores relevantes, los poco obtienen importantes niveles de prestigio (especialmente el gerente y su técnica) un hecho que se había observado en el municipio de Puebla de Cazalla en Sevilla. Fuera del área se concentra el 74 % del prestigio entre los actores, donde destaca de nuevo *Trowbridge* con casi el 40 % del prestigio. En cuanto a las relaciones de proximidad o confianza, la distribución es todavía mucho más polarizada entre dentro y fuera del área, *Plain Action* aglutina el 20 % de estas relaciones mientras que el área de fuera concentra el 80 % donde destacan los actores pertenecientes a los municipios de *Trowbridge* (45 %) y *Frome-Somerset* (23 %). En cuanto a actores individuales más prestigiosos, solo destaca uno dentro del área LEADER (T16 en *Devizes*) y fuera son cinco: S9, T13, I1, T21 y E3, repartidos por toda el área externa. A pesar de ellos, existe un nivel de prestigio bastante alto y repartido entre todos los actores, no llega al nivel de prestigio tan bajo entre los actores que encontrábamos en el Levante Almeriense, estaría a la altura que se alcanzaba en Guadix.

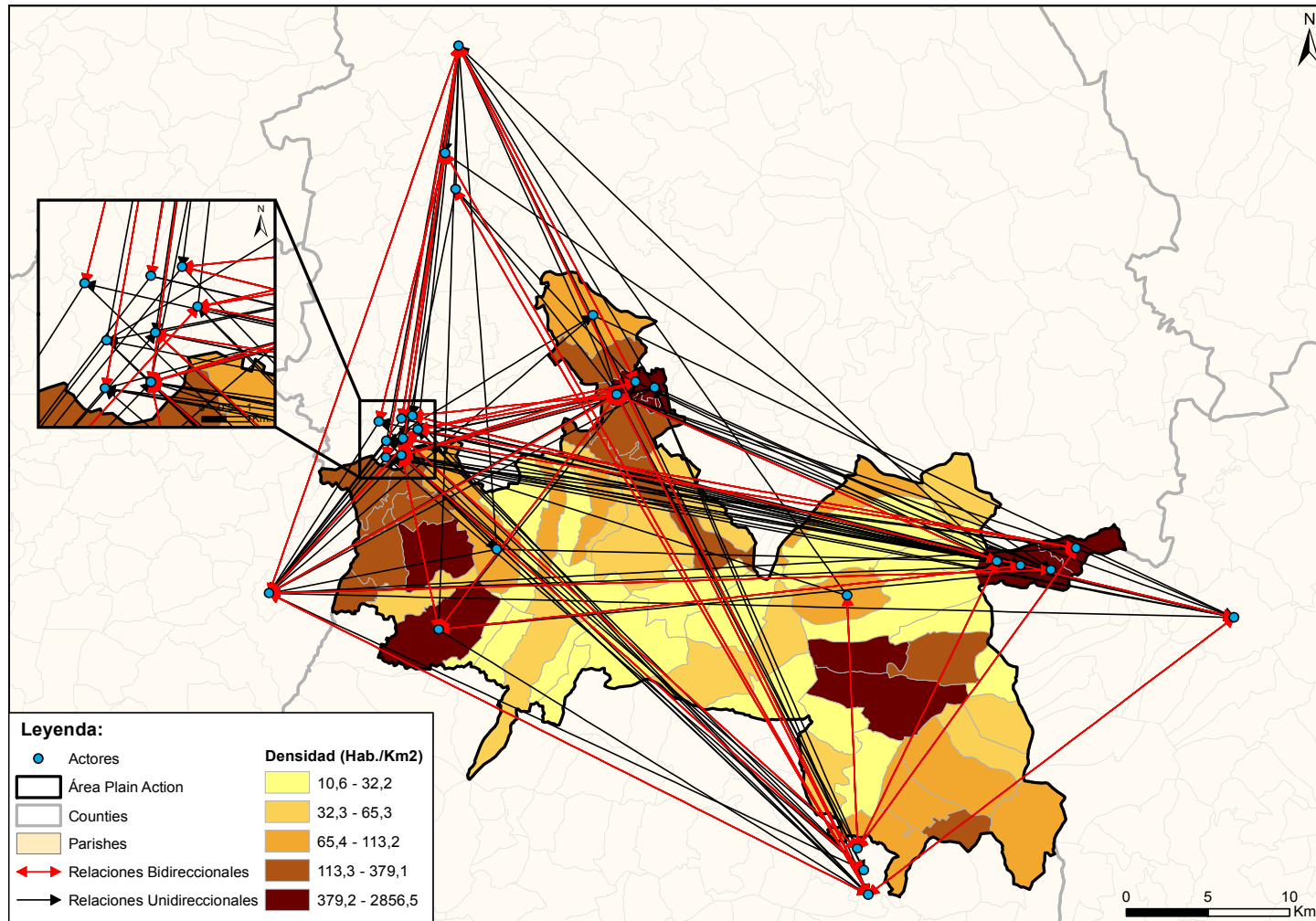
A continuación, se van a analizar las relaciones externas, tanto de entrada como de salida entre ambas zonas, (unidireccionales como bidireccionales) en el área de *Plain Action* (Figura 104). En cuanto a la salida de las relaciones, el reparto es bastante equilibrado entre los municipios, solo hay un municipio que concentra un cuarto de todas las relaciones (25 %) que es *Trowbridge* fuera del área LEADER, mientras que la entrada de relaciones asciende hasta aglutinar casi el 30 % del total. El resto de municipios la salida de relaciones hay un grupo que aglutina entre el 13-11 %, entre los que se encuentra *Devizes* y *Tidworth* (dentro del área LEADER) que en la entrada de relaciones asciende hasta el 15 % y 10 % respectivamente; otro grupo de municipios aglutina entre el 8 % - 2 % del prestigio, pero que en el caso de las entradas también mantienen el mismo porcentaje. En cuanto a las relaciones de reciprocidad o bidireccionalidad, hay tres municipios que polarizan y aglutinan estas relaciones que son *Trowbridge* (25 %), *Salisbury* (17 %) y *Devizes* (16 %) casi el 60 % del total de las relaciones recíprocas se agrupa en estos tres municipios. En la Figura 104, se puede observar como predominan las relaciones cuyo origen o destino son los actores de fuera del área. Esto queda cuantificado donde las salidas en un 60 % proceden de fuera del área LEADER y es esta misma área la que concentra la mayoría de la entrada de relaciones casi con un 70 % del total de entrada de relaciones. Estos resultados dejan al área LEADER con unos niveles de salida de relaciones mayores a los de entrada, es decir, que dicen reconocer a un mayor número de personas, de las cuales ellos no son tan reconocidos posteriormente.

Si se estudian las relaciones internas, es decir, las relaciones en el interior de los municipios (Figura 105 y Tabla 116). Estas presentan una tendencia muy similar, aunque con matices, a la

presentadas por el Levante Almeriense. Tan solo existe una relación interna dentro del área LEADER (6 % del total) en uno de los municipios más densamente poblados al este del área de *Plain Action*. Sin embargo, el resto de relaciones internas, aunque sin ser mayoritarias ni densas, se localizan fuera del área; destaca especialmente por la densidad y el número de relaciones entre sus actores *Trowbridge* en la cual se ha creado una red de conocimiento y reconocimiento muy densa tal y como se puede observar en la Figura 115. El escenario que presenta este *parish* recuerda a las relaciones internas que presentaban algunos de los municipios de SSOS como era Marchena o Morón, por su alta densidad de relaciones internas entre sus actores. En cuanto a la bidireccionalidad de estas relaciones estas se concentran la totalidad en el área externa a *Plain Action*, de las cuales *Trowbridge* concentra el 89 % del total de relaciones de reciprocidad internas. Si se agrupan todas la entrada de relaciones (internas y externas) y todas las de salida (internas y externas) por municipios se observa como hay municipios que reciben más relaciones de las que envían como es el caso de *Trowbridge* o *Devizes*, o un caso muy característico *Frome-Somerst* (Tabla 116); mientras que otros municipios envían más relaciones de las que reciben, es decir, dicen conocer y tener relación con ello, pero no son reconocidos por el resto de actores, este es el caso de: *Chipperham* o *Ludgershall*.

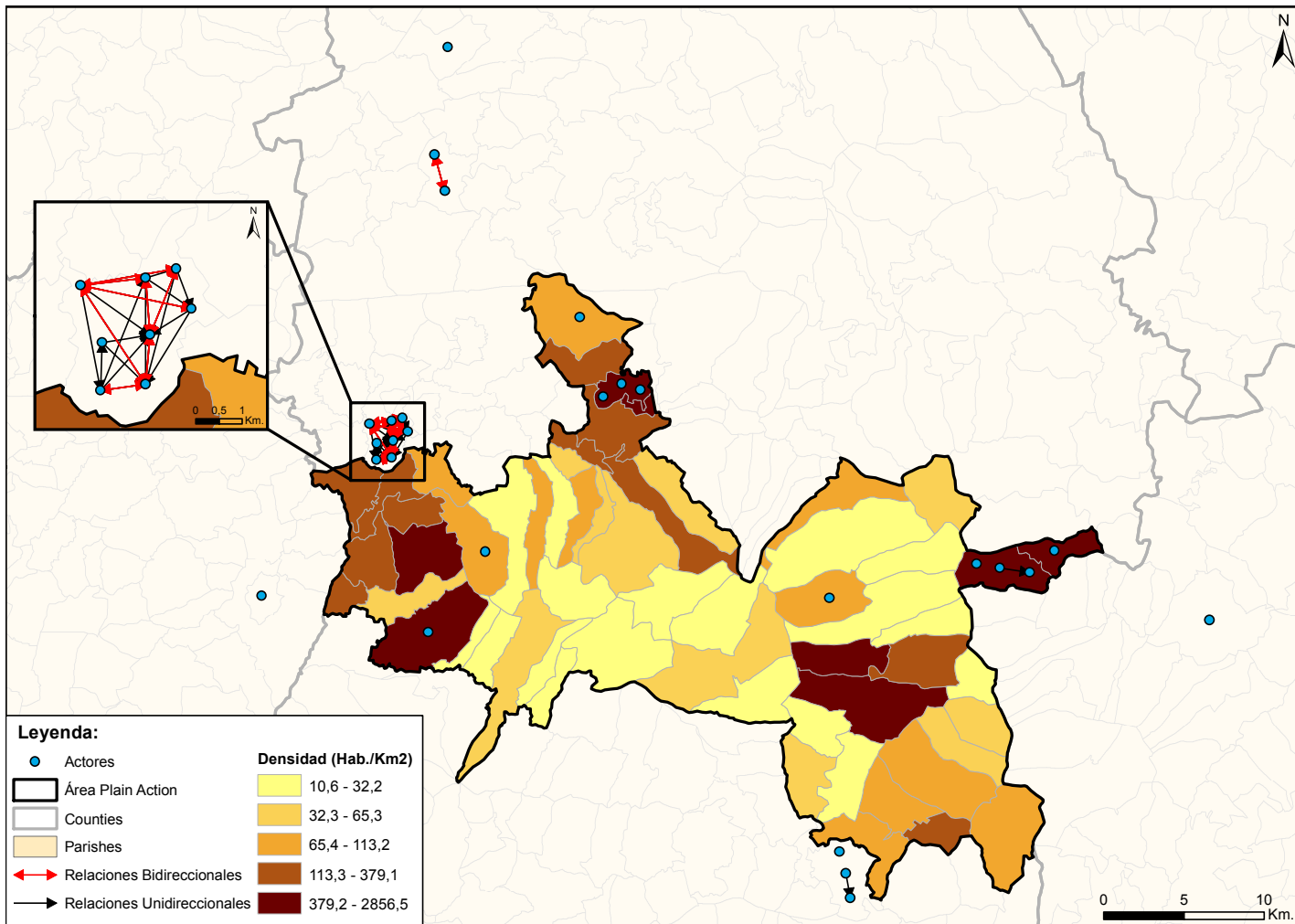
En definitiva, hay una mayoritaria presencia de actores relevantes entrevistados fuera del área LEADER (es el mayor número presente en cualquier área de estudio), pero además de ser numerosos son relevantes, ya que aglutinan importantes porcentajes de prestigio y confianza (al contrario de lo que ocurría en el Levante Almeriense que los actores externos al área eran importantes en número, pero vacíos en relaciones). Esto se debe a que la mayor ciudad donde se concentran los servicios, representantes de las administraciones, técnicos, instituciones, etc. se localiza fuera del área. Además, el área LEADER ha variado en superficie, por lo que municipios que anteriores periodos estaban dentro como es el caso de los que se localizan al Sur ahora quedaron excluidos en el nuevo periodo; un último motivo es la creación al Noroeste de una nueva área (*Vale Action*) bajo la misma gerencia y equipo técnico que *Plain Action* con la que comparte muchas relaciones. Al igual que ocurría en el Levante Almeriense o en SSOS, en *Plain Action* el municipio más poblado del área no aglutina a la mayoría de los entrevistados, es importante la demografía pero para considerar y ser reconocido como actores relevante queda claro que se necesitan otros factores de trabajo, visibilidad, etc. aunque dentro del área de *Plain Action* los actores relevantes se localizan en las áreas con una mayor densidad de población, mientras que el área central (menos densamente poblada) no tiene ningún representante. Las relaciones externas se dirigen principalmente hacia fuera del área, lo cual es positivo porque es fácilmente identificable con el capital social *bridging* y, sobre todo, hacia *Trowbridge*. Sin embargo, las relaciones internas, son muy escasas y poco densas dentro del área LEADER (pero también fuera) a excepción, de nuevo, de *Trowbridge* que presenta una alta densidad de relaciones internas entre los actores presentes en ese territorio; lo cual hace visible una gran red de contactos de relaciones, tanto *bonding*, *bridging* y *linking*.

Figura 104. Distribución espacial de las relaciones externas entre los actores relevantes en el área de *Plain Action*



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Figura 105. Distribución espacial de las relaciones internas entre los actores relevantes en el área de *Plain Action*



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Tabla 116. Síntesis de la distribución espacial de las relaciones y características socioeconómicas en el área de *Plain Action*

Municipios	Nº Actores	% prestigio aglutinado	% relaciones lazos fuertes aglutinadas	Tasa de variación entre prestigio y lazos fuertes	Conjunto de relaciones (Externas + Internas) <i>que reciben</i> (Entrada)		Conjunto de relaciones (Externas + Internas) <i>que envían</i> (Salida)		Tasa de variación entre nº relaciones entrada y salida	Conjunto de relaciones <i>externas</i> bidireccionales		Conjunto de relaciones <i>internas</i> bidireccionales		Población y densidad (2011)		
					Absoluto	% relaciones	Absoluto	% relaciones		% relaciones	Absoluto	% relaciones	Absoluto	% relaciones	Habitantes	% Hab.
Bratton	1	1%	0%	-100%	1	1%	4	2%	300%	0	0%	0	0%	1.248	1%	82,3
Bromhan	1	1%	0%	-100%	1	1%	4	2%	300%	0	0%	0	0%	1.846	1%	95,7
Devizes	3	13%	14%	13%	24	13%	20	11%	-17%	10	16%	0	0%	11.715	9%	1.962,3
Ludgershall	1	2%	0%	-100%	3	2%	8	4%	167%	3	5%	0	0%	4.427	3%	637,9
Netheravon	1	1%	0%	-100%	1	1%	3	2%	200%	1	2%	0	0%	1.060	1%	72,4
Tidworth	3	9%	3%	-66%	16	9%	17	9%	6%	4	6%	0	0%	10.621	8%	882,9
Warminster	1	2%	3%	81%	3	2%	7	4%	133%	3	5%	0	0%	17.490	14%	772,5
<b>Área de Plain Action</b>	<b>11</b>	<b>26%</b>	<b>20%</b>	<b>-23%</b>	<b>49</b>	<b>26%</b>	<b>124</b>	<b>34%</b>	<b>153%</b>	<b>43</b>	<b>33%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>126.656</b>	<b>100%</b>	<b>118,8</b>
Andover	1	4%	1%	-66%	8	4%	5	3%	-38%	2	3%	0	0%	-	-	-
Chippenham	2	4%	1%	-61%	7	4%	14	7%	100%	4	6%	2	11%	-	-	-
Frome-Somerset	1	10%	23%	141%	18	10%	7	4%	-61%	5	8%	0	0%	-	-	-
Hullavington	1	7%	3%	-58%	13	7%	9	5%	-31%	5	8%	0	0%	-	-	-
Salisbury	3	10%	6%	-43%	19	10%	21	11%	11%	11	17%	0	0%	40.302	-	2.686,8
Trowbridge	8	39%	45%	15%	73	39%	68	36%	-7%	16	25%	16	89%	33.108	-	3.779,5
<b>Fuera del área de Plain Action</b>	<b>16</b>	<b>74%</b>	<b>80%</b>	<b>8%</b>	<b>138</b>	<b>74%</b>	<b>63</b>	<b>66%</b>	<b>-54%</b>	<b>21</b>	<b>67%</b>	<b>18</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>187</b>	<b>100%</b>	<b>187</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>64</b>	<b>100%</b>	<b>18</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

### 5.3.5. La distribución espacial de las relaciones: una visión comparada

Como se ha podido observar las nuevas referencias territoriales y/o ámbitos de aplicación creados a partir de la aplicación de los programas de desarrollo rural LEADER son el resultado de la integración y superposición de las comarcas o áreas tradicionales en la mayoría de territorios, especialmente en las tres áreas andaluzas. Entre los muchos objetivos del programa ha estado el de fomentar la articulación, implicación, cooperación de todos los actores presentes en estas áreas, es decir, de todo el territorio que forma parte en la estratégica territorial de este programa. Tras el análisis de las cuatro áreas de estudio sobre la distribución espacial de los actores se encuentran un conjunto de hechos clave reseñables.

Existe una desigual distribución de los actores en las zonas rurales de estudio de Andalucía e Inglaterra, no todos los municipios tienen entrevistado a un actor relevantes. El mayor número de municipios que no concentran actores relevantes coincide, salvo alguna excepción, con los menos densamente poblados, aunque en algunos casos influyen otros factores, ya que existen municipios que comparten baja densidad pero que tienen actores y otros que no tienen. Estos factores pueden deberse a una mayor visibilidad del actor, mayor innovación, implicación/preocupación por el desarrollo del área, etc. Otro de los motivos que explican la mayor o menor representatividad de los municipios del área no depende tanto del tamaño de esta sino del número de municipios, es decir, a mayor número de municipios en el área menor es la representatividad total de la comarca; mientras las áreas sevillana y almeriense los municipios de procedencia de los actores alcanza el 100 % del área (ya que tienen un número de municipios bastante reducido). Por el contrario, las áreas granadina e inglesa, cuyos municipios son mayor en número (entre 32 y 58), la representatividad se reduce hasta alcanzar un 56 % y 12 % respectivamente. Es decir, hay desequilibrios, aunque no son muy significativos y que tienen su origen en la propia dinámica de la distribución de la población, así como en el tamaño en el número de municipios que las conforman lo que provoca que las áreas o comarcas tradicionales que tienen una menor población estén infrarrepresentadas si las comparamos con otras.

Otro de los elementos importantes que se ha extraído durante el análisis es que la distribución de los actores, aunque tiene relación con la población de los distintos municipios (nula o menor presencia en los municipios menos densos) no siempre coincide de forma exacta en los municipios más poblados. Es decir, los municipios más poblados (primer, segundo o tercer municipio) no son los que aglutinan un mayor número de actores relevantes, esto ha sido visible en el caso de Sevilla con el mayor número en Marchena y no en Morón de la Frontera (Capital); en Almería donde Los Gallardos o Cuevas con centran más población relevante que Huerca-Overa (capital) o Vera; o en Inglaterra donde *Devizes* aglutina un mayor número de actores relevantes que *Warminster*. El único caso que no sigue la tendencia es Guadix que es el municipio más poblado y tiene el mayor número de representantes, pero el motivo por el cual ocurre esto es debido a que por sí solo concentra más del 40 % de la población de toda la comarca (polarizada), mientras en el resto de áreas de estudio el municipio de mayor población

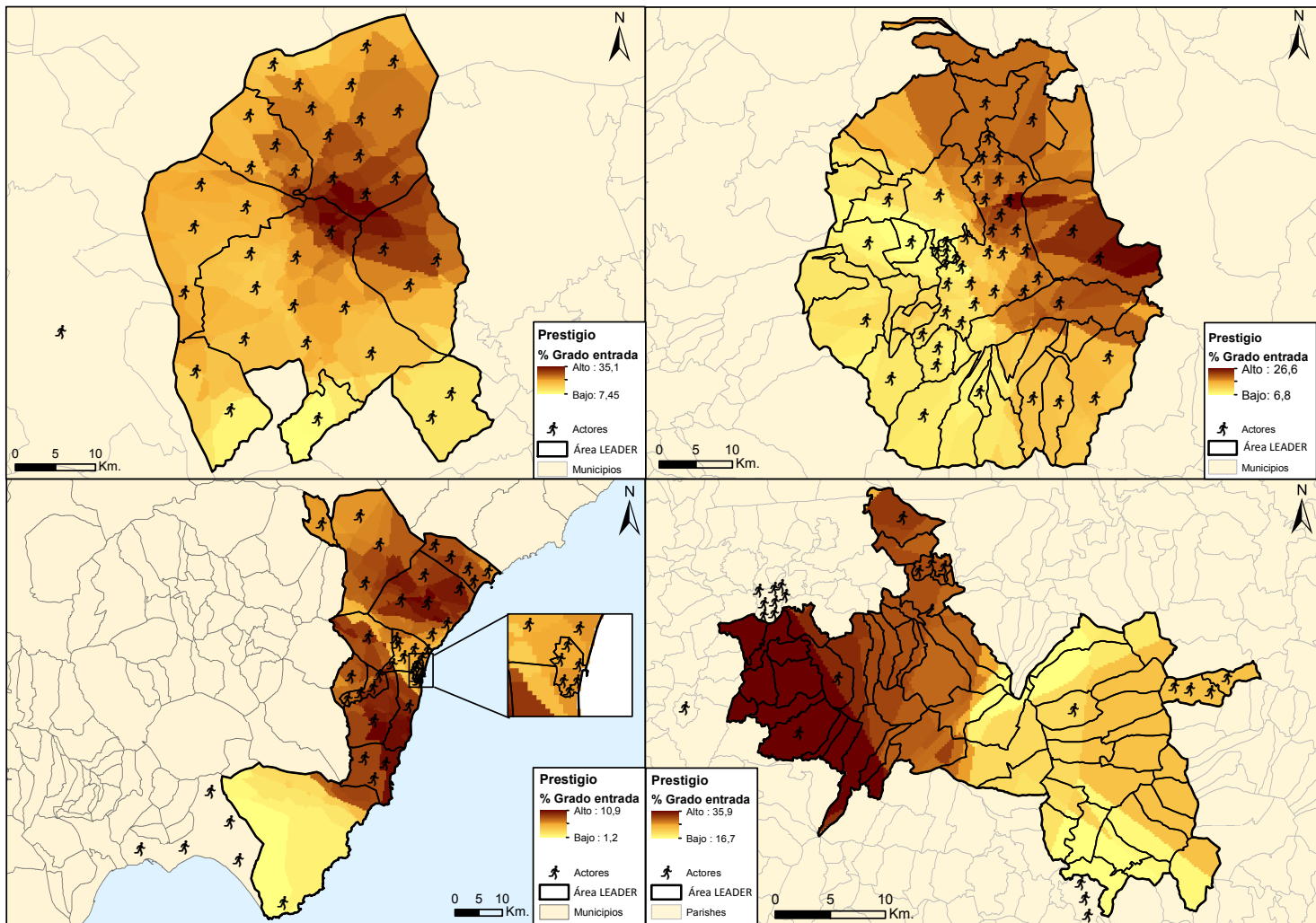
solo concentra entre un 15-20 % de la población, es decir, hay una mayor distribución de la población entre los distintos municipios de la comarca.

La localización de los actores relevantes no tiene por qué ser exclusiva dentro de las fronteras del área o comarca. En tres de los cuatro casos de estudio existen actores relevantes fuera del área de estudio, aunque no siempre son igual de numerosos ni tienen el mismo comportamiento. El mejor caso de estudio lo presenta el área de *Plain Action*, ya que más del 50 % de los actores relevantes se localizan fuera del área LEADER y su implicación, concentración de niveles de prestigio y confianza y sus relaciones obtienen unos muy buenos resultados con los actores de la comarca; lo cual es muy positivo en niveles de stock de capital social *bridging*, pero también *Linking* (ya que existen actores que tienen vinculaciones jerárquicas con las administraciones nacionales en materia institucional y de desarrollo rural). Lo que queda claro es que la única presencia de estos actores no significa una integración con el área, ya que si no comparten ningún tipo de relación de entrada (reconocimiento por parte de los actores de dicha área) no tienen ningún papel relevante como, por ejemplo, lo que ocurre en el área del Levantes Almeriense con los actores localizados en Almería.

Además, como se ha podido comprobar el prestigio y la confianza (relaciones de proximidad) que aglutinan estos actores no se distribuye de forma homogénea por todos los actores y áreas, lo cual plasma la idea que defendía Bourdieu sobre la no homogeneidad del prestigio en las redes. Al igual que no todas las zonas aglutinan los mismos niveles de prestigio, como es el caso de Almería donde sus actores son los que menos prestigio aglutinan de todas las áreas analizadas. En el caso contrario encontramos Guadix, SSOS y *Plain Action* con unos niveles de prestigio mayores entre los representantes. Esta desigual distribución se plasma en las relaciones externas e internas entre los municipios y áreas que conforman las zonas de estudio, así como la densidad de estas. Tras los análisis se ha observado como hay áreas como son SSOS donde las relaciones internas entre los actores de un mismo municipio son más generalizadas y densas, pero en cambio hay área donde se concentran en determinados municipios como Guadix o *Trowbridge*, o directamente donde casi ni predominan como en el Levante Almeriense. Este es un claro indicativo de la cantidad de stock de capital social *bonding*, pero también *bridging* que existe en el interior de los municipios y áreas, por lo que queda claro que no hay un desarrollo equilibrado dentro de las áreas ni comparable entre zonas de estudio.

Como se observa en la Figura 106, se ha realizado una interpolación del prestigio a partir del prestigio individual de cada uno de los actores que conformaban la red social de las distintas comarcas. Tal y como se ha recogido anteriormente no toda la población aglutina el mismo prestigio y, en definitiva, no todo el territorio o municipios concentran los mismos niveles de prestigio. Por esta razón se ha realizado una interpolación del prestigio teniendo como base cada una de las superficies de las zonas de estudio. En el caso de SSOS, se puede observar como el grado de prestigio más alto se localiza entre los municipios de Marchena, Morón de la Frontera y Puebla de Cazalla, lugares donde se localizaban los actores más prestigiosos. Además, los niveles más bajos se localizan en los municipios de sierra Montellano, Coripe y Pruna, lo cual viene a reforzar la idea que se ha comentado previamente sobre la desigual integración de las relaciones entre el conjunto de la comarca que se ha traducido en una desigual distribución del prestigio entre los actores y, también, entre los municipios.

Figura 106. Interpolación del prestigio en las zonas de estudio a partir del prestigio individual de los actores relevantes



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/2016)



Los municipios de campiña salen reforzados en el reparto del prestigio, aunque Arahal es el municipio que menor prestigio concentra en comparación al resto del área de campiña. Una vez interpolado el prestigio por toda el área de estudio sevillana los niveles más altos rondan el 35 % y los más bajos el 7,45 %, son relativamente más bajos que los ofrecidos por UCINET para los actores individuales, pero cabe recordar que al interpolar por todo el territorio el prestigio más alto se reduce y el más bajo se incrementa, es decir, se produce una equiparación de los mismos.

Respecto al área de Guadix se observa una clara dicotomía entre el área este y oeste. El área donde se concentra una menor proporción de prestigio es el sur y oeste del área de Guadix que coincide con la zona más montañosa y con menor población de toda el área, es decir, a pesar de ser un área donde hay actores relevantes como se observa en la Figura 106, el porcentaje de prestigio que acumulan es muy bajo y a la hora de interpolar el prestigio en esta sección no sobrepasa el 6,8 %. Por el contrario, el área donde se concentra un mayor prestigio es el centro y noreste, que son las áreas que incluyen municipios más poblados y desarrollados como Guadix, Valle del Zalabí, etc. en estas áreas se alcanzan los datos de prestigio más elevados que rondan el 26,6 %. Los datos tanto máximos como mínimos vuelven a ser diferentes si los comparáramos con los que se alcanzaban individualmente en las redes o grafos calculados por UCINET.

El área del Levante Almeriense ofrece los datos más bajos de prestigio una vez interpolado los datos en las cuatro áreas de estudio. Níjar a pesar de ser el municipio más densamente poblado del área de estudio no es el que aglutina el mayor número de actores relevantes ni tampoco de prestigio, ya que es el área donde se localiza el porcentaje más bajo de toda el área almeriense y también del resto de áreas de estudio con un 1,2 % (Figura 106). Las áreas con mayores niveles de prestigio son las áreas donde se aplican los programas de desarrollo rural como Los Gallardos, Cuevas del Almanzora o Pulpí, aunque los niveles son considerablemente más bajos si se comparan con el resto de las tres áreas, ya que es del 10,9 %. Las áreas dedicadas al desarrollo pesquero como Garrucha tienen bajos niveles de prestigio, aunque esta es la excepción de Carboneras que a pesar de ser un municipio incluido en el programa de desarrollo pesquero alcanza niveles de prestigio alto.

En el caso de *Plain Action* esta dicotomía está mucho más marcada que en el resto de áreas y tiene una clara explicación. El área donde se concentran los mayores niveles de prestigio se localiza al oeste de la zona de estudio (Figura 106), esto no se debe a que dentro del área se localicen los actores más prestigiosos y, por tanto, que se concentren los mayores niveles de prestigio (35,9 %); sino porque los actores más prestigiosos se localizan en el municipio fuera del área de estudio y al interpolar su influencia hace que esa área aparezca con altos niveles de prestigio, algo que no es real. En el centro de la zona de estudio se localizan unos valores medio, especialmente al norte, que es donde se localiza la sede del GAL y los niveles de prestigio son medios. Sin embargo, en el centro del área no hay ningún actor y está representada con valores medios como consecuencia de la interpolación de los valores. Al este del área se localizan los valores más bajos de prestigio (16,7 %) esto es posible, ya que existen actores, pero no concentran grandes niveles de prestigio. Este dato bajo de prestigio (16,7 %) si se compara con el dato más alto del L. Almeriense (10,9 %) una clara diferenciación y visión de cómo se reparte el prestigio y cuál es el área mayor y menor área en la concentración del prestigio.

En definitiva, en las cuatro áreas de estudio cuando se interpolan los datos de prestigio individual de los actores relevantes para el conjunto del área se observa cómo se reduce considerablemente el valor más alto del prestigio, mientras que los valores más bajo (0 %) se incrementan. Aparecen dicotomías muy marcadas entre las áreas de montaña (con menores niveles de prestigio) y las áreas más pobladas (donde hay mayores niveles de prestigio) esto ocurre en SSOS y Guadix. Mientras que, en el Levante Almeriense, los niveles de prestigio son especialmente bajos (elemento que se ha ido conociendo a lo largo de la exposición de los resultados) pero que queda más marcado en la interpolación de los datos de prestigio. También, se ha podido observar como existen pequeños matices que pueden explicar la mayor o menor acumulación del prestigio en determinadas áreas como es el caso de *Plain Action*.

En conclusión, con relación a la hipótesis de partida en la que se esperaba que se hubiera sido capaz a partir de los programas de desarrollo rural (LEADER) de un desarrollo, dinamización e implicación equilibrada de todas las áreas en su conjunto sin encontrar diferencias significativas, se debe concluir que no es así. En los distintos análisis, especialmente en las áreas andaluzas que son las que están formadas a partir de comarcas o áreas tradicionales, se ha podido comprobar una gran polarización de las relaciones en determinadas áreas y una paupérrima vinculación relacional entre zonas tradicionales en las áreas LEADER. Por ejemplo, en el caso de SSOS había una mayor densidad de relaciones dentro del área de Campiña que en la Sierra y a su vez el conjunto de relaciones que compartían entre ambas zonas apenas superaba el 15 %. El mismo caso ocurre en Guadix, entre la relación que existe entre la comarca de Guadix/Marquesado y Los Montes, donde hay una mayor densidad en Guadix frente a la inexistencia de relaciones en la tradicional área de los Montes. El caso de Almería, la diferencia entre rural y pesquero es un poco mejor que en estas zonas, hay un mayor flujo de relaciones que comparten ambas áreas (más de un 35 % del total de relaciones existentes en el área LEADER), aunque el área rural presenta una mayor densidad de relaciones dentro de su área que la pesquera. El caso de UK es diferente, ya que su delimitación no se ha basado en la suma de delimitaciones históricas, pero los sucesivos cambios en la superficie del área, hace que actores y relaciones que en anteriores periodos estaban dentro del área de estudio actualmente estén fuera y, en consecuencia, la mayoría de las relaciones se localicen fuera del área y no dentro.

Por tanto, no se ha conseguido una articulación completa, así como desarrollo integrador de toda el área LEADER, lo cual pone en cuestión si la delimitación (LEADER) que se realizó a través de la unión de zonas hasta aquel momento diferentes fue la mejor opción. Además, esto es un debate a tener en cuenta, ya que de cara a los próximos años el objetivo de la CE es el ampliar la escala de estas áreas de desarrollo rural (LEADER) con el objetivo de mantener vivo estos programas e intentar conseguir una mayor vinculación relacional (en la medida de lo posible) entre áreas rurales y urbanas, dentro del contexto globalizado en el que se encuentran. Pero una vez visto los desequilibrios territoriales presentes en estas áreas LEADER, tanto en España como en Reino Unido, cabe pensar y reflexionar sobre el futuro de las delimitaciones de los programas de desarrollo rural.

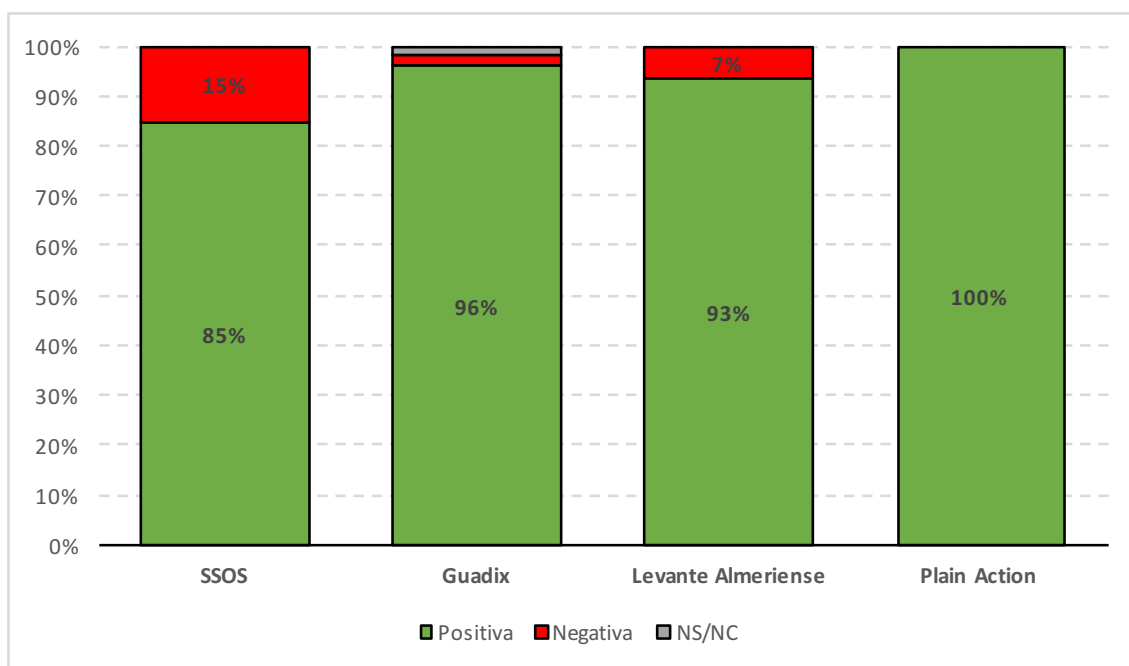
## 5.4. Valoración de los programas de desarrollo rural: una visión de los actores relevantes

### 5.4.1. Evaluación, valoración y razonamiento de la aplicación del programa LEADER en los territorios de estudio

En este apartado se pretende conocer la opinión que tienen los actores relevantes o *stakeholders* sobre la aplicación de los programas de desarrollo rural (LEADER y PRODER). La evolución de la implicación de estos actores en los GAL (en el caso de que hayan participado o hayan tenido un papel en los grupos), así como la evolución del asesoramiento informal que han ofrecido a sus vecinos con relación a los programas de desarrollo rural. Al mismo tiempo se introducirán diferencias por sexo o por tipos de actores, con el objetivo de analizar si existen una caracterización de los resultados muy marcada o no.

En la Figura 107, se puede observar como la mayoría de los actores relevantes de las cuatro zonas de estudio valoran de forma positiva la puesta en funcionamiento y aplicación de los programas de desarrollo rural (LEADER o PRODER en su caso) en su territorio, aunque se encuentran pequeños matices.

**Figura 107. Valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según los actores relevantes de las áreas de estudio**



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Esta es una valoración global de la aplicación de los programas LEADER y PRODER, en el caso de las zonas españolas (de más de veinte años de experiencia), mientras que en el área británica es de más de 15 años. En los primeros periodos de programación, tal y como recoge la bibliografía, la valoración de los programas era muy positiva y provocó un efecto llamada de las zonas beneficiarias de ayudas (en el caso español la creación del programa PRODER I y PRODER II). Sin embargo, los cambios acontecidos a partir de LEADER + y, especialmente, con la aproximación por ejes del periodo 2007-2013 ha provocado que el programa no goce de la excelente valoración que tenía en los primeros años y esto justificaría las valoraciones negativas que los actores explican en las áreas españolas. Si se agrupan todas las valoraciones de las cuatro áreas, el 93 % de las valoraciones de los programas LEADER/PRODER es positiva, solo el 6 % es negativas y el 1 % no sabe cómo valorarlo, lo cual ofrece una realidad muy positiva de los programas de desarrollo rural, ya que los actores creen que han sido y son una buena herramienta para las zonas rurales.

Respecto al área británica, la totalidad de los entrevistados han valorado positivamente los programas (100 %). Le sigue el área de Guadix, donde el 96 % de los entrevistados valoraron positivamente la aplicación de LEADER en el área, un 2 % valoró de forma negativa estos programas y otro 2 % no supo contestar a esta pregunta. En tercera posición, los actores del Levante Almeriense (93 %) valoraron de forma positiva los programas de desarrollo rural y un 7 % de forma negativa. Por último, SSOS es la que presenta una valoración menos positiva en comparación al resto de zonas, aunque más del 80 % de los actores valoran positivamente la aplicación de este programa, en cambio un 15 % de los actores piensan que este programa ha sido negativo para el área.

Con el objetivo de complementar este análisis de la valoración de los programas de desarrollo rural, se han cruzado los datos de la valoración de LEADER/PRODER con la tipología de los actores y el sexo de los mismo. Como se puede observar en la Figura 108, en las tres áreas españolas los actores económicos son los que han valorado de forma negativa la aplicación de los programas de desarrollo rural, aunque con diferencias según áreas.

En el caso de Guadix, tan solo un actor económico valora negativamente los programas, por lo que no se puede decir que sea un resultado significativo, sino más bien algo puntual. Además, es un actor institucional el que no valora ni de forma positiva ni negativa estos programas, ya que era un actor político nuevo, recién llegado a la zona de estudio que por desconocimiento del programa LEADER descartó valorarlo. Un caso bastante similar se encuentra el área del Levante Almeriense, ya que dos actores económicos y uno institucional valoraron de forma negativa la puesta en marcha y aplicación de los programas de desarrollo rural en el área de estudio. No obstante, en ambas zonas, el mayor número de valoraciones positivas procedían de los actores económicos, lo cual tiene relación porque eran los actores relevantes más numerosos.

En el área de SSOS el mayor número de valoraciones negativas proceden del colectivo de agentes sociales (13 % del total de valoraciones) y seguido de los actores económicos (3 %). El motivo de este descontento puede deberse a que las asociaciones y los actores sociales han sido durante los distintos periodos los que han tenido que realizar un mayor esfuerzo a la hora de participar en los programas de desarrollo rural y los órganos de decisión, así como en la

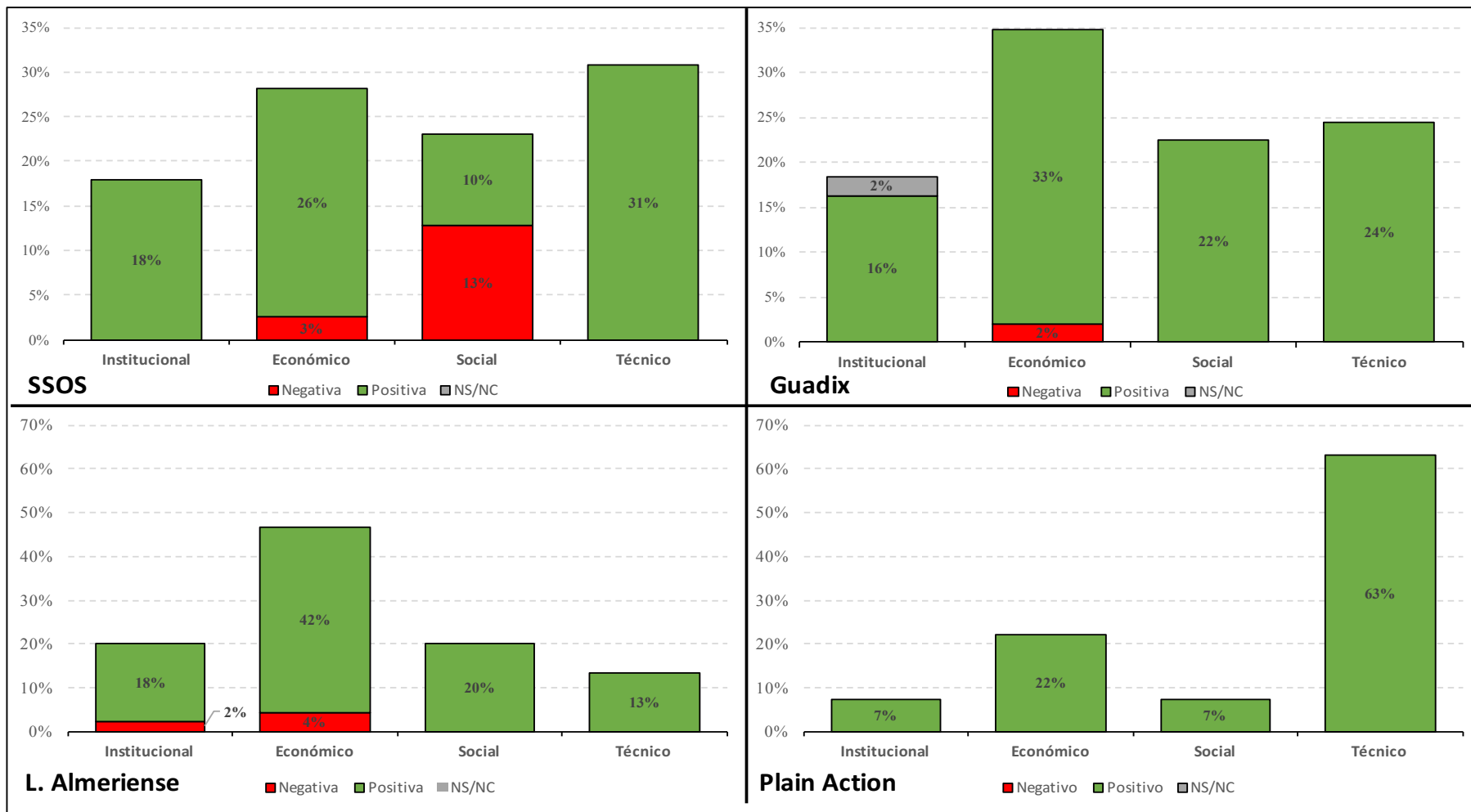
recepción de ayudas, algo que no ha ocurrido en los colectivos institucionales y económicos. En cambio, las valoraciones más positivas proceden de los actores técnicos y económicos (los dos colectivos más numerosos en la muestra). En cuanto al área de *Plain Action*, esta no dispone de ninguna valoración negativa de los programas de desarrollo rural, aunque lo característico de esta área es la gran presencia de los actores técnicos como actores relevantes que gestionan el programa y le siguen, en menores porcentajes, el resto de actores.

Las valoraciones negativas de los actores económicos en las tres áreas de estudios españolas se deben, en gran medida, a que para ellos los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER debían centrarse más en la componente económica y empresarial, ya que estas eran el verdadero motor del desarrollo de estas áreas y, de esta forma, obviar en la medida de lo posible la componente social.

En la Figura 109, se pueden observar las valoraciones de los PDR diferenciadas por sexo. El primer aspecto a destacar (el cual se profundizará en el apartado de género) es la gran diferencia en el número de mujeres y hombres como actores relevantes entre las áreas españolas y la inglesa. Mientras que en el área española el número de valoraciones ofrecidas por las mujeres oscilan entre el 15-18 %, en el área inglesa es de más del 55 %. Esto es debido a que las mujeres son un porcentaje muy pequeño de actores relevantes en las áreas españolas, mientras que en Inglaterra son mayoría, es decir, las mujeres en el caso de UK están más involucradas en los procesos de desarrollo rural. El segundo aspecto que se deriva es que las valoraciones negativas proceden, en la mayoría de zonas españolas, del colectivo masculino, especialmente en SSOS, donde suponen el 13 % frente al 3 % de las mujeres. Guadix, presenta un empate, ya que una procede del sexo masculino y la otra del femenino. El único caso contrario es el del Levante Almeriense, ya que las valoraciones negativas mayoritariamente proceden de las mujeres, seguida de los hombres (Figura 109).

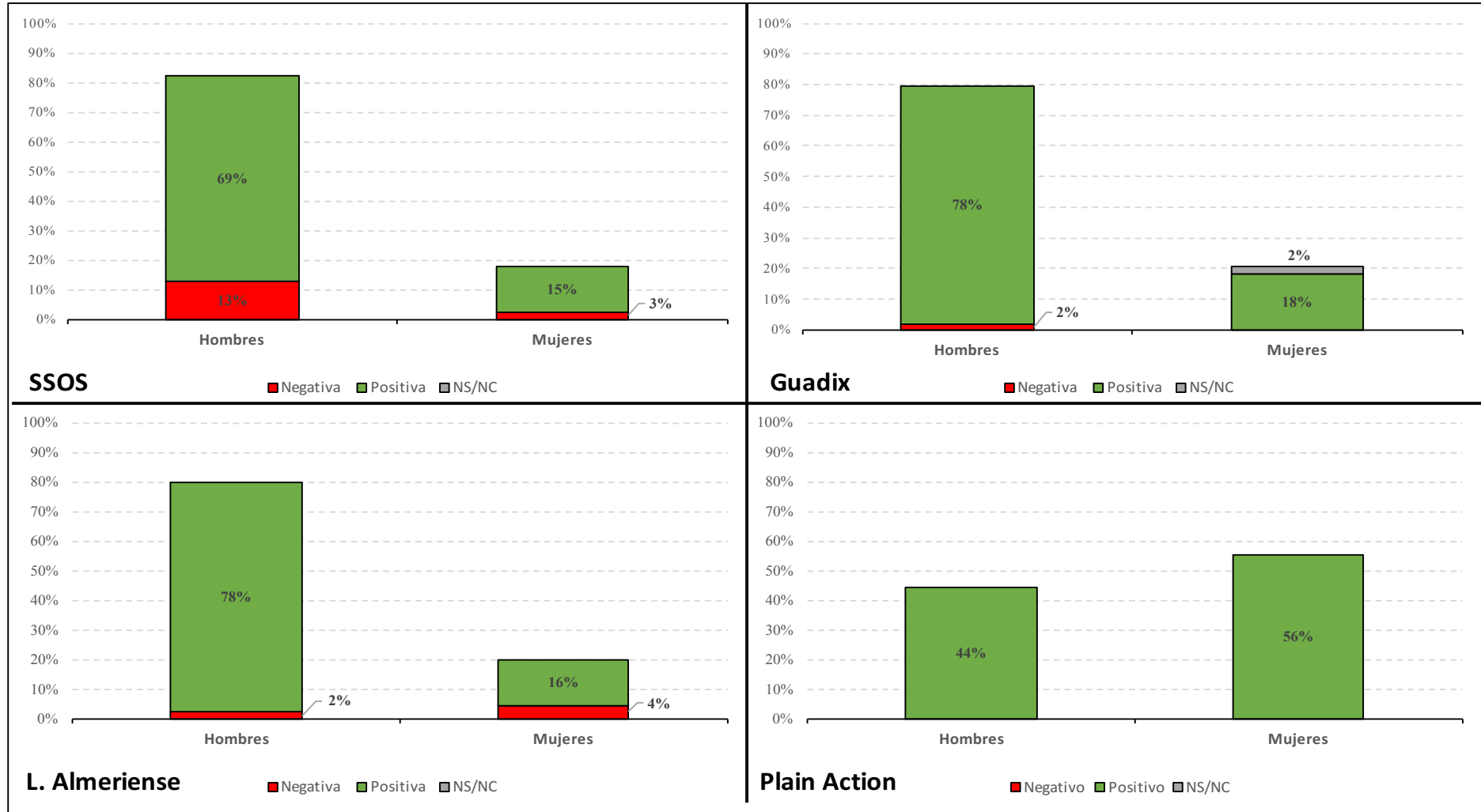
En definitiva, los programas de desarrollo rural presentan una muy buena valoración en las zonas rurales de la mano de los actores relevantes más representativos de cada área. Aun así, es lógico que hayan sufrido un proceso de desgaste con el paso de los años, también motivado por los cambios acontecidos en los programas y la continuación de las mismas personas a lo largo de los periodos. Las valoraciones negativas son una minoría, pero proceden del colectivo económico y siendo estos hombres en la mayoría de los casos. Excepción aparte presenta el área inglesa con todas las valoraciones positivas, siendo la mayoría de ellas pertenecientes al colectivo de técnicos y mujeres.

Figura 108. Valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según tipo de actor y área de estudio



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Figura 109. Valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según sexo y área de estudio

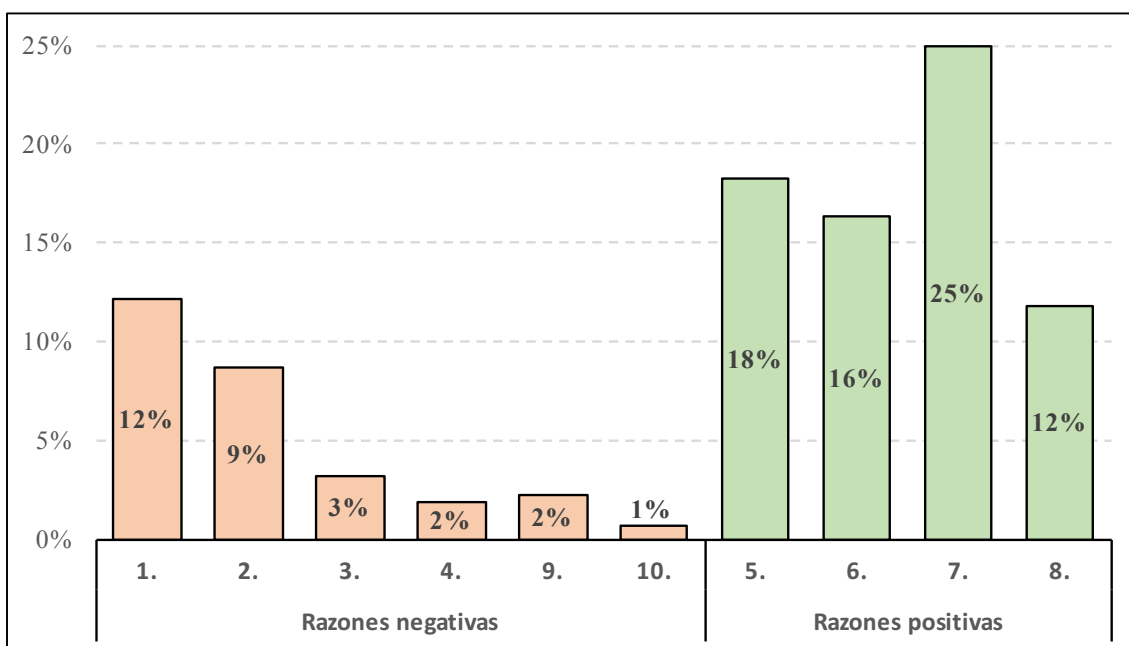


Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Aparte de valorar positiva o negativamente los programas de desarrollo rural, también se procedió a recoger las razones por las cuales los entrevistados pensaban que el programa LEADER o PRODER funcionaba de forma correcta o en qué aspectos no lo hacía o no lo había hecho (cada actor podía ofrecer una o varias razones según su parecer). Posteriormente, las respuestas (razones) se agruparon, ya que la mayoría de ellas coincidían de forma casi unánime en los mismos aspectos (Figura 110).

Como se observa en la Figura 110, para el conjunto de las áreas se pueden observar las razones catalogadas como negativas que van desde la razón número 1 hasta la 4, aunque en algunas zonas se incluye el número 9 y 10; mientras que las valoraciones positivas van desde la razón 5 hasta la 8. Con esta diferenciación sé qué razones predominan sobre los programas de desarrollo rural según LEADER.

**Figura 110. Razones positivas/negativas de la valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER para el conjunto de las áreas de estudio**



1. Burocracia/papeleo; 2. Lentitud/retraso de procedimientos; 3. Engaño por las ayudas LEADER; 4. Programa enfocado sólo en el desarrollo rural; 5. Creación de nuevas empresas y empleos; 6. Enfoque local y bien dirigido; 7. Flujo de fondos en el territorio; 8. Oportunidad de cooperación, coordinación y dinamización; 9. Falta de estrategia común; 10. Cambio gestión LEADER UK

Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Si se analizan los resultados de forma agrupada para las cuatro zonas de estudio (Figura 110), se puede observar como el 71 % de las valoraciones que realizaron los actores relevantes (con relación a LEADER o PRODER) se pueden catalogar de positivas; mientras que las valoraciones negativas aglutinan el 29 %. Si se profundiza en qué razones son las predominantes (en general para el conjunto de las áreas), se observa como de las positivas para los entrevistados LEADER



ha sido un programa eficaz desde el punto de vista económico, ya que se han inyectado gran cantidad de fondo a territorios deprimidos y que lo necesitan, así lo opinan 1 de cada 4 entrevistados. Además, para otro porcentaje importante, LEADER ha sido fundamental para la creación de nuevas empresas y empleo en estas áreas (18 %). Las otras dos valoraciones positivas van en relación, ya que ambas defienden el buen funcionamiento, gestión, dinamización, cooperación, etc. que se ha derivado a través de LEADER, que son las razones 6 y 8 (16 % y 12 % respectivamente).

Con estos resultados se puede comprobar la idea que lanzaron Esparcia y Buciega (1998), los cuales explicaban una dicotomía en las zonas rurales en la concepción de LEADER. Por un lado, los que pensaban en él como un instrumento que combinaba la componente económica y social que serían los actores que han valorado las razones 6 y 8. Por otro lado, otra parte importante de población contemplaba LEADER como un instrumento cuyo único fin era el de promoción económica, serían aquellos que valoraron las medidas 5 y 7. Esto últimos, aún hoy son una parte importante (fondos que llegan al territorio y que se emplean en la creación de empresas o empleo), pero no se debe olvidar las ideas que destacaban autores como Esparcia y Noguera, 1995; Von Meyer, 1997; Ray, 2000a y 2000b; Peralta, 2017, entre otros, los cuales defendían y siguen defendiendo que la importancia de LEADER no reside en la cantidad de fondos que dispone o gestiona, sino más bien un método que sirve para movilizar y fomentar el desarrollo en las áreas rurales, es decir, la componente social.

En cuanto a las razones negativas (Figura 110), predominan sobre todo las razones 1 y 2 que van interrelacionadas, aunque también la razón 10 en el caso de UK estaría vinculada a todo este proceso. La primera hace referencia a la excesiva burocracia y papeleo que se ha derivado del programa LEADER (12 %), mientras que la segunda tiene relación a la lentitud y retraso de los procedimientos pagos, gestiones, etc. del programa de desarrollo rural (9 %). No es un resultado nada extraño, ya que numerosos autores han destacado desde LEADER + y, especialmente, en el último periodo el aumento de la burocracia y la tardanza en la gestión tanto a escala española como inglesa (Ray, 2000a y 200b; Delgado y Ramos, 2002; Esparcia y Escribano, 2015; Bosworth et al., 2016), llegando incluso a catalogar el último periodo como decepcionante y la necesidad de introducir cambios para el nuevo periodo. Previsiblemente, esta negatividad presente en los actores, aunque no es mayoría, se podría encontrar especialmente como consecuencia del último periodo. Lo cierto es que la burocracia ha estado presente desde LEADER II, aunque esta ha ido creciendo y aumentando considerablemente (Ray, 2000a y 2000b; Esparcia y Escribano, 2015). No es exclusiva del territorio español, sino también del resto de zonas europeas como, por ejemplo, Inglaterra con los cambios de gestión acontecidos en el último periodo. Este proceso ha desencadenado otros que son más graves para los procesos de desarrollo rural como se analiza en la Figura 115. El resto de razones negativas oscilan entre el 3 % y el 1 %, las cuales guardan con relación al engaño en el pago de ayudas, que el programa no se enfoca en su sector, empresa, etc., o la falta de una estrategia clara en el territorio, pero son valoraciones más puntuales o casos concretos.

Una vez ofrecida la idea general que se deriva del estudio de las cuatro zonas (en su conjunto), se va a proceder a partir de la Figura 111 a analizar detalladamente las valoraciones y razones positivas y negativas por cada una de las zonas de estudio, con el fin de encontrar similitudes,

diferencias y explicar las razones. Además, este análisis se va a complementar con las Figuras 55 y 56, donde están las valoraciones de las razones, pero diferenciadas por tipos de actores y sexos, con el fin de encontrar algún patrón o patrones similares entre zonas.

Las tres áreas españolas ofrecen muchas más razones positivas de LEADER que el área británica. Mientras que los valores positivos oscilan entre el 70-90 % en las áreas de Guadix y Almería, la SSOS presenta el dato menos destacado de las tres áreas españolas superando por poco el 60 %. Sin embargo, el área británica (a pesar de que todas sus valoraciones son positivas) tiene solo el 59 % de las razones positivas. Esta menor importancia de las valoraciones positivas puede deberse a varios factores, el principal es la falta de los periodos previos a LEADER + que son los mejores valorados y en el caso de España fueron el origen del “efecto llamada”. Además, en estos periodos fueron los que menor problema de burocracia, gestión y cambios se produjeron los cambios acontecidos en el último periodo en UK: los correspondiente a la centralización en DEFRA, reestructuración del presupuesto, gasto anual por GAL, unido a la generalizada burocratización y retraso se está ante el origen de la igualdad en que las razones positivas y negativas estén prácticamente igualadas.

Si, anteriormente, se explicaba que existían dos concepciones de LEADER en las áreas rurales, una de corte más economicista y otra más de corte social, en las cuatro zonas se encuentran grandes diferencias muy marcadas. Las razones positivas que se predominan en el área inglesa de *Plain Action* son las de corte más social, es decir, las que valoran LEADER como una herramienta de cooperación, integración, inversión destinada a la dinamización territorial, así como su enfoque local y bien dirigido. Entre ambas razones, 6 y 8, aglutinan el 56 % del total de las valoraciones, por lo que es una muy buena señal, de que el enfoque LEADER, su difusión, gestión, etc. se está llevando con satisfacción en el área y así es reconocido por los actores más importante del área. Esto hace que las medidas que creen que LEADER se centra en los fondos y en la visión económica, medidas 5 y 7, solo concentran el 4 % de las valoraciones, es decir, un porcentaje muy reducido. Sin embargo, en las tres áreas españolas predominan las razones positivas que valoran LEADER como una herramienta más económica. Esto es especialmente reseñable en Almería y Sevilla donde ambas medidas aglutinan el 56 % y 48 % de las valoraciones respectivamente; mientras que las razones que consideran a LEADER desde una perspectiva más social solo aglutinan el 21 % y 15 % de las valoraciones. En tercer lugar y fuera de esta tendencia (de las áreas españolas) está Guadix. Esta área concentra con un 29 % las valoraciones más economicistas de LEADER, aun siendo un porcentaje alto si lo comparamos con el área inglesa es el más bajo de áreas españolas. Sin embargo, lo que llama la atención de esta área no es solo el menor porcentaje de las razones más economicistas de LEADER sino el mayor porcentaje de las medidas que consideran LEADER una buena herramienta integradora y dinamizadora (41 % de las valoraciones totales).

Si en el caso de las razones positivas se ha encontrado grandes diferencias por áreas, en el caso de las razones/valoraciones negativas se presenta una homogeneidad de resultados entre las cuatro zonas de estudio. Las razones negativas que predominan en las cuatro áreas son las que tienen relación con el aumento de la burocracia y papeleo (razón 1) y la que destaca la lentitud y retraso de los procedimientos (razón 2), aunque es la primera la que concentra un porcentaje mayor de valoraciones negativas en todas las áreas, superior a la medida 2. Estas dos razones

tienen un gran peso en el área de Sevilla, las cuales concentran el 71 % del total de razones negativas del área. Este resultado es mayor en el caso del área de *Plain Action*, donde ambas medidas suponen el 85 % del total de las razones negativas. En el caso del Levante Almeriense, ambas razones aglutinan el 76 % del total de valoraciones negativas que presenta el programa LEADER, aunque no es porcentaje muy representativo porque las razones negativas en esta área solo concentran el 13 % del total de valoraciones.

Lo cierto es que tanto la razón que hace referencia al aumento de la burocracia como la que hace referencia a la lentitud de los procesos de aprobación y pago de las ayudas fueron destacadas por los entrevistados como un problema que había aparecido o se ha había incrementado en gran medida en el periodo 2007-2013. Con los resultados que se han podido observar en la Figura 111, se puede decir que este problema no solo se circunscribió exclusivamente al territorio español, sino que también al territorio británico y, en consecuencia, al resto de territorios europeos LEADER, ya que todos tenían el mismo enfoque y estructuras (salvando las diferencias de administración entre países). La burocracia no es un proceso que surgiera a partir de 2007, ya Ray (2000a) explica que desde LEADER II se pone en marcha la burocracia como herramienta de control, pero que poco a poco se ha convertido en un obstáculo. Tradicionalmente, las zonas rurales con metodología LEADER tenían un contacto más directo y menos intermediarios entre el GAL y la CE. Mientras que las zonas donde operaba el programa PRODER tenían más intermediarios y, en consecuencia, la justificación (burocracia) era mayor, ya que el contacto era entre el GAL, el estado/gobierno central y la CE. Aunque no se observan grandes diferencias respecto a la diferencia de programas y la mayor o menor concepción de la burocracia, papeleo o la lentitud de los procesos, es que previsiblemente el último periodo (LEADER-eje 4 en todas las áreas) está más reciente y ha sido el de mayores problemas con relación a estos procesos en las zonas de estudio.

En cuanto al resto de razones negativas, no presentan una tendencia clara y varían según los territorios de estudio. La razón 3 (engaño por las ayudas LEADER) está presente con mayor o menor fuerza en todas las áreas. Esta razón era explicada por algunos de los entrevistados que criticaban la manera de funcionar o pago de las ayudas LEADER, como que el porcentaje de pago no era del 100%, que primero debía hacerse la inversión, que debían de recurrir a préstamos, embargos, etc. Mención aparte merece el área de *Plain Action*, donde una de las razones negativas que tiene importancia es aquella que critica el cambio de gestión del programa LEADER (Razón 10).

Si se observa la Figura 110, se puede analizar la tipología de actores que ha dado cada una de las razones positivas y negativas. Si en la anterior figura se destacaba de forma clara las dos posiciones o interpretaciones que tradicionalmente se ha realizado de LEADER, una de corte economicista y otra de corte más socioeconómica, cuando se realiza una diferenciación por tipología de actores se puede observar como la mayoría de actores económicos consideran que la parte positiva de LEADER está relacionado con el flujo de fondos en el territorio o la creación de empresas o empleo (razones 5 y 7) en las áreas españolas y, en menor porcentaje pero no menos importante, los actores institucionales. En el caso de Sevilla, dentro de estas medidas es importante destacar el porcentaje de actores técnicos que destacan estas razones positivas de LEADER (entre el 5 % y 8 %). En Guadix es importante el porcentaje de actores sociales que dicen

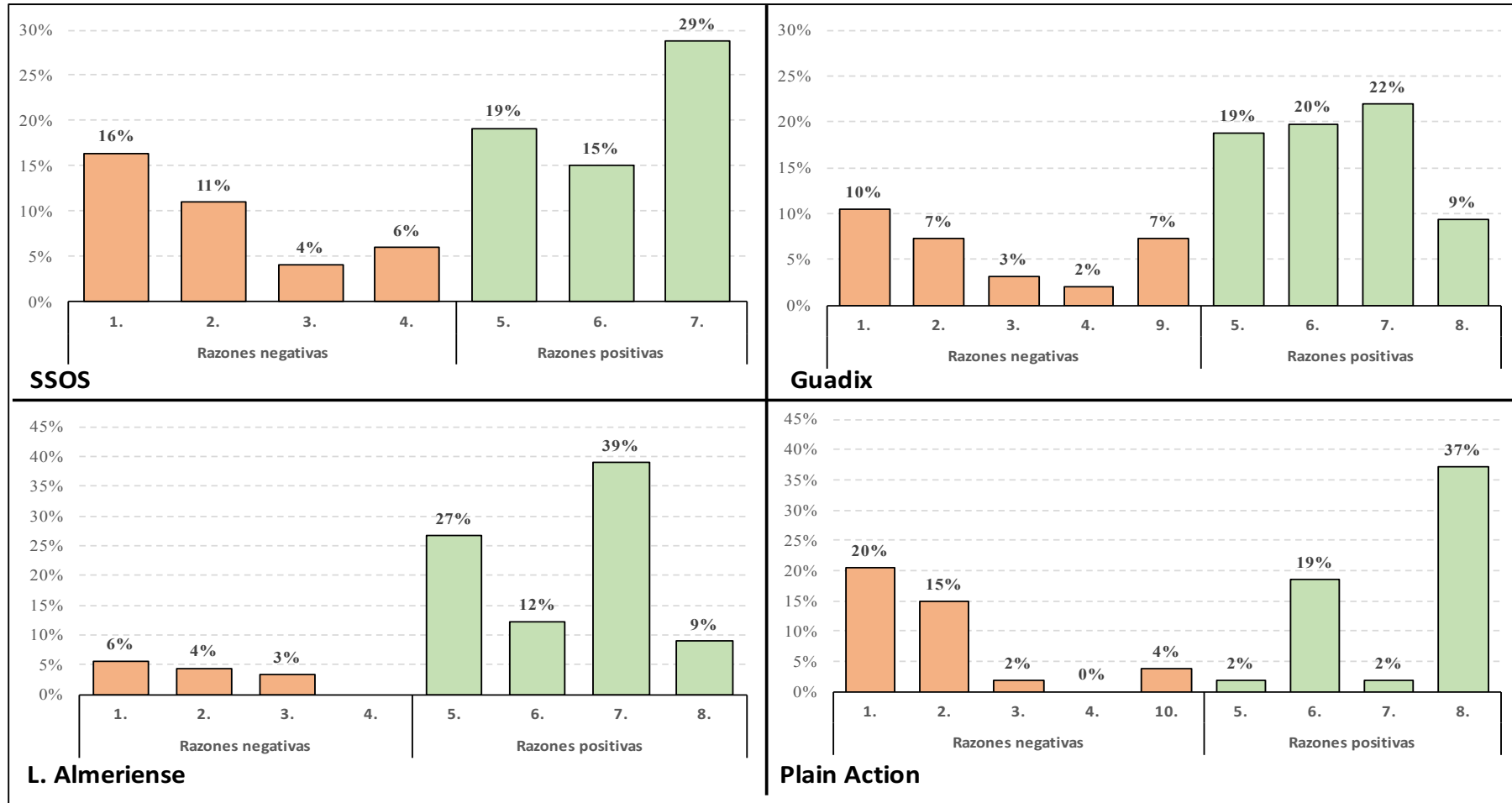
valorar positivamente LEADER por esta razón. En cambio, las medidas 6 y 8 (referidas a la concepción social y económica de LEADER) presenta una distribución de actores donde los técnicos tiene una gran presencia, especialmente en el área británica y sevillana. Aunque en las áreas de Guadix y Almería es relevante el porcentaje de actores sociales y económicos que valoran esta razón.

Si se estudian las razones negativas por tipos de actor (Figura 112) se puede analizar que las razones de burocratización y lentitud de los procesos tienen un fuerte peso que procede de los actores técnicos, los cuales son mayoría en el área de *Plain Action* y Guadix, y uno de los dos grupos junto a los económicos en Sevilla. Los técnicos y, también, los económicos valoran negativamente estas razones, ya que son ambos colectivos los que han sufrido de forma directa estos dos procesos. Los técnicos han sufrido el aumento de papeleo, burocracia, seguimiento, evaluación, etc. pero también los beneficiarios de las ayudas (como actores económicos y sociales). Respecto a la lentitud de los procesos, así como concesión de las ayudas tanto técnicos como económicos se han visto afectados de forma directa en este proceso de gestión donde se han retrasado la tramitación de las ayudas, aprobación de expedientes, pago de las ayudas, etc. El caso que llama claramente la atención es Almería, el cual ningún actor técnico valora de forma negativa el aumento de la burocracia y el papeleo (lo cual contradice al resto de áreas analizadas).

En la Figura 113, se puede observar las razones positivas y negativas diferenciadas según sexo. Esta diferenciación sigue la tendencia de entrevista de cada zona de estudio, es decir, en las áreas españolas la mayor parte de las valoraciones proceden de los hombres, ya que la mayoría de los entrevistados eran varones; mientras que la mayoría de las valoraciones en el área inglesa procede de mujeres, ya que son ellas la que eran mayoría en las entrevistas realizadas. Por esta razón, se decidió considerar cada grupo como 100 %, con el fin de poder realizar una mejor comparación entre las valoraciones tanto de hombre como de mujeres en las cuatro zonas.

De forma general las valoraciones de las mujeres son más propensas a ofrecer razones positivas que negativas en todos los casos, aunque especialmente descabale es el caso de Reino Unido. Si se detalla en medidas específicas y las diferenciamos por sexo, el mayor número de valoraciones procedentes del sexo femenino se concentran en las medidas 6 y 8, las cuales son aquellas que tienen una consideración de LEADER más sociales y no exclusivamente económica. En estas medidas las mujeres tienen un porcentaje mayor al de hombres. Sin embargo, en las medidas 5 y 7 son mayor el porcentaje de hombres que optan por estas razones (consideración de LEADER solo desde el punto de vista económico). En el resto de medidas existe una paridad en las respuestas por sexos, especialmente en las medidas 1 y 2 que trataban el tema de la burocracia y la lentitud y retraso de los procesos.

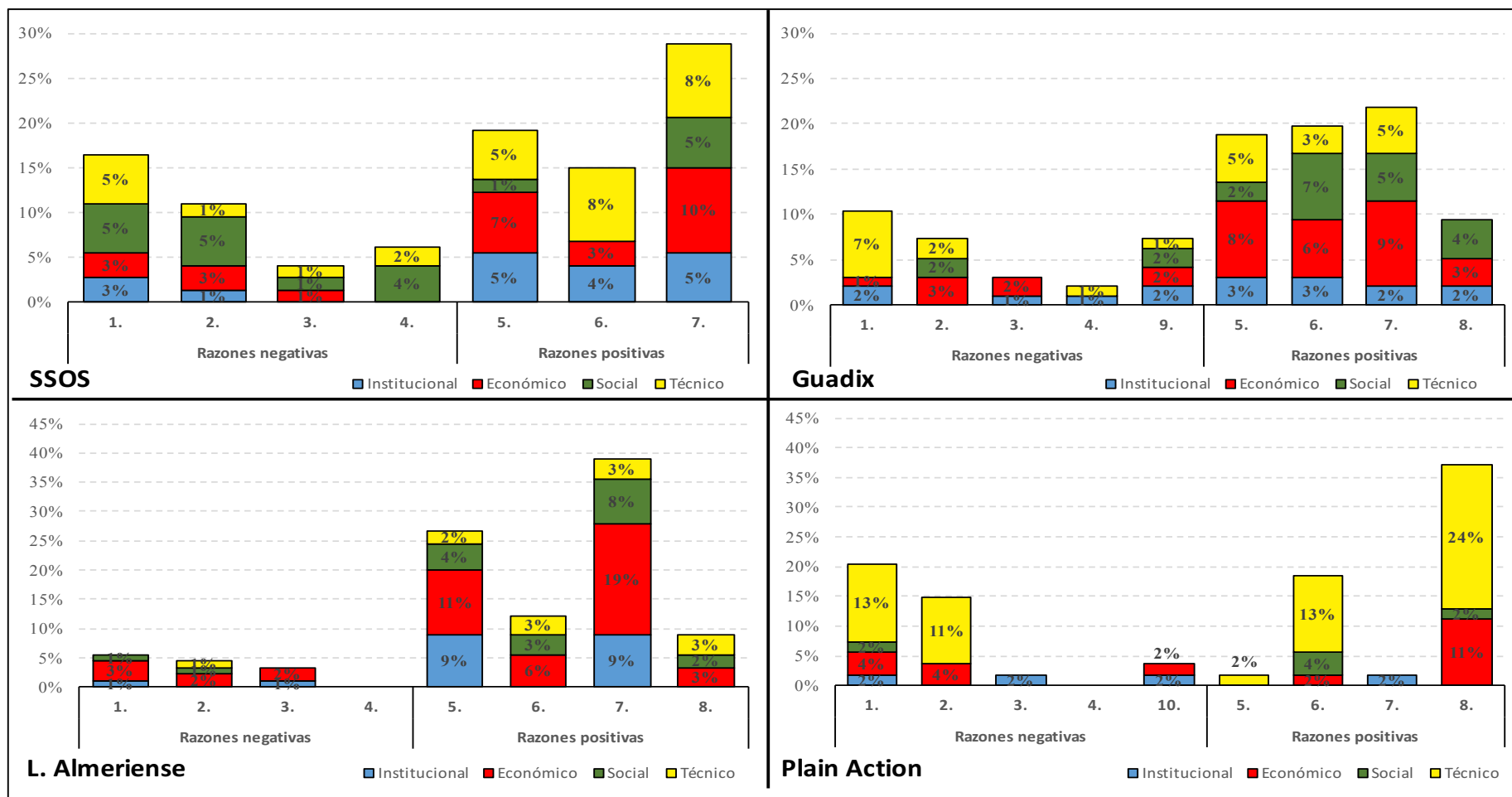
Figura 111. Razones positivas/negativas de la valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según área de estudio



1. Burocracia/papeleo; 2. Lentitud/retraso de procedimientos; 3. Engaño por las ayudas LEADER; 4. Programa enfocado solo en el desarrollo rural; 5. Creación de nuevas empresas y empleos; 6. Enfoque local y bien dirigido; 7. Flujo de fondos en el territorio; 8. Oportunidad de cooperación, coordinación y dinamización; 9. Falta de estrategia común; 10. Cambio gestión LEADER UK

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

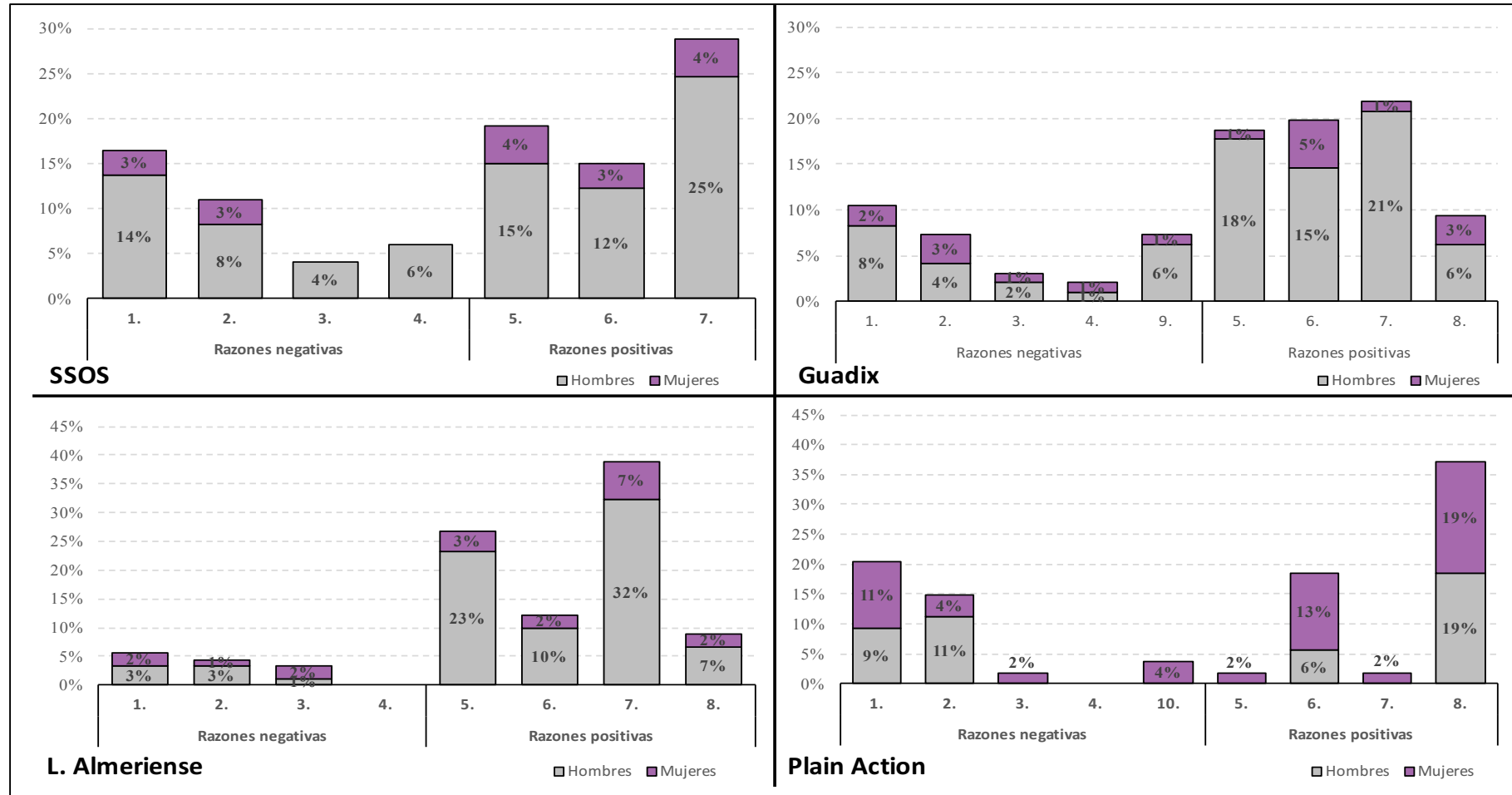
Figura 112. Razones positivas/negativas de la valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según tipo de actor y área de estudio



1. Burocracia/papeleo; 2. Lentitud/retraso de procedimientos; 3. Engaño por las ayudas LEADER; 4. Programa enfocado solo en el desarrollo rural; 5. Creación de nuevas empresas y empleos; 6. Enfoque local y bien dirigido; 7. Flujo de fondos en el territorio; 8. Oportunidad de cooperación, coordinación y dinamización; 9. Falta de estrategia común; 10. Cambio gestión LEADER UK

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

Figura 113. Razones positivas/negativas de la valoración de los Programas de Desarrollo Rural LEADER y/o PRODER según sexo y área de estudio



1. Burocracia/papeleo; 2. Lentitud/retraso de procedimientos; 3. Engaño por las ayudas LEADER; 4. Programa enfocado solo en el desarrollo rural; 5. Creación de nuevas empresas y empleos; 6. Enfoque local y bien dirigido; 7. Flujo de fondos en el territorio; 8. Oportunidad de cooperación, coordinación y dinamización; 9. Falta de estrategia común; 10. Cambio gestión LEADER UK

Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

#### 5.4.2. La implicación de los actores relevantes en los procesos de desarrollo rural. Evolución de la vinculación y desvinculación en la junta directiva de los GAL

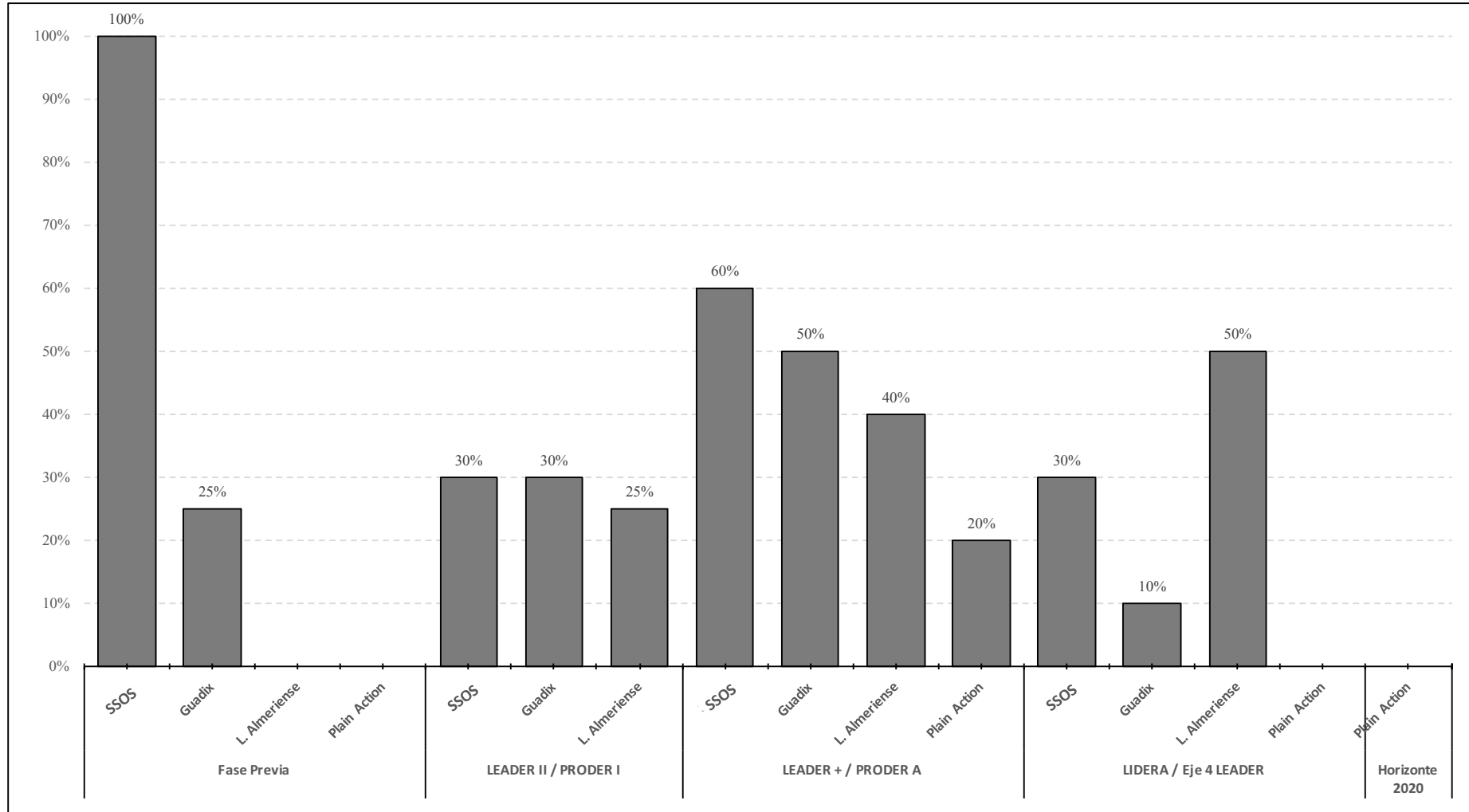
La puesta en marcha de la IC LEADER, posteriormente PDR LEADER, supuso la llegada a las zonas rurales de una metodología que pretendía incluir en la toma de decisiones a la población local, es decir, participar en todo el proceso desde su diseño, puesta en funcionamiento, evaluación, etc. Por ello, la creación de los GAL permitió la incorporación de distintos colectivos institucionales, económicos y sociales. En la Figura 114, se representa el porcentaje de actores institucionales que se incorporaron al GAL respecto al total de incorporaciones (incluidos los actores económicos y sociales). Además, se puede ver como uno de estos colectivos han sido los institucionales, aunque no ha sido igual de relevante la incorporación de este grupo en todas las áreas por igual. La mayor parte de los actores institucionales representados en los GAL ha sido por designación política del ayuntamiento, ya sea el alcalde o algún concejal en representación de su municipio.

En el caso de las zonas de estudio, se puede observar como en las áreas españolas la incorporación de políticos en el órgano de decisión del programa LEADER ha sido constante, aunque también ha habido políticos involucrados en las fases previas a la llegada de los programas como, por ejemplo, en el diseño de estrategias. En las zonas rurales españolas, se puede observar como durante el primer periodo LEADER operativo en las áreas la incorporación de actores institucionales fue bastante reducida, estos resultados siguen la tónica que explicaban Esparcia, Buciega y Noguera, 2002; García, Febles y Zapata, 2005; Esparcia, 2011, los cuales explicaban que durante los primeros periodos las administraciones públicas (políticos) se mantuvieron al margen o fueron pocos los que se decidieron a participar en los GAL. Posteriormente, fruto de los buenos resultados de LEADER, así como de los fondos asociados al programa, fueron aumentando los actores institucionales, que a través de su legitimidad política se definían como líderes (Esparcia et al., 2002). Esta tendencia se puede observar en la Figura 114, ya que tras LEADER II/PRODER I el porcentaje de nuevos actores políticos que se fueron incorporando al GAL fue incrementándose hasta el último periodo 2007-2013. En el caso de Guadix durante este último periodo es que la gran estabilidad política mantenida en las elecciones, ha hecho que no se produjeran nuevas entradas de actores políticos, sino que se mantuvieran los existentes.

Un caso que llama especialmente la atención, por no seguir la tendencia que los de las áreas españolas, es el del área inglesa de *Plain Action*. La incorporación de los actores relevantes institucionales ha sido una única vez, cuando se puso en marcha el programa de desarrollo, pero su presencia es muy reducida en comparación al resto de áreas. Además, durante el resto de periodos que vinieron a continuación 2007-2013 y 2014-2020 no se ha producido ninguna incorporación nueva (Figura 114). La única representación institucional o política es la representante política del *county* y que es el vínculo directo entre el GAL y DEFRA, no hay representaciones institucionales por cada uno de los municipios que conforman el área.

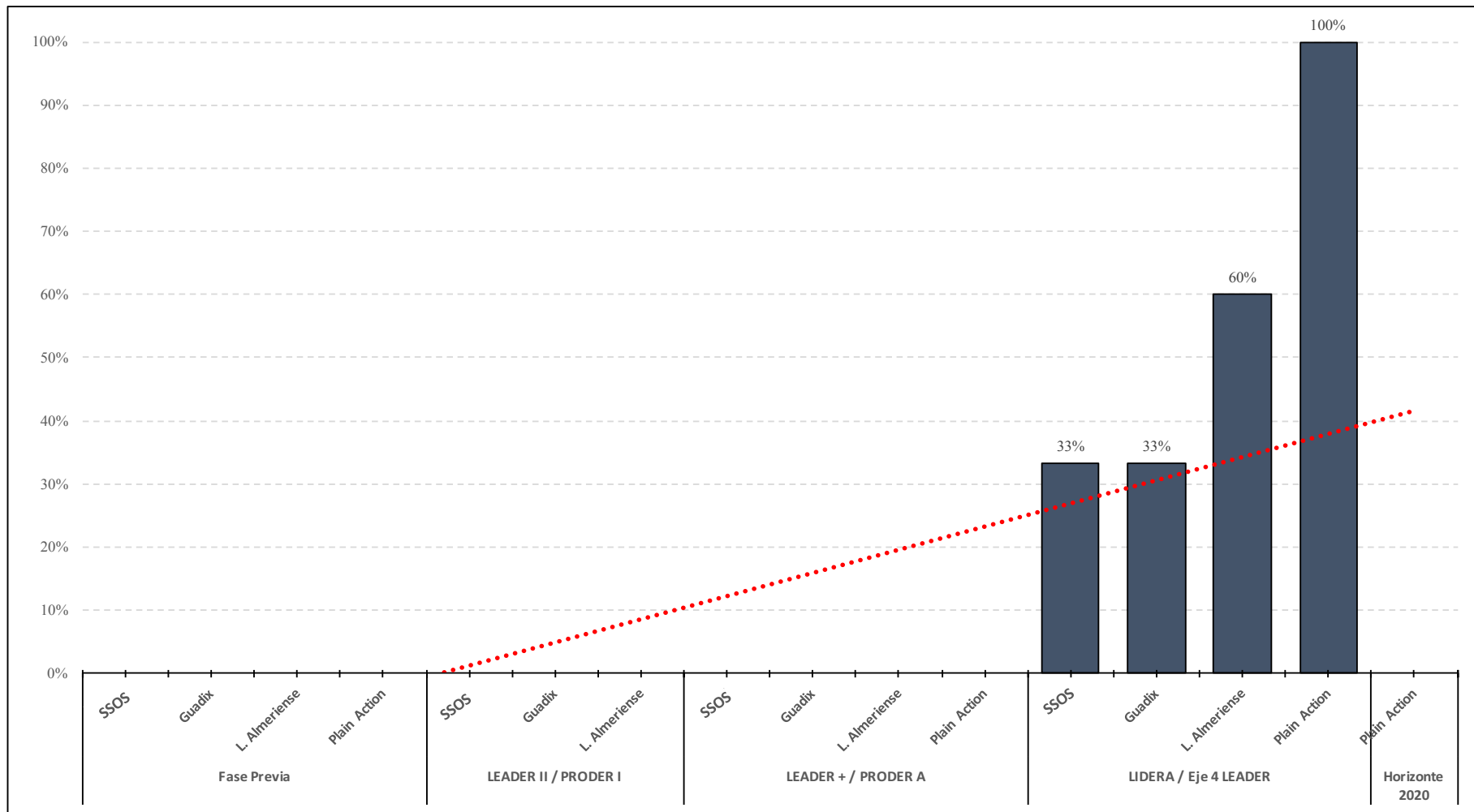


**Figura 114. Incorporación por designación política/ayuntamiento al programa LEADER y/o PRODER según periodos y área de estudio**



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Figura 115. Desvinculación por desilusión/cansancio del programa LEADER y/o PRODER según periodos y área de estudio



Fuente. Elaboración propia a partir del trabajo de campo (2015/16)

Otro elemento importante, aparte de la incorporación, es la desvinculación de los GAL. Durante los sucesivos periodos se producen desvinculación de actores por distintos motivos, cambios políticos (que como en el caso anterior provoca nuevas incorporaciones), falta de tiempo, nuevos proyectos, etc., pero hay un motivo que es clave para entender lo que pasa en los programas de desarrollo rural: el abandono por desilusión o cansancio vinculado a los programas de desarrollo rural. Como se observar en la Figura 115, la desvinculación por desilusión o cansancio no ha estado presente en ningún periodo previo, ni tampoco durante LEADER II y LEADER +. Sin embargo, en las cuatro áreas de estudio el porcentaje de actores que deciden desvincularse de LEADER por cansancio o desilusión se concentra en el periodo 2007-2013. El resultado que muestra la Figura 115 es el porcentaje de actores que se desvinculan por ese motivo respecto al total de desvinculaciones. Es llamativo el caso de *Plain Action*, el cual la totalidad de las salidas del GAL de LEADER es por el mismo motivo. La línea de tendencia que se muestra en esta figura es clara y tiene una tendencia creciente. Este resultado no es ilógico, ya que durante la base teórica se ha podido comprobar que el periodo 2007-2013 se ha considerado un fracaso la aproximación por ejes. Además, este resultado tiene una relación directa con lo que se presentaba en la Figura 111, donde las razones más negativas de LEADER en las cuatro áreas eran las referidas a la Burocracia/Papeleo y Lentitud/retraso de los procesos especialmente en el último periodo de programación. Por lo tanto, es lógico pensar que el mal diseño de la aproximación por ejes que se realizó, unido a la excesiva burocratización de todo el proceso LEADER, lo cual desembocó en un lentitud y retraso de los procesos y, en el caso de UK hay que unir los cambios en la gestión y fondos en los GAL. Por tanto, se está ante un grupo de personas donde la mayoría de ellas llevan involucrados en el desarrollo de las zonas de estudio largos periodos de tiempo, pero que tras un periodo difícil prefieren desvincularse del GAL por esa desilusión que ha provocado la mala gestión y dirección de LEADER, como por el cansancio tanto físico como mental, más aún cuando la mayor parte de los integrantes de los GAL (también los gerentes) llevan por y para el desarrollo de los actores desde su puesta en funcionamiento, hace ya más de 20 años.

Anteriormente, se ha analizado la incorporación focalizada de los actores relevantes institucionales y las desvinculaciones de los actores relevantes por cansancio y desilusión, pero ¿cómo ha evolucionado la implicación de los actores relevantes en el órgano de decisión (GAL) de LEADER? Cabe recordar que no todos los actores relevantes que se encuentran en las zonas rurales están involucrados en el programa LEADER o PRODER.

En la Figura 116, se puede observar de forma clara en las cuatro áreas de estudio que existe una tendencia creciente, con el paso de los periodos, hacia una mayor implicación de los actores relevantes en los procesos de participación y gestión de LEADER en el área (más específicamente con cargo en el GAL). Sin embargo, puede ser que sea considerado un actor relevante y no esté participando con cargo en el GAL, ya que se debe recordar que el GAL es un instrumento con una representación de la sociedad local, es decir, es un organismo pequeño en el que deben estar representado todos los sectores locales público y privados.

La reducción se observa de forma clara en como la nula implicación de los actores se ha reducido desde los periodos previos a la llegada de los programas de desarrollo LEADER. En las áreas variaba entre el 85-96 % (en el primer periodo) mientras que en el último periodo de

programación para las áreas españolas (2007-2013) está entorno al 49 %; mientras que en el área inglesa de *Plain Action* en el periodo 2014-2020 está entorno al 52 %. En el conjunto de las cuatro áreas es un hecho que el proceso de participación de los actores relevantes en los GAL ha sido creciente, pero está claro que no todos los actores tienen 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 nuevas y sin apenas recorrido en el territorio (es decir, poco (re) conocida). Esto implica un trabajo cuyos resultados no son inmediatos sino a largo plazo. Sin embargo, existen diferencias que hacen plantearse un análisis más detallado con el fin de explicar esos procesos.

Si se analiza el porcentaje de actores que dicen tener una implicación Muy Alta o Alta a lo largo de los periodos se observa dos tendencias diferenciadas, una para las áreas españolas y otra para el área inglesa. Por un lado, respecto a las áreas andaluzas, se observa como la implicación Muy Alta/Alta es creciente hasta el periodo LEADER + donde se alcanza un máximo que ronda entre el 35-40 % de los actores en la mayoría de las zonas, salvo en el Levante Almeriense<sup>1</sup> que no llega al 30 %. Sin embargo, esta tendencia creciente de las implicaciones altas se detiene en el último periodo de programación, donde en algunos casos el porcentaje se mantiene estancado como es el caso de Sevilla y Almería, pero en el caso de Guadix se produce un retroceso en los niveles de implicación Muy Alta/Alta (se reduce un 10 %). En consecuencia, como contrapartida a este hecho crecen las implicaciones que son calificadas como Media, pero especialmente las de Baja y Muy Baja respecto al periodo LEADER +. La explicación de estos resultados vuelve a estar vinculados a los procesos desarrollados durante el último periodo de programación, que ha provocado un desgaste importante en las personas vinculadas a los programas de desarrollo rural, ya no solo de los equipos técnicos (gerentes y técnicos) sino también a los integrantes de la junta directiva y consejo territorial, que ha provocado esa desilusión y cansancio que se analizaba en la Figura 115. Otro elemento explicativo de este proceso sería los efectos de la crisis económica, los cuales se han notado con especial virulencia y ha provocado que el escenario de futuro sea incierto y de gran dificultad.

Por otro lado, en el área inglesa no se termina de observar de forma simétrica el mismo proceso que en las áreas andaluzas. Sí se observa ese crecimiento de las relaciones Muy Alta/Alta, pero a un ritmo no tan rápido, pero sí intenso como en el caso de las áreas españolas, ya que mientras que esta implicación entre 1996-1999 y 2000-2007 en las tres áreas es superior al 70 % (incluso al 150 % en Guadix), en el área inglesa el incremento entre 2000-2006 y 2007-2013 es del 91 % (Figura 116). Lo cierto es que no son periodos comparables entre las cuatro zonas, ya que la gestión y dirección del programa entre esos periodos cambió y en el caso de *Plain Action* está el periodo 2007-2013, que a pesar de su más que discutido diseño y gestión, ni se estanca ni decrece la implicación, sino que sigue aumentando el número de actores relevantes que explican que su implicación es Muy Alta/Alta. Además, en el periodo 2014-2020 el número de actores cuya implicación sigue creciendo (especialmente la Muy Alta y la Media). Lo cierto es que el

---

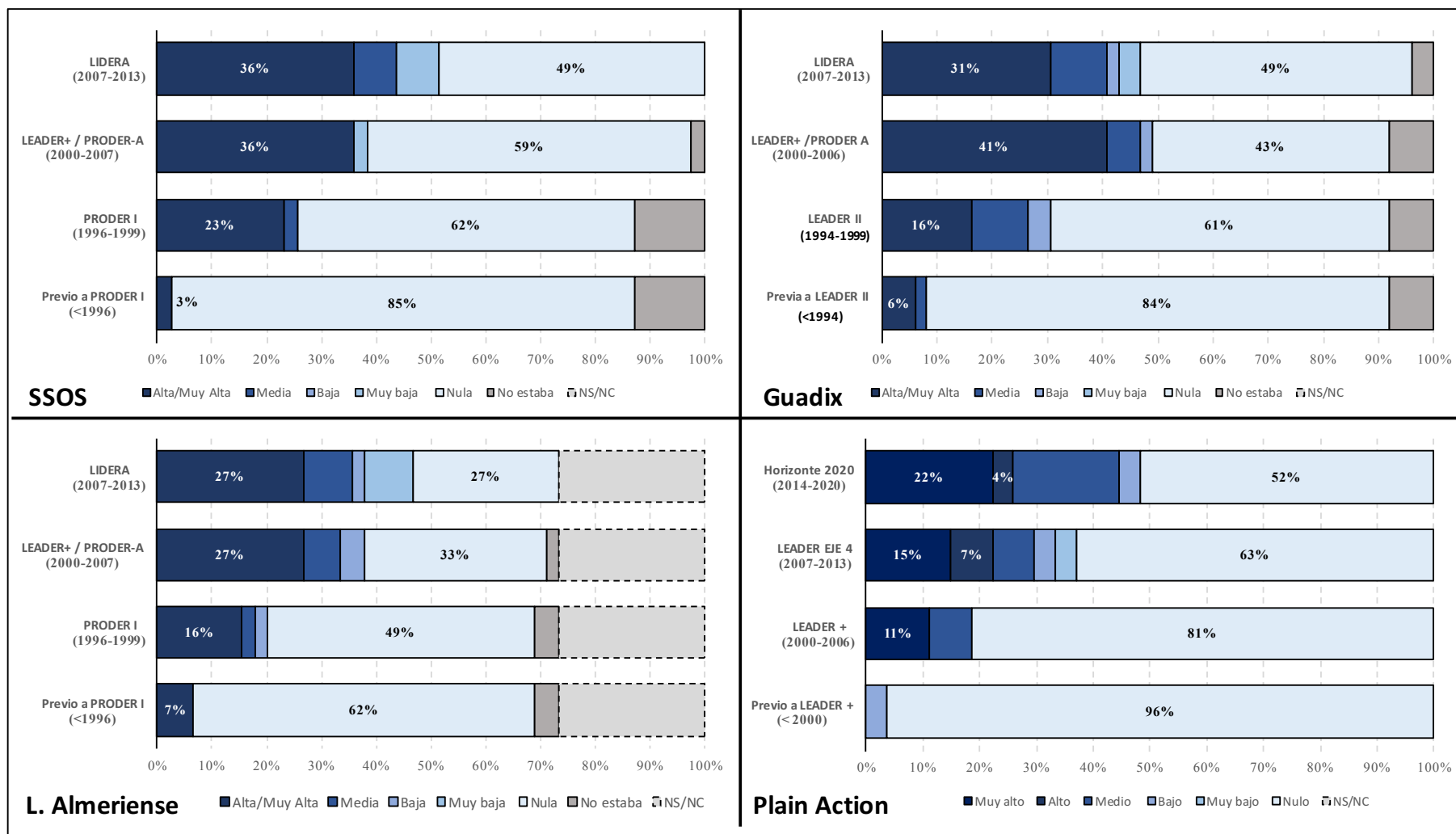
<sup>1</sup> El área del Levante Almeriense presenta un elemento diferente al resto de zonas que restringe considerablemente el nivel de precisión y comparación del análisis en comparación al resto de zonas, es decir, un elevado número de actores respondieron "No Sabe/No Contesta" (12 actores, 27 % del total), lo cual distorsiona bastante los resultados en este apartado.

área británica tiene un periodo menos de programación, por lo que los actores no han estado el mismo número de años involucrados en los procesos ni tampoco el desgaste que eso conlleva, aunque comienza a ser visible en otros indicadores como se ha destacado anteriormente en otras figuras.

En definitiva, el número de actores relevantes implicados en los programas de desarrollo rural LEADER ha sido creciente desde su puesta en funcionamiento en 1996 en las zonas españolas y desde el 2000 en el área inglesa. Queda clara la diferencia de la implicación en las zonas de estudio en el momento en la que no había en marcha programas como en las fases previas donde entre el 80/95 % de los actores no estaban implicados, hasta la actualidad donde más de la mitad están implicados en estos programas. A pesar de esta tendencia creciente y sostenida de integración e implicación de los actores periodo tras periodo, se observa un proceso de una ralentización y cambios en las intensidades de implicación, en algunos casos, retroceso de la implicación Muy Alta/Alta por Muy Baja y Baja, especialmente en algunas zonas españolas.

Por el contrario, en el área inglesa estos procesos no se identifican, si no que se sigue creciendo en implicación, especialmente en intensidad Muy Alta. Todo ello muestra que, a pesar de los datos positivos de implicación y cambios en el último periodo, estos resultados indican que todavía queda margen de mejora, tanto para consolidar la situación actual (conseguir que aumente la participación entre los que se implica de forma Media, Baja o Muy Baja) como para expandirla (entre aquellos actores que manifiestan una implicación Nula). Además, el estancamiento y retroceso en la intensidad de las implicaciones en el último periodo LIDERA (en el caso de las áreas españolas) debe ser estudiado y tenido muy en cuenta de cara a analizar el origen de estos problemas, así como de introducir cambios de cara al próximo periodo de programación (2014-2020), con el objetivo de no volver a repetir estos errores.

Figura 116. Evolución de la implicación de los actores relevantes en la junta directiva de los programas LEADER y/o PRODER según periodo y área de estudio



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)

### 5.4.3. Los procesos de asesoramiento informal como fuente de capital social

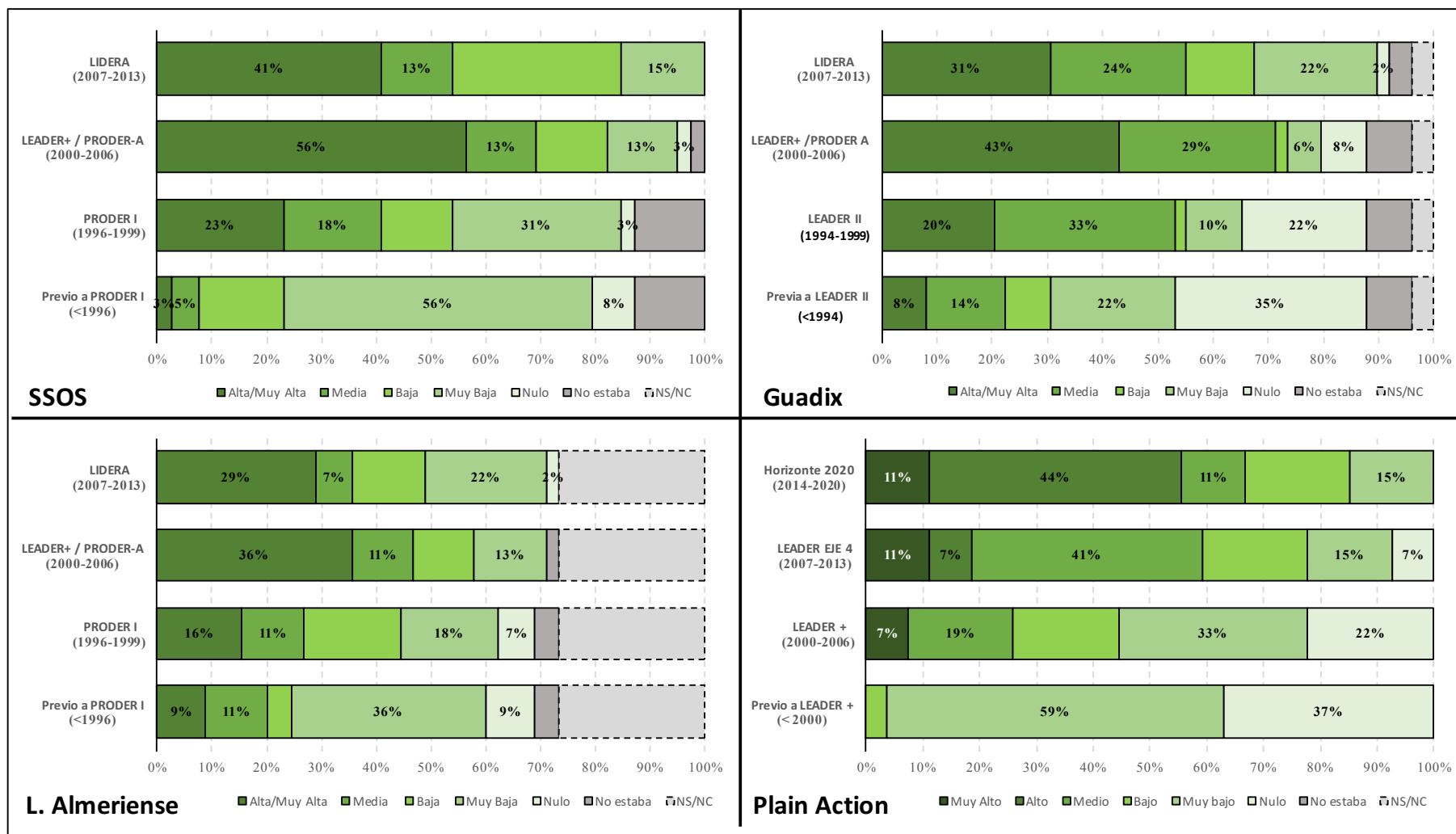
Aunque de forma indirecta, otra de las posibles formas para la aproximación al grado de implicación de los actores clave en su territorio, y en concreto con el resto de la sociedad, es analizar con qué frecuencia los actores relevantes de las zonas de estudio se han visto en situaciones de ofrecer asesoramiento, consejos, ayuda u opinión que le trasladen los vecinos, empresarios, emprendedores, etc. del área en cuestión. Esta es otra de las manifestaciones del capital social, basado en relaciones de confianza o proximidad entre los convecinos y, especialmente, respecto de los actores relevantes. Además, también muestra un aspecto importante como es el reconocimiento, ya que la mayor o menor frecuencia de asesoramiento indica si se está ante un grupo de personas reconocidas por sus (buenas) opiniones y conocimiento del área como del conjunto de iniciativas en materia de desarrollo rural (no exclusivo vinculado a LEADER), pero también en otras relacionadas con la calidad de vida y desarrollo social y económico de su pueblo o área (Figura 117).

Al contrario que lo que ocurría con la implicación, en el caso de la frecuencia de asesoramiento, mayoritariamente, siempre ha existido un importante grupo de actores que decían ofrecer asesoramiento, aunque fueran con una intensidad muy baja (incluso en la fase previa en las cuatro áreas). El peor escenario previo es el que presenta *Plain Action*, donde el 37 % de los actores decían no dar ningún tipo de consejo, y los que ofrecían eran con una frecuencia muy baja. En el resto de áreas, el porcentaje de actores que decían no ofrecer ningún tipo de asesoramiento informal es bastante reducido, aunque la frecuencia es Muy Baja. La tendencia general en las cuatro zonas de estudio es el incremento de la frecuencia de asesoramiento realizada por los actores (casi la totalidad de los actores lo ofrecen en el último periodo LEADER<sup>2</sup>). Sin embargo, al igual que ocurría con la implicación en las tres áreas españolas se produce un retroceso en la frecuencia de asesoramiento informal, es decir, en el periodo 2007-2013 se alcanza el máximo de personas que lo ofrecieron (casi el 100 %), pero se producen cambios en la frecuencia, es decir, se reduce la frecuencia Muy Alta/Alta y, en consecuencia, se produce un trasvase de respuestas hacia la frecuencia Baja y Muy Baja. La explicación vuelve a estar reaccionada con la mala gestión del programa LEADER en el mismo periodo y los efectos de la crisis económica (falta de expectativas). En el caso del área inglesa, el proceso de incremento de la frecuencia Muy Alta/Alta es mucho más lento en comparación a las áreas andaluzas. Sin embargo, en el periodo actual de programación 2014-2020 la intensidad alta se ha disparado en comparación al periodo anterior, y la Muy Alta se ha estancado.

---

<sup>2</sup> Mención aparte necesita el área del Levante Almeriense, al igual que ocurría con la intensidad de la implicación en los programas LEADER, hay un elevado número de actores que respondieron “No sabe/No contesta” a la hora de valorar su implicación en alguno de los periodos diferencias. Lo cual, restringe el nivel de precisión de nuestro análisis en esta área.

Figura 117. Evolución de la frecuencia de asesoramiento informal de los actores relevantes con relación a los procesos de desarrollo rural según periodo y área



Fuente. Elaboración propia a partir de trabajo de campo (2015/16)



Los programas de desarrollo rural LEADER han supuesto una herramienta útil para mejorar los flujos de información y comunicación entre la población de las áreas rurales. Ellos saben identificar qué personas son las más implicadas y tienen una mayor experiencia y conocimiento en materia de desarrollo socioeconómico y rural, por ello, es bastante frecuente que estos actores sean preguntados por temas relacionados con el desarrollo rural, calidad de vida o nuevas iniciativas (no teniendo porqué estar vinculados al programa LEADER). Se muestra una clara tendencia creciente, desde la puesta en marcha de los programas hasta la actualidad. Tanto la implicación en los programas de desarrollo como la frecuencia de asesoramiento informal son dos elementos que guardan una gran consonancia, ya que tal y como muestran los datos en ambas figuras. A medida que estos actores se han ido involucrando e implicando en los programas de desarrollo rural (GAL), este puesto le ha ofrecido una ventana al exterior, es decir, les ha permitido una mayor visibilidad para el resto de la sociedad (ya sea como representante de la asociación de empresarios, de mujeres, de turismo, etc.) El desempeño de esos cargos es debido al buen conocimiento que tienen, o han ido adquiriendo, sobre el tema o la nueva realidad en torno al desarrollo rural. Eso ha sido reconocido por el resto de personas del área que han sabido identificarlos (respeto y confianza), lo cual les han hecho aumentar la frecuencia de asesoramiento informal que ofrecen al resto de sus convecinos.

A pesar de esa tendencia creciente, en todos los periodos en el periodo de programación 2007-2013, se ha producido cambios en la frecuencia de los actores, ya que se han reducido la frecuencia de asesoramiento informal Muy Alta/Alta (entre 10-15 % en las áreas españolas) y, por el contrario, se ha incrementado la frecuencia Baja y Muy Baja (entre un 9 y un 20 % dependiendo de la zona). Este cambio ha estado motivado por dos grandes factores: por un lado, el impacto de la crisis de 2008, la destrucción de empleo, empeoramiento de la situación socio-familiar derivada, falta de expectativas de mejora, desánimo generalizado, etc. unido, por otro lado, al aumento de la burocracia administrativa y los retrasos/lentitud en los procesos de desarrollo vinculados al programa LIDERA (numerosas reuniones, justificaciones, complejidad de informes, seguimiento estricto y continuado, retraso en las aprobaciones, etc.). En cambio, en el área de *Plain Action* (al igual que en el análisis de la implicación de los actores relevantes) se encuentra una tendencia diferente. Coincide con el resto de áreas de españolas de crecer la frecuencia de asesoramiento periodo tras periodo, pero en el periodo 2007-2013 no se produce un cambio, sino que siguen aumentando la frecuencia Muy Alta y Alta, aunque lo cierto es que la que más crece es la intensidad Media (+ 22 %). Esta tendencia positiva continua en el periodo actual (2014-2020), ya que todos los actores relevantes dicen ofrecer asesoramiento informal y, además, la implicación Alta se ha incrementado un 37 %, lo cual es una muy buena dinámica la que presenta esta área LEADER.

En definitiva, los programas de desarrollo rural (LEADER) han constituido un factor de desarrollo del stock de capital social, o al menos han contribuido decisivamente a su desarrollo y/o consolidación en el territorio. Entre los objetivos de estos programas siempre ha estado la dinamización de las economías locales, para ello ha sido, es y será necesario la implicación y participación de los actores locales en el diseño, puesta en funcionamiento y, como no, valoración de tales programas (LEADER). Por ello, tal y como recogía una las hipótesis de partida de la investigación, era de suponer que los actores relevantes más implicados en los programas

de desarrollo tuvieran una valoración muy positiva de los programas, ya que tras la buena experiencia otorgada y el buen funcionamiento periodo tras periodo haya creado una buena imagen de ellos, así como aumentado los niveles de implicación en los organismos de decisión y gestión (GAL) de los actores relevantes, así como su frecuencia de asesoramiento informal con relación a temas de desarrollo económico, social, rural, etc. Sin embargo, y a pesar de que la realidad muestra que la imagen que se tiene de ellos es positiva, hay ciertos aspectos que han devaluado esta imagen y también ha afectado a la intensidad de implicación y la frecuencia de asesoramiento informal.

Los programas de desarrollo rural son considerados como una herramienta positiva entre el 85 % y el 100 % de los entrevistados, lo cual es un resultado muy positivo. Sin embargo, en las áreas rurales españolas existe un porcentaje (2 % - 15 %) que valora negativamente estos programas. Estas proceden principalmente de hombres que se encuentran dentro de la tipología de actores económicos y sociales. Las razones por las que valoran negativamente estos programas de desarrollo se centran en todas las áreas (aunque no de forma exclusiva, pero sí de forma mayoritaria), con relación al último periodo de programación LEADER (2007-2013), el cual ya ha sido catalogado, por muchos investigadores, como un fracaso. Las razones negativas que recogen los entrevistados ha sido la excesiva burocracia y papeleo, así como la lentitud y retraso de los procedimientos de actuación que han afectado de forma grave a la puesta en marcha y/o continuación de los procesos de desarrollo de ámbito supramunicipal (área LEADER). Estos motivos unidos a los procesos derivados de la crisis económica como, desempleo, incertidumbre, falta de horizontes de desarrollo, etc. explican también lo ocurrido en la implicación de los actores relevantes en los GAL y, también, en la frecuencia con la que ellos han otorgado asesoramiento, consejos, ayuda u opinión a emprendedores, vecinos, etc. con relación al desarrollo social, económico, rural, calidad de vida, etc. Por todo ello, es lógico encontrar que las desvinculaciones (de los actores relevantes en el GAL) ocurridas por motivo de desilusión y cansancio se concentren en todas las áreas, única y exclusivamente, en el periodo 2007-2013.

Al mismo tiempo, también hay razones positivas que se han derivado de los procesos de desarrollo. Por ejemplo, se ha podido diferenciar de forma clara las dos consideraciones que los actores relevantes tienen de LEADER. Por un lado, los actores, principalmente económicos e institucionales de sexo masculino, tienen una consideración puramente económica de LEADER como un instrumento que ofrece fondos y permite crear empresas y empleo. Esta idea está muy extendida en las áreas rurales españolas, principalmente en el área del Levante Almeriense, SSOS y, en menor medida, en Guadix. Por otro lado, las mujeres, principalmente, con una tipología de actores sociales y técnicos tienen otra consideración bien distinta de LEADER, como un instrumento social y económico con el que se ha permitido dotar de oportunidades al medio rural, dinamizarlo y conseguir una cooperación, coordinación, etc. entre los distintos actores. Esta idea es la que predomina de forma mayoritaria en el área inglesa de *Plain Action*, mientras que en España el área que tiene una valoración más alta en este sentido es el área de Guadix.

Con relación a la implicación y asesoramiento realizados por los actores relevantes se han encontrado tres aspectos clave en este proceso. Una tendencia clara de crecimiento, por un lado, de la implicación en los procesos de desarrollo y en los órganos de decisión de los programas LEADER y, por otro lado, en la cantidad de asesoramientos informales que han

realizado a sus convecinos. A pesar de esta tendencia creciente en las cuatro áreas de estudios, en las tres áreas españolas en el último periodo LIDERA se ha observado un retroceso en las intensidades de esa participación, es decir, se reduce las implicaciones Muy Alta/Alta y se han incrementado, en contrapartida, las Bajas y Muy Bajas. Sin embargo, este hecho no es compartido por el área Británica, que ha continuada creciendo las intensidades más altas de implicación tanto en el periodo anterior como el actual que está en funcionamiento; de ahí que se sume no solo la mejor o peor gestión del programa LEADER que es igual tanto para España como para UK, sino también los problemas vinculados a la crisis económica, la cual ha tenido una especial afección en España y sus territorios rurales, pero no tan marcado en el territorio Británico. Esta misma tendencia es compartida en la frecuencia de asesoramientos ofrecidos por los actores relevantes al resto de población. Se observa una tendencia creciente, mucho más marcada que en la implicación (no hay que olvidar que la implicación en el GAL es mucho más reducida que ofrecer un consejo, una ayuda u opinión a otras personas). No obstante, se vuelve a observar un retroceso en las frecuencias más altas a favor de las más bajas (en el periodo 2007-2013) sobre todo en las tres áreas españolas, pero no en el área inglesa que sigue mostrando una tendencia al alza en la frecuencia de asesoramiento informal entre sus actores.



## **CAPÍTULO VI**

# CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS VÍAS DE INVESTIGACIÓN

6.1. Conclusiones

6.2. Limitaciones

6.3. Futuras líneas de investigación



## 6.1. Conclusiones

A continuación, se presentan las principales conclusiones, a tenor de la revisión bibliográfica y los resultados obtenidos en este estudio. Para ello este apartado final se organiza volviendo sobre las hipótesis y objetivos planteados al inicio de la investigación, que se traen de nuevo aquí para mayor comodidad.

**H1. Crecimiento del stock de los diferentes tipos de capital social [cap. 5.1].** Derivado tanto de los procesos de modernización socioeconómica, por un lado, como a la aplicación de políticas y programas de desarrollo territorial, por otro, las zonas rurales han alcanzado un significativo stock de capital social, principalmente bajo la forma de *bonding*. Sin embargo, y como reflejan diferentes teorizaciones sobre la relación entre capital social y procesos de desarrollo, tras las fases iniciales y de desarrollo de tales procesos, las comunidades locales (áreas LEADER en este caso) están siendo capaces de generar (tras más de dos décadas de aplicación de tales programas) también un significativo stock de capital social *bridging* y *linking*.

- **Objetivo 1 (O1).** Delimitar, definir y analizar la red social de actores relevantes de las áreas de estudio.
- **Objetivo 2 (O2).** Calcular, analizar e interpretar los diferentes tipos de capital social en las áreas de estudio.

La revisión de la literatura académica examinada pone de relieve que, para una contribución adecuada del capital social a los procesos de desarrollo local o territorial en áreas rurales, el stock necesario varía en función de la fase en la que se encuentre cada área en esos procesos de desarrollo. Teniendo en cuenta las características de las zonas rurales de las que aquí se habla, desfavorecidas, con sociedades locales con frecuencia poco articuladas, y con procesos de declive social y económico en muchos casos (pese a algunos posibles signos positivos), durante las primeras fases (concepción) los niveles de capital social *bonding* o interno habrían de ser elevados, porque lo que más importa es la articulación de la sociedad local y la puesta en marcha o fortalecimiento de procesos de desarrollo basados en la cooperación local y los recursos locales.

A medida que los niveles de desarrollo mejoran, tanto el stock de capital social *bonding* como el capital social externo a las unidades de análisis (*bridging* y *linking*), han de crecer, y las diferencias en cuanto al stock de uno y otro habrían de reducirse. Es decir, el desarrollo y consolidación de esos procesos de desarrollo territorial precisa que los vínculos externos crezcan y, por tanto, aumente el stock de capital social *bridging* y *linking*. Los tres tipos de capital

social son un estímulo y base fundamental para los procesos de desarrollo social y económico y, en definitiva, de los procesos de desarrollo rural. Este proceso en las áreas rurales españolas y europeas ha estado vinculado, al menos parcialmente, a los programas de desarrollo rural LEADER, en tanto que suponen un enfoque metodológico en el que (aunque con diferencias según los territorios) se han fomentado los procesos de cooperación, coordinación, articulación, creación de redes de relaciones etc., en definitiva, de capital social.

Los resultados obtenidos pueden agruparse con relación a dos grandes aspectos, el estado actual de las áreas, y el stock de capital social disponible. En cuanto al estado de las áreas rurales, a través del estudio de casos se han podido comprobar algunos de los aspectos teórico-conceptuales planteados inicialmente. Así, en primer lugar, como destacaba Bourdieu, el capital social y el prestigio se distribuye de forma desigual dentro de las redes sociales, de modo que pueden darse incluso diferencias muy significativas entre unos actores y otros. Esto es especialmente importante en nuestras áreas de estudio, porque las muestras de actores están compuestas por actores “relevantes” y, en principio, podrían pensarse que no debería haber grandes diferencias entre los actores que componen cada una de las muestras. Sin embargo, incluso teniendo en cuenta esta cuestión, encontramos redes con actores claramente centrales, mientras que otros tienen posiciones también claramente periféricas; de forma paralela, encontramos redes relativamente densas y cohesionadas (en el contexto de este tipo de áreas rurales), frente a otras menos densas e interconectadas. Así, las áreas de SSOS, Guadix y *Plain Action* presentan un estado de las redes de actores relevantes que podemos calificar como positivo<sup>1</sup>, con relativamente elevados niveles de cohesión, proximidad, prestigio, centralidad y reciprocidad. Sin embargo, y para este grupo, los niveles de intermediación tienden a ser bastante reducidos. Por otro lado, y con relación al Levante Almeriense, esta presenta una de las redes más débiles de todas las áreas de estudio, con una escasa cohesión, baja densidad, bajos niveles de prestigio, falta de centralidad y reducida reciprocidad de relaciones. Precisamente por ello, la capacidad de intermediación de algunos de sus actores es más elevada que en el resto de áreas analizadas.

Respecto a los actores que conforman esas redes, hay una muy buena posición de los equipos técnicos en todas las áreas de estudio con relación a los indicadores de ARS, salvo en Guadix donde el escenario no parece ser tan claro. De esta área cabe deducir que serían necesarias fórmulas que permitan mejorar el papel y/o posicionamiento de estos actores en el conjunto de la red social del territorio (tal como esta ha sido definida). La lectura no tiene, sin embargo, por qué ser necesariamente negativa. También podría pensarse que estamos ante una red social en la que los actores que no forman parte de ese equipo técnico han sido capaces de alcanzar posiciones de centralidad relacional, sin que ello pase necesariamente por el equipo técnico. Esto se valora igualmente como un éxito en los procesos de desarrollo territorial.

En todo caso, las otras tres áreas son los equipos técnicos los que concentran los mayores niveles de prestigio, cercanía, reciprocidad, etc., lo cual indica que están llevando a cabo un trabajo fundamental en los procesos de desarrollo, y constituyen nodos centrales en la articulación social o, al menos, de la estructura de relaciones sociales de la muestra de actores relevantes.

---

<sup>1</sup> Son estas áreas las que sus valores de los identificadores de ARS se concentran en los intervalos medios y altos.



Este es un aspecto obviamente positivo con relación a los miembros de estos equipos técnicos o de gerencia pero, sin embargo, permite también introducir la interpretación de que esos territorios (o al menos los actores de esos territorios que forman parte de la muestra), no han sido capaces de desarrollar posiciones de centralidad relacional destacadas. La consecuencia es lo que puede definirse como elevada dependencia relacional del núcleo de actores que componen los equipos técnicos<sup>2</sup>.

Se ha podido comprobar que el programa LEADER y los actores relevantes que forman parte de la muestra no constituyen la mayoría en el conjunto de la muestra, en los casos de estudio en Andalucía (a excepción del Levante Almeriense). Sin embargo, a pesar de ello, estos actores vinculados a LEADER en esas áreas de estudio sí son los que tienen posiciones más centrales desde el punto de vista relacional. Esta tendencia no se detecta en *Plain Action*, donde los actores que obtienen (como media) unos mejores resultados son los que están al margen a la gestión o implementación del programa LEADER. Por lo tanto, en las áreas españolas puede decirse que estamos ante una tendencia caracterizada porque LEADER y los órganos que lo componen permiten o contribuyen a una mayor visibilidad y mejor posicionamiento en la red social de estos territorios.

Otro aspecto característico en las áreas españolas es una cierta sobre-representación de actores institucionales en las redes de actores relevantes. Esta idea ya era recogida por diferentes investigadores, al señalar que uno de los aspectos negativos de la implementación de LEADER en España era esa elevada presencia de actores institucionales (incluso de forma indirecta, tras la limitación de la Comisión Europea en la composición de las juntas directivas). En parte ello se explica por la propia concepción que se ha tenido y, desgraciadamente, se continúa teniendo, por parte de tales actores institucionales sobre LEADER, como un instrumento de poder y de fortalecimiento de sus redes clientelares. Este hecho no se percibe en el área británica.

Otro de los elementos analizados ha sido la capacidad de intermediación en las redes personales (*brokerage*), teniendo en cuenta la presencia de diferentes colectivos en cada una de las redes sociales. Se ha podido comprobar que esta capacidad varía lógicamente entre actores y redes, pero de nuevo son los miembros de los equipos técnicos los que concentran una mayor capacidad intermediadora entre los diferentes colectivos (si bien es cierto que, debido al peor posicionamiento del equipo técnico en Guadix, su capacidad de intermediación es también menor). En las cuatro áreas hay un predominio de intermediación tipo *liaison*, es decir, la que permite poner en contacto a actores pertenecientes a tres colectivos diferentes, que es sin duda la más compleja. No obstante, en las cuatro áreas se ha podido identificar una falta de cohesión interna dentro de algunos colectivos especialmente de los actores de tipo técnico y aquellos calificados como sociales. De ahí cabe deducir que sería necesario implementar medidas que corrijan esta situación, ya que la cohesión interna dentro de estos colectivos es fundamental para los procesos de desarrollo. Un colectivo desestructurado y descoordinado no puede

---

<sup>2</sup> No cabe considerar apenas que estemos ante un resultado sesgado, derivado de la selección de la muestra de actores, con colectivos que giran en torno a los equipos técnicos, pero con débil consistencia relacional. El rigor en el proceso de selección, así como el posterior contraste de resultados con actores de las diferentes áreas, nos permite afirmar que, efectivamente, tanto la muestra de actores como las estructuras relacionales resultantes reflejan con fidelidad la situación en tales áreas.

trabajar de forma unida y todo lo eficaz que podría ser, de cara a los procesos de desarrollo y, por tanto, tampoco establecer puentes externos estables y sólidos, con otros colectivos y con otras áreas.

En cuanto al stock de capital social presente en las redes sociales de las áreas de estudio, puede decirse que, a tener de los resultados obtenidos, estamos ante diferentes niveles de desarrollo y acumulación de capital social. Así, hay un comportamiento diferente, por un lado, de las tres áreas andaluzas y, por otro, el área inglesa.

La distribución de los tipos de capital social muestra un mejor posicionamiento en el caso de *Plain Action* respecto del resto de áreas. Si nos atenemos al modelo teórico de cuatro grandes escenarios teóricos, *Plain Action* se caracteriza por un elevado stock de los dos tipos de capital social externo (*bridging* y *linking*) y, sin embargo, en contra de lo que sería esperable, una dotación relativamente baja de capital social interno, es decir, de cohesión (*bonding*). En particular, tiene un destaca stock de CS *linking* (más del 50 % de las relaciones presentes en la red), es decir, un conjunto de relaciones externas jerárquicas con administraciones y organizaciones/asociaciones superiores, donde tienen un papel fundamental los técnicos. Además, en este caso la vinculación de los actores al programa LEADER no supone una ventaja especialmente significativa, dado que los mayores stocks proceden de aquellos que no están vinculados al programa.

Respecto al capital social de cohesión o *bonding*, *Plain Action* obtiene unos resultados comparativamente bajos. Esto pone de relieve que sería necesario avanzar hacia una mayor cohesión, especialmente, dentro de colectivos institucionales y sociales y, en general, en el conjunto de *Plain Action*. Sin embargo, los relativamente elevados niveles de capital social *bridging* ponen de manifiesto una importante interrelación entre distintos colectivos, actores, así como diferentes partes del territorio.

Un ejemplo que va en esta línea son la relaciones entre colectivos divididos según diferentes niveles de prestigio. Los actores de mayor prestigio son importantes no solo porque ocupan las posiciones relacionales más centrales, sino porque también acumulan un mayor stock de capital social *bridging*, lo cual les permite tener, a su vez, un elevado potencial de intermediación en el conjunto de la red social (como ponen de relieve los resultados del análisis de *brokerage* en las redes personales). Además, estos actores tienen una capacidad intermediadora no solo con los actores más centrales o dentro de sus colectivos, sino con el resto de actores de la red que concentran unos niveles de prestigio menor o que ocupan posiciones más periféricas en la red.

En resumen, la combinación de los diferentes stocks de capital social presentes en la red de *Plain Action* se enmarcaría, según el modelo teórico desarrollado por Esparcia et al. (2016) en el escenario o fase número 4, es decir, una comunidad local cohesionada e integrada (aunque hay margen de mejora de cara al futuro), así como articulada con otras comunidades, colectivos y administraciones. Por lo tanto, se está ante el mejor escenario en relación a la consolidación y sostenibilidad de los procesos de desarrollo rural de las cuatro áreas, aunque con aspectos que podrían ser mejorables.

Con respecto a los stocks de capital social en los casos de estudio en España, la primera característica es una situación de menor desarrollo o madurez con relación a *Plain Action* y, la segunda, las diferencias entre las tres áreas. Levante Almeriense es el área con una situación más desventajosa, con niveles bajos de acumulación de capital social tanto interno (*bonding*) como externo (*bridging* y *linking*), lo cual parece, en principio, sorprendente por cuanto estamos en un área que viene implementando procesos de desarrollo territorial durante más de 20 años. En el área no se ha podido, por razones diferentes (como la heterogeneidad del territorio en cuestión o los cambios habidos en los diferentes periodos de programación), alcanzar unos niveles de cohesión interna significativos. Si la cohesión interna es la base sobre la que han de diseñarse y ponerse en marcha los procesos de desarrollo, es evidente que la insuficiencia de esta se constituye en un condicionante o factor de freno de tales procesos. Adicionalmente, resulta complejo que un colectivo de actores locales relevantes poco cohesionados pueda contribuir de alguna forma al establecimiento de vínculos externos tanto *bridging* como *linking*. Por ello, no es de extrañar que una débil acumulación de estos otros dos tipos de capital social sea otro aspecto que puede calificarse como inadecuado, al menos desde el punto de vista de la eficacia de las estructuras relacionales.

Se está ante un escenario en el que la débil dotación de capital social puede claramente poner en peligro la consolidación y mantenimiento de los procesos de desarrollo en Levante Almeriense. Sería por tanto necesario introducir cambios urgentes en esta situación, ya que el futuro es poco alentador para un área rural donde tanto la cohesión interna como los vínculos externos son débiles. Los primeros pasos deberían estar encaminados a medidas que permitiesen fortalecer la cohesión interna para, a continuación, trabajar en el fortalecimiento de los otros dos tipos de capital social, tanto el *bridging* entre colectivos y municipios que componen el territorio LEADER, como desde el conjunto del territorio con otros actores externos bien posicionados y que pueden tener una contribución significativa a los procesos de desarrollo local en el área (*linking*).

En resumen, la combinación de los diferentes stocks de capital social presentes en la red de Levante Almeriense se enmarcaría, según el modelo teórico desarrollado por Esparcia et al. (2016) en el escenario o fase número 1, es decir, una comunidad local poco cohesionada y/o integrada, así como una falta, muy marcada, de articulación con otras comunidades, colectivos y administraciones. Por lo tanto, la situación que presenta sería equiparable al de áreas en proceso de concepción o puesta en marcha de los procesos de desarrollo, encontrándose en un escenario iniciático en relación a la consolidación y sostenibilidad de los procesos de desarrollo rural.

En relación con las áreas de SSOS y Guadix, estas presentan unos stocks de capital social muy similares, aunque Guadix parte en una posición más favorable. Ambas tienen unos niveles de cohesión interna relativamente altos, lo cual es positivo dado que estos son fundamentales como base de los procesos de desarrollo. Respecto a los niveles de capital social externo Guadix se sitúa en una posición superior, destacando que un tercio de sus relaciones son de tipo *linking*. Por su parte, en SSOS el stock de capital social externo más reducido que en Guadix, aunque por encima del Levante Almeriense. Es verdad, no obstante, que para ambas áreas las élites de

mayor prestigio presentan una tendencia aperturista y un mayor stock de capital social externo, lo cual es, evidentemente, muy favorable, ya que su posición ventajosa es utilizada para mejorar la integración social de las redes, especialmente de los actores más periféricos.

En resumen, la combinación de los diferentes stocks de capital social presentes en la red de SSOS y Guadix se enmarcarían, según el modelo teórico desarrollado por Esparcia et al. (2016) en los escenarios o fases 2a y 2b respectivamente. En el caso de SSOS, se está ante una comunidad local muy cohesionada e integrada, aunque con una tendencia al aislamiento. Respecto a Guadix, presenta una comunidad local muy cohesionada (empoderamiento de lazos comunitarios y liderazgos), así como una apertura al exterior positiva.

Por lo tanto, en ambos casos se presenta un escenario con una posición inadecuada en relación a la consolidación y sostenibilidad de los procesos de desarrollo rural, aunque sería necesario un mayor número de relaciones externas con el fin de conseguir la sostenibilidad y consolidación de los procesos de desarrollo.

Tras lo expuesto, la hipótesis planteaba que tras más de veinte años de experiencia de aplicación de los programas LEADER en los procesos de desarrollo rural, sería de esperar estar ante redes cohesionadas, sólidas y con altos niveles de capital social *bonding* y, al menos, *bridging*. A lo largo de esta investigación se han ido obteniendo resultados que no permiten afirmar que esto esté siendo así en los casos de estudio, y que estamos ante situaciones que no responden a fases maduras en cuanto al desarrollo, consolidación y adecuada combinación de los diferentes tipos de capital social. Así, si en el área inglesa la principal debilidad se refería a la cohesión interna, en las áreas andaluzas ésta se refiere a la falta de un stock de vínculos relacionales adecuados entre colectivos, entre territorios (tanto interna como externamente), y con relación a actores situados en posiciones jerárquicas superiores. Esto no significa que en los casos de estudio no se haya un cierto dinamismo, en cuanto a procesos de desarrollo, sino únicamente que los niveles de acumulación de capital social tras más de 20 años de enfoque territorial son más bajos de lo que cabría esperar, y que ello puede condicionar, cuando no lastrar, tales procesos de desarrollo en el futuro, o al menos su consolidación.

Es decir, estamos ante áreas rurales que pueden no estar evolucionando de la forma esperada desde el punto de vista de la integración y la articulación social y, por tanto, sería necesario introducir medidas que reforzaran, más o menos según los casos, tanto la cohesión interna como los vínculos entre colectivos y territorios, interna y externamente.

**H2. Avances en la perspectiva de género: creciente inclusión social de las mujeres [cap. 5.2].** *Las políticas y programas de desarrollo territorial en zonas rurales (los que implementan la filosofía LEADER) introducen un enfoque inclusivo desde el punto de vista del género y los jóvenes. Por ello, todos documentos de la Comisión Europea han planteado como requisito que las estrategias de desarrollo presten especial atención a las iniciativas orientadas al fomento de la participación de ambos colectivos. Las más de dos décadas en las que se ha venido prestando atención a estos dos colectivos han dado lugar a que, sin olvidar los posibles condicionamientos demográficos, entre los actores que se pueden considerar como más relevantes en los procesos de desarrollo socioeconómico con enfoque territorial, hay una proporción destacada tanto de mujeres como de jóvenes.*

- **Objetivo 3 (O3).** *Analizar las diferencias y/o similitudes en el comportamiento e implicación en los procesos y programas de desarrollo rural de los actores según sexo.*
- **Objetivo 4 (O4).** *Conocer y estudiar el posicionamiento de los actores, así como las habilidades más destacadas de cada uno de ellos en las redes sociales según el sexo.*

La perspectiva de género no siempre ha estado presente en las políticas públicas europeas y españolas. Ejemplo de ello es que en el programa LEADER no es hasta el año 2000 cuando se toma conciencia, o se introducen de forma clara, los problemas que tienen los colectivos de mujeres y jóvenes en las áreas rurales desfavorecidas. Desde ese momento se integra un enfoque inclusivo para mujeres y jóvenes, tanto en la participación en los órganos de gestión del programa como en la adjudicación de ayudas económicas. Además, ello ha ido acompañando de una mejora de la legislación en materia de igualdad y de género tanto a escala europea como española.

Los datos recogidos en los cuatro casos de estudio ponen de relieve que no existe una proporción destacada ni de mujeres ni de jóvenes implicados de manera significativa en los procesos de desarrollo territorial, ni tampoco participando en los órganos de gestión del programa LEADER. Esto es especialmente cierto en las áreas rurales españolas. Para *Plain Action* se puede aceptar parcialmente la hipótesis, dado que esa integración sí se ha producido en el caso de las mujeres, pero no así en el de los jóvenes. Por tanto, al igual que ocurría con las redes sociales y el stock de capital social, estamos ante dos escenarios, con más diferencias si cabe, entre las áreas españolas y el área inglesa.

En cuanto a las áreas españolas el problema de la representación del número de mujeres y jóvenes empieza en la muestra de actores relevantes identificada, ya que en ninguna de las tres áreas españolas hay jóvenes menores de 35 años. Además, la presencia de mujeres en la red de actores relevantes de las zonas de estudio españolas es muy reducida y solo supone en torno al 20 % de la muestra.

De la misma manera, su participación en los programas de desarrollo rural LEADER (por ejemplo, como beneficiarios) y en sus órganos de gestión y toma de decisiones es, además de reducida, con bajos niveles de reconocimiento por parte del resto de actores. En esta tendencia hay una excepción, la de los actores técnicos vinculados a los órganos de gestión del programa (gerente o administrativo de referencia para los actores no técnicos).

Este escenario evidencia que las medidas llevadas a cabo por la UE no han tenido el éxito suficiente (e incluso, puede hablarse de fracaso) en los dos colectivos en los que se pretendía actuar. Así, por ejemplo, las medidas de paridad en la representación por sexo no se han llegado a cumplir en los órganos de decisión de LEADER. La presencia de mujeres en los órganos de decisión del programa LEADER y/o como fuente de asesoramiento ha sido creciente, aunque todavía hoy es bastante limitado respecto de los hombres. No obstante, si se analizan los resultados de forma separada dentro del colectivo de mujeres y de hombres, estos evidencian que existe unas pautas de comportamiento equiparables entre ambos sexos (de los indicadores de ARS, implicación en los programas, actividades de asesoramiento informal a sus convecinos, o su posicionamiento en las redes sociales de actores relevantes), incluso en algunos indicadores o análisis el colectivo de mujeres obtiene unos resultados más positivos. Con todo ello, la acumulación total y porcentual de los resultados de ARS (prestigio, cercanía, intermediación, etc.) es a favor de los hombres (en el caso de las áreas españolas), ya que está muy condicionado a la distribución muestral por sexo.

Respecto a *Plain Action*, esta presenta un escenario similar en cuanto a la no participación de población joven en los órganos de gestión del programa LEADER, lo cual es evidentemente negativo, sin considerar que esta generación debería ser el soporte de los procesos de desarrollo territorial en el futuro. En cuanto a las mujeres, aquí sí se cumple la hipótesis planteada, ya que el número de mujeres presentes en la muestra de actores relevantes, así como en los órganos de gestión y decisión del programa LEADER es incluso mayor que el de los varones. Además, la mayoría de mujeres de la red tienen posiciones muy centrales y destacadas, así como de gran visibilidad y, en definitiva, son muy reconocidas por el resto de actores. Asimismo, las mujeres obtienen unos resultados similares (y en ocasiones, incluso mejores) a los de los varones respecto a su implicación en los procesos de desarrollo, asesoramiento a convecinos (es decir, el constituirse en referencia para éstos) y posicionamiento en la red social. Este resultado positivo del área británica se explica por el mayor número de mujeres que ocupan cargos de responsabilidad en los distintos colectivos, así como estructuras sociales locales más sólidas y desarrolladas, dinámicas sociales más destacadas, patrones más avanzados de modernización social, etc. A todo ello se añade una aplicación más rigurosa del principio de dar prioridad a la inclusión de mujeres en las estructuras de los programas territoriales.

En los cuatro casos de estudio se ha podido comprobar que los patrones relacionales de hombres y mujeres tienden a ser diferentes. Las mujeres tienden a ser más jóvenes que los hombres, lo cual cabe relacionar con su más tardía incorporación a los procesos de desarrollo rural. LEADER ha supuesto una herramienta clave para que las mujeres conocieran y se integraran en la red de relaciones sociales de actores relevantes. Se entiende por tanto que las relaciones de las mujeres con el resto de los actores son más recientes también, pero, y esto es especialmente novedoso, igualmente más frecuentes e intensas que las que establecen los

actores varones entre sí. En correspondencia con estos resultados, a la hora de valorar las habilidades que destacan el conjunto de actores respecto de las mujeres, en las áreas españolas las mujeres no suelen ocupar posiciones destacadas, mientras que en el caso inglés son precisamente las mujeres las que ocupan tales posiciones, como por ejemplo de habilidades de liderazgo. Podría decirse que en *Plain Action* ha habido una cierta feminización de posiciones relevantes en la red y estructura social vinculada a los procesos de desarrollo territorial.

En definitiva, y exceptuando el caso de las mujeres en *Plain Action*, se ha comprobado que las medidas planteadas por la UE, con relación a mejorar la integración de dos de los colectivos más vulnerables de las zonas rurales, jóvenes y mujeres, no ha tenido el éxito esperado, al menos no puede decirse que los resultados sean satisfactorios en los cuatro casos de estudio y con relación a ambos colectivos. Queda, por tanto, un largo camino por recorrer, dado que los jóvenes siguen al margen de estos procesos, lo cual es muy poco recomendable porque son ellos los que en un futuro no muy lejano deberán ser los encargados de continuar con el legado del desarrollo de sus áreas rurales. Sería necesario mantener y reforzar no solo la discriminación positiva de mujeres y jóvenes en cuanto a participación en proyectos y en estructuras de toma de decisiones, sino avanzar hacia una política más integral en materia de género y jóvenes mucho más profunda, no solo de aplicación en la política de desarrollo rural, sino que integre a muchos otros ámbitos, para que las mujeres y los jóvenes ganen en visibilidad y compatibilidad. Ejemplo de ello puede ser las medidas para mejorar las estructuras sociales o de dinámicas que se encuentran en las áreas británicas. En el caso de los jóvenes, es especialmente importante fomentar el sentimiento de identidad con el territorio. Por lo tanto, en la medida de lo posible se ha de facilitar su inclusión en los procesos y órganos a través de asociaciones de jóvenes (repitiendo el esquema que se realizó con el colectivo femenino al inicio de LEADER), es decir, conseguir el empoderamiento de este colectivo a través de la mejora de la autoestima, confianza y, en definitiva, el propio reconocimiento.

**H3. Aumento de la cohesión territorial** [cap. 5.3]. *Los programas de desarrollo territorial han dado lugar, según algunos autores, a lo que se denominan “nuevas geografías”. En realidad, se trata de nuevas referencias territoriales, correspondientes a los ámbitos de aplicación de tales programas, que habitualmente se superponen y van más allá de lo que son las comarcas tradicionales. Estos programas tienen entre sus objetivos fomentar la articulación de la sociedad local y la implicación y cooperación entre actores que provienen no solo de sectores socioeconómicos diversos (hipótesis anterior) sino también de todo el territorio incluido en la estrategia territorial. En consecuencia, si se han alcanzado tales objetivos, es de esperar que no haya desequilibrios significativos en la procedencia de los actores verdaderamente implicados en los procesos de desarrollo territorial (privados, pero también públicos), más allá de los condicionamientos derivados de la propia distribución de la población en el territorio. Es decir, que tanto desde las dinámicas de desarrollo socioeconómico como desde las propias políticas y sus instrumentos (GAL), se haya sido capaz de dinamizar y promover, por un lado, la implicación de actores que respondan a una distribución no significativamente desequilibrada desde el punto de vista territorial; y, por otro, que los mecanismos de interacción social entre ellos (capital relacional) responda igualmente a pautas territoriales con no excesivos desequilibrios.*

- **Objetivo 5 (O5).** *Representar y estudiar la distribución espacial de las relaciones personales de los actores relevantes en las áreas de estudio.*
- **Objetivo 6 (O6).** *Analizar en qué medida las relaciones sociales se asocian a factores demográficos y económicos en cada área.*

A partir de los resultados de las hipótesis anteriores se ha podido ver que, como era de esperar, el stock de capital social se distribuye de manera heterogénea entre actores y entre territorios, dentro de cada uno de los casos de estudio (áreas LEADER). Estudios previos recientes ya habían puesto de relieve los débiles avances, pese los más de 25 años de LEADER en España, en cuanto a los niveles de capital social de cohesión en la escala de los territorios LEADER. Ello es especialmente importante por cuanto una de las dos dimensiones clave del enfoque territorial era, y continúa siendo, la cohesión social y territorial en el conjunto de las áreas donde se aplica. Los resultados obtenidos en esta investigación van en esa misma línea. Es decir, al menos desde los resultados obtenidos a partir del ARS de actores relevantes, no puede decirse que ese objetivo se haya alcanzado de manera significativa. Al contrario, tales resultados ponen de relieve que los actores relevantes y, por tanto, las relaciones sociales entre ellos, siguen estando mucho más en relación a procesos y aspectos socioeconómicos, geográficos, culturales o históricos, que tienen como ámbito de referencia escalas más reducidas, desde el municipio al equivalente a las comarcas.

El desarrollo y consolidación de estas “nuevas geografías” va mucho más allá de unos límites administrativos para la aplicación de unos programas. Implica que de esos programas derivan procesos (incluso de discriminación positiva) que deben contribuir a articular mejor el territorio (y a sus actores) e integrar a aquellos municipios más marginales desde el punto de vista



socioeconómico. En este sentido, sería de esperar que los municipios en esa situación más marginal, y sus actores relevantes (o en su defecto, los que deberían haber surgido como resultado de los propios programas LEADER), tuviesen un nivel de integración y articulación en las redes de relaciones sociales significativamente mayor. El que no haya sido así puede depender de dos factores. Por un lado, de falta de masa crítica en tales áreas, lo cual nos llevaría a la necesidad de tomar decisiones claras y valientes sobre la viabilidad de tales núcleos de población. Por otro, al hecho de que desde los instrumentos de cooperación de LEADER no se ha hecho lo suficiente, o al menos puede hacer mucho más, para avanzar en esa cohesión territorial, que no en vano es un objetivo central en el marco de las políticas de la UE, no solo del programa LEADER.

En definitiva, cabe concluir que, como se ha podido comprobar en otros estudios (Esparcia, 2017) y también en este, las estructuras relacionales no ponen de relieve avances significativos en la cohesión interna en la escala rural LEADER, sino que son los municipios y comarcas/áreas tradicionales las que continúan constituyendo una referencia para la conformación y desarrollo de las redes sociales. Por lo tanto, no se puede decir que el objetivo de LEADER de conseguir una articulación completa de la sociedad local, así como la implicación y cooperación entre los actores de todo el territorio incluido en la estrategia territorial, haya sido alcanzado.

**H4. Valoración positiva del enfoque LEADER por parte de los actores relevantes [cap. 5.4].** *Los programas de desarrollo territorial con enfoque LEADER tienen entre sus objetivos la dinamización de las economías locales, a través de las estrategias de desarrollo que han sido diseñadas y puestas en marcha por los propios actores locales. Es de esperar, por tanto, que los actores más implicados en el desarrollo socioeconómico del territorio tengan una valoración muy positiva de tales programas y estrategias.*

- **Objetivo 7 (O7).** *Analizar la valoración de los actores relevantes respecto de los programas de desarrollo rural LEADER.*
- **Objetivo 8 (O8).** *Estudiar la evolución del nivel de implicación y el asesoramiento informal de los actores relevantes en relación los diferentes periodos de programación de desarrollo rural.*

Diferentes autores han destacado que el programa LEADER ha sido un éxito para los procesos de desarrollo en zonas rurales. También se han destacado numerosos problemas, especialmente en el último periodo de programación, con una estructura del desarrollo rural en cuatro ejes, siendo (o pretendiendo hacer de) LEADER un eje transversal. No solo ha sido un fracaso ese intento de hacer de él un eje transversal, sino que, internamente, el Eje 4 (LEADER) se ha caracterizado por la lentitud de los procesos, burocracia excesiva, cambios en la gestión con consecuencias negativas, etc. Con relación a todo ello, algunos autores han empezado a detectar el hecho de que el programa LEADER está perdiendo popularidad, y que la valoración positiva que había estado presente en décadas anteriores, ha empezado a ser cuestionada.

Los resultados ponen de relieve que la mayoría de los actores de las cuatro áreas de estudio valoran positivamente la aplicación del programa LEADER en su territorio. En este sentido cabría la posibilidad de que fuesen opiniones parcialmente condicionadas (muestra parcialmente positiva) dado que parte de la muestra está vinculada al enfoque territorial. Pero es cierto también que entre los actores que no tienen vinculación directa se mantiene esa misma tendencia. Hay obviamente valoraciones dispares, negativas, que proceden exclusivamente de las áreas de estudio españolas. Estas se concentran principalmente en el último periodo, sobre todo con relación a la burocracia, lentitud de los procedimientos, retrasos en los pagos, etc.

Se ha analizado la implicación de los actores de la muestra en los procesos de desarrollo territorial, así como el papel que hayan podido tener como referentes para sus vecinos a la hora de ofrecer asesoramiento diverso, de carácter informal. Sobre todo, ello se pueden destacar tres conclusiones. En primer lugar, que tanto el nivel de implicación en los procesos de desarrollo órganos de decisión de LEADER, como la función de asesoramiento informal a sus vecinos, por parte de los actores relevantes, ha sido creciente en el tiempo. Es significativo que esta tendencia está presente en las cuatro áreas de estudio. Sin embargo, en las tres áreas españolas, coincidiendo con el último periodo (LIDERA, en Andalucía), se observa un retroceso en la intensidad de esa participación (a diferencia del área británica, en la que ha continuado creciendo). Este se ha traducido en la desvinculación de diferentes actores de los órganos de

toma de decisiones de los GAL (aduciendo cansancio y desilusión con relación a la gestión e implementación de LEADER).

Respecto de ese papel de asesores informales para sus convecinos, los actores relevantes señalan que éste ha sido creciente (de forma mucho más marcada incluso que su implicación en los procesos), aunque de nuevo aquí, también este papel, pese a ser independiente de LEADER, ha sufrido una cierta ralentización en las áreas españolas (a diferencia también del área británica), coincidiendo con el último periodo de programación (2007-2013).

Volviendo sobre la hipótesis de investigación planteada, por todo lo anterior puede decirse que efectivamente hay una valoración positiva por parte de los actores relevantes, respecto de la implementación del enfoque territorial (como era de esperar). Pero también hay que tener en cuenta que esta metodología, que empezó siendo experimental en la década de los 90, y tras más de 25 años activa, comienza a mostrar signos de agotamiento, especialmente en la gestión administrativa, aunque no solo. Este mismo síntoma es visible en todo un conjunto de actores locales, tradicionalmente vinculados al programa.

Por lo tanto, probablemente como mejor vía para salvar el enfoque de desarrollo territorial, será necesario repensar y, en su caso, introducir cambios profundos en el mismo. Estos cambios van desde su propia concepción en las instancias europeas hasta su aplicación en la escala local. Lo cierto es que una de las esencias del enfoque es la presencia y participación activa de los actores locales, sin los cuales el enfoque territorial no existe. Pero como se defiende en muchas instancias administrativas de los gobiernos central y regionales, se considera volver a un enfoque más tradicional (*top-down*), aunque obviamente, este sería otro tipo de programa y otro tipo de política. Es también evidente que mantener la esencia del enfoque territorial pasa necesariamente por recuperar y/o mantener a los actores locales implicados en los procesos territoriales, es decir, redes sociales cohesionadas, activas y fuertes y, por tanto, importantes stocks de los diferentes tipos de capital social.

## 6.2 Limitaciones

Durante la realización de esta investigación se han presentado una serie de contratiempos, que ha sido necesario superar, y que han podido condicionar el material disponible y las fuentes utilizadas. Se concentran, por un lado, en la realización del trabajo de campo (entrevistas y encuestas) y, por otro, en la obtención de información documental o estadística a escalas adecuadas.

En relación al trabajo de campo, la principal limitación que se ha encontrado ha sido la falta de participación por parte de algunos actores relevantes a ser entrevistados. Este hecho ha sido especialmente reseñable en las áreas de SSOS y Levante Almeriense donde estos actores suponen un 20 % del total de la población. En el caso de Guadix y *Plain Action* los actores no entrevistados rondan el 5 %. Estas situaciones han hecho que tales actores se considerasen como *alters* y no como *egos* en la investigación y, en consecuencia, hay una carencia de información sobre la red de relaciones de estas personas. Esto ha sido una importante limitante, ya que no se ha podido conseguir tener una red completa en ninguna de las áreas, siendo alguno de estos entrevistados (como en el caso del Levante Almeriense) actores especialmente prestigiosos y centrales en la red. Esta falta de participación proviene del ámbito institucional y económico en los casos de estudio en Andalucía, y económicos en el caso de estudio en Inglaterra.

Con relación a las entrevistas a los actores que componían las diferentes muestras, se ha de destacar el problema de desplazamiento en *Plain Action*, por la falta de transporte privado y las grandes dificultades de acceso a pequeñas zonas rurales en transporte público. Por esta razón, y a diferencia de las entrevistas en las áreas de estudio andaluzas (en las que el entrevistador siempre se ha desplazado al municipio del entrevistado), aquí se decidió diseñar cuatro grandes sesiones de trabajo, en cuatro diferentes localidades (siendo la primera la sede del GAL, en Devizes). Por tanto, los actores fueron convocados a una de las cuatro localidades, la más próxima o accesible, de forma que pudiese llevarse a cabo la entrevista.

Otras dificultades están relacionadas con la imposibilidad de grabarse la entrevista en audio (como ocurrió en *Plain Action*, donde algo menos de la mitad de los entrevistados accedieron a ello). Este hecho no es tan marcado en el caso de las áreas de estudios de Andalucía, donde salvo algún hecho puntual todas las entrevistas pudieron grabarse en audio.

Por su parte, en cuanto a la información estadística sobre aspectos socioeconómicos, las principales dificultades se han encontrado en el área británica. Ello se ha debido a que se trata de un área conformada por diferentes *parishes* (cuyo equivalente más próximo serían los municipios en España), pertenecientes a áreas diferentes, aunque todas ellas dentro del County de Wiltshire. La información más adecuada provenía de los censos de 2001 y 2011, pero solo el último ha permitido descender a la escala de *parish*, razón por la que no ha sido posible llevar a cabo un análisis evolutivo comparable al de los casos de estudio en Andalucía.

Una última limitación se refiere a la información documental sobre el último periodo de programación en Andalucía. En el momento de realizar el trabajo, esta información era muy incompleta y dispersa y de difícil acceso (la administración regional enfrentaba en esos

momentos problemas de gestión que derivaron en problemas en fondos, devolución de dinero, etc.), todo lo cual ha dificultado el análisis comparado con otros periodos precedentes.

### 6.3. Futuras líneas de investigación

La tesis doctoral, al igual que otros trabajos de investigación, no supone un punto y final, sino más bien un punto y seguido, y como tal también es punto de partida para futuras investigaciones. Desde nuestro punto de vista con esta investigación quedan abiertas varias líneas de trabajo.

1. Un primer bloque que abarcaría información de las entrevistas que aún hoy no ha podido ser trabajada, es aquella parte de la entrevista estructurada que corresponde con el apartado A del cuestionario (ver Anexo). En este apartado el entrevistado comentaba aspectos muy relevantes en los procesos de desarrollo rural como el diagnóstico del área rural, los procesos de resiliencia comunitaria orientados a la superación de la crisis, los efectos de la crisis en el territorio o las medidas que serían necesarias llevar a cabo, etc. Toda esta información obtenida en tres escalas de análisis debería ser tratada a través de la técnica del análisis de contenidos. Este análisis sistemático y detallado del discurso de los actores relevantes sería de gran interés no solo para conocer todos esos temas como afección de la crisis, resiliencia, innovación, etc. sino también para ver de qué forma ese discurso se puede condicionar y/o vincular con los resultados obtenidos desde la perspectiva del Análisis de Redes Sociales en cada una de las áreas de estudio.
2. Con relación al ARS, se ha aplicado un enfoque de sociored, es decir, de relaciones entre los actores relevantes. Sin embargo, se dispone de información detallada sobre los *alters* (es decir, redes personales, más allá de la sociored) en cada una de las áreas de estudio, que no se ha incluido en esta investigación.
3. Otra línea de trabajo estaría relacionada con uno de los aspectos clave del capital social y de las relaciones sociales, la confianza, tal como lo planteaba Putnam. A partir de un estudio y selección de indicadores y preguntas podría preguntarse y medir los niveles de confianza de cada actor.
4. Otro de los aspectos que se ha abordado, pero que permite profundizar mucho más, y sobre el que será necesario hacerlo, es perspectiva de género. Efectivamente, si bien aquí se ha abordado solo desde el enfoque de ARS, no cabe duda que la perspectiva de género con relación a los procesos de cambio rural es especialmente importante, y precisa de investigaciones más amplias, que incluyan diferentes aproximaciones y manteniendo una perspectiva temporal igualmente amplia.

5. Por último, a tenor de los interesantes resultados obtenidos en materia del stock de los distintos tipos de capital social, así como la perspectiva comparada entre varios casos de estudio en Andalucía e Inglaterra, sería interesante ampliar la base de conocimiento, con este enfoque, de dos o tres casos de estudio adicionales en Inglaterra. De esta forma se podría comprobar en qué medida las tendencias que se han detectado en *Plain Action* se repiten en otras áreas.

## **CHAPTER VI**

# CONCLUSIONS, LIMITATIONS AND FUTURE LINES OF RESEARCH

6.1. Conclusions

6.2. Limitations

6.3. Future lines of research





## 6.1. Conclusions

The main conclusions are presented hereafter, based on bibliographic review and the results obtained from this study. To that effect, this final section is organised by revisiting the hypotheses and objectives formulated at the beginning of the research and stated here anew for further convenience.

**H1. Growth of the stock of the different types of social capital [chap. 5.1].** *Derived from both the processes of socio-economic modernization, on the one hand, and the application of territorial development policies and programs, on the other, rural areas have reached a significant stock of social capital, mainly in the form of bonding. However, and as is reflected on different theories about the relationship between social capital and development processes, after the initial phases and development of such processes, local communities (LEADER areas in this case) are also being able to generate (after more than two decades of application of such programs) a significant stock of social capital bridging and linking.*

- **Objective 1 (O1).** *Delimit, define and analyze the social network of stakeholders in the study areas.*
- **Objective 2 (O2).** *Calculate, analyze and interpret the different types of social capital in the areas of study.*

The review of the academic literature taken into consideration shows that to adjust the contribution of the social capital to the processes of local or territorial development in rural areas, the necessary stock varies according to the phase in which each area is positioned in these development processes. Baring in mind the characteristics of the rural areas hereby examined, underprivileged, with local societies that are often scarcely articulated and are decaying socially and economically (in spite of a few positive signs), during the initial phases (conception) high levels of *bonding* or internal social capital would be required, since what counts here is the articulation of the local society and the implementation or strengthening of those development processes that are based on local cooperation and resources.

To the extent that development levels improve, the *bonding* social capital stock as well as the social capital that is external to the units of our analysis (*bridging* and *linking*) need to grow and differences between stocks should be reduced. That is to say, the development and consolidation of these processes of territorial development require an increase of external ties and the subsequent growth of the *bridging* and *linking* social capital stock. All three types of social capital are an incentive and a fundamental base for social and economic development

processes and, ultimately, for rural development processes. In Spanish and European rural areas this process has been linked, at least partially, to the LEADER programmes for rural development, inasmuch as they represent a methodological approach that (albeit differences between territories) has fostered processes of cooperation, coordination, articulation, the creation of networks of relations, etc. Ultimately, of social capital.

The obtained results may be grouped according to two major aspects: the current state of social networks and the available social capital stock. As far as the networks state is concerned, case studies have proven some of our initial theoretical and conceptual aspects. So in the first place, as Bourdieu pointed out, social capital and prestige are distributed dissimilarly through social networks, in a way that even significant differences may appear between actors. This is particularly significant in the areas of our study, since actors samples are composed by stakeholders and, to begin with, one could think that there should be no major differences between the actors composing each sample. Even baring this in mind however, we encounter networks with actors that are clearly central while others occupy positions that are undeniably peripheral; in parallel, we encounter networks that are relatively close-knit and cohesive (within the context of this type of rural areas) as opposed to others, less dense and interconnected. Thus the areas of SSOS, Guadix and Plain Action present a state of the stakeholders networks that could be described as positive<sup>1</sup>, to begin with, one could think that there should be no major differences between the actors composing each sample. Even baring this in mind however, we encounter networks with actors that are clearly central while others occupy positions that are undeniably peripheral; in parallel, we encounter networks that are relatively close-knit and cohesive (within the context of this type of rural areas) as opposed to others, less dense and interconnected. Thus the areas of SSOS, Guadix and Plain Action present a state of the stakeholders networks that could be described as positive, with relatively high levels of cohesion, proximity, prestige, centrality and reciprocity. However, intermediation levels tend to be quite low. Levante Almeriense, for its part, presents one of the weakest networks of all the studied areas, with poor cohesion, low density, low prestige levels, lack of centrality and reduced reciprocity relations. It is precisely for this reason that the capacity for intermediation of some of its actors is higher than in the rest of the analysed areas.

Regarding the actors that conform these networks, technical teams are in a very good position (SNA indicators) in all study areas except Guadix, where the setting does not seem to be as positive. From this positioning we may infer the need for formulas that would allow us to improve the role and/or position of those actors in the social network of the territory as a whole (as that network has been defined). Our interpretation, however, does not necessarily need to be negative since one could also assume that we are facing a social network where actors who are not part of this technical team have been able to reach positions of relative centrality without inevitably going through the technical team. This could also be valued as a success in the processes of territorial development.

At any rate, in the other three areas it is the technical teams that concentrate the highest levels of prestige, proximity, reciprocity, etc., a fact that indicates that they are carrying out work that

---

<sup>1</sup> In these areas, the values of the SNA indicators are concentrated in the medium and high intervals.

is fundamental to the processes of development and that they constitute central nodes in social articulation or, at the very least, in the structure of social relations within the sample of stakeholders. This is obviously a positive aspect in relation to the members of those technical or managerial teams, albeit one that also allows us to infer that those territories (or at least the actors of those territories that are part of the sample) have not been able to establish prominent positions of relational centrality. The consequence of which may be defined as a high relational dependence of the nucleus of actors composing the technical teams<sup>2</sup>.

It has been proven that the LEADER programme and the stakeholders that are part of the sample are not majority within the sample as a whole in the case studies of Andalusia (with the exception of Levante Almeriense). In spite of this fact, however, the actors associated with LEADER in those study areas indeed occupy more central positions from a relational point of view. We do not observe this trait in Plain Action, where the actors that obtain better results (on average) are those that do not participate in the management or implementation of the LEADER programme. Consequently, one may state that in the Spanish areas there is a trait for LEADER and its composing entities to allow or contribute to a greater visibility and a better positioning in the social network of these territories.

Another characteristic trait in Spanish areas is the relative over-representation of the institutional actors in the networks of stakeholders. Several researchers already pointed to this fact when they indicated that one of the negative aspects of the LEADER implementation in Spain was precisely the significant presence of institutional actors (even indirectly, subsequent to the European Commission's limitation in the composition of the Boards of Directors). This is partially due to the past and, unfortunately, current institutional understanding of LEADER as an instrument of power and strengthening of existing patronage networks. A reality that is not perceived in the British area.

Another element that has been analysed is the brokerage capacity in personal networks, bearing in mind the presence of different groups in each social network. It has been proven that this capacity obviously varies between actors and networks though again it's the members of the technical teams those that possess a greater brokerage capacity between groups (though it's a fact that the Guadix technical team holds less brokerage capacity due to its weaker position in the area). In all four areas the *liaison* type of brokerage is predominant, that is to say, the type that allows connecting actors who belong in different groups; undoubtedly the most complex one. However, a lack of internal cohesion has been observed within certain groups in all four areas, especially where technical and social actors are concerned. We may thereby infer the need to implement measures that can remedy this situation, since the internal cohesion of these groups is essential to any development process. An unstructured and uncoordinated group cannot function in unity and on its full potential in the face of those development processes and

---

<sup>2</sup> We can hardly esteem the possibility of a biased result, product of our selection of actors for the sample, with groups that revolve around the technical teams though with a weak relational coherence. The rigorous process of selection as well as the subsequent contrasting of the results with the actors of the different areas allows us to affirm that the sample of actors and also the resulting relational structures accurately reflect the situation in said areas.

cannot therefore establish solid and stable external connections with other groups and other areas.

As far as the social capital stock that is present in the social networks of the study areas is concerned, based on the results of the research, we may state that we are facing different levels of development and social capital accumulation. The three Andalusian areas therefore behave differently from the English area.

The distribution of the types of social capital outlines a better positioning in the case of Plain Action. If we abide by the theoretical model of four greater settings, Plain Action is characterized by a higher stock of both types of external social capital (bridging and linking) whereas, contrary to what might be expected, by a relatively low stock of internal social capital, that is to say, of cohesion (bonding). It particularly possesses a very significant stock of CS linking (more than 50 % of the relationships present in the network), a set of hierarchical external relationships with different administrations and higher organisations/associations where technical profiles play a major role. In this case moreover, the relationship of the actors to the LEADER programme does not represent a significant advantage, since the larger stocks derive from those who are not linked to the programme.

Plain Action shows comparatively low results in cohesion social capital or bonding. This highlights the fact that it would be necessary to move toward a greater cohesion, especially within groups like those composed by institutional or social actors and, generally speaking, in Plain Action as a whole. The relatively high levels of bridging social capital however point to an important interaction between different groups, actors and parts of the territory.

An example of the latter would be the relationships between groups that are classified by levels of prestige. The most prestigious actors are not only relevant because they occupy the main relational positions but also because they accumulate a larger stock of bridging social capital, a fact that grants them a high brokering potential in the social network as a whole (as demonstrated by the results of the brokerage analysis in personal networks). These actors moreover do not only possess a brokerage capacity with major stakeholders or within their own groups but also with the rest of network actors that possess a lower level of prestige or occupy more peripheral positions in the network.

In short and according to the theoretical model developed by Esparcia et al. (2016) We would place the combination of the different social capital stocks of the Plain Action network in the setting or phase 4, that is to say, a cohesive and integrated local community (notwithstanding its potential for future improvement) that is also articulated with other communities, groups and administrations. Therefore in a positive setting as far as the consolidation and sustainability of rural development processes are concerned though with aspects that can be improved.

The first characteristic of the social capital stocks under study in Spain is their lesser development and maturity when compared to Plain Action. The second characteristic are the differences among the three areas. Levante Almeriense is the less favoured area, featuring low levels of internal (bonding) as well as external (bridging and linking) social capital stock, a fact that might appear initially surprising, considering that it is an area that has been implementing

territorial development processes for over 20 years. For a number of reasons (ie. the great diversity of said territory or the changes that have taken place in the different periods of the programming), this area has not been able to reach significant levels of internal cohesion. If internal cohesion is the base for the designing and launching of development processes, it is obvious that the lack thereof becomes a conditioning or restraining factor for such processes. Additionally, it is complicated for a group of scarcely cohesive local stakeholders to contribute in any way to the establishment of external bridging and linking relationships. It is therefore not surprising that a weak presence of those two other types of social capital are yet another aspect that may be deemed as inappropriate, at least from the viewpoint of the efficiency of relational structures.

Ultimately, we find ourselves in a setting where the weak presence of social capital can clearly endanger the consolidation and maintenance of development processes in Levante Almeriense. It would be therefore necessary to introduce urgent changes in the situation, since the future is hardly encouraging for a rural area where internal cohesion and external relations are weak. The first efforts must aim to implement measures that may allow for the strengthening of internal cohesion, so that we can subsequently work on the reinforcement of the other two types of social capital, the bridging among those groups and communities that compose the LEADER territory as much as the linking of the entire territory with other external stakeholders that are well positioned and able to contribute significantly to the local development processes.

To resume, according to the theoretical model developed by Esparcia et al. (2016) We would include the combination of the different types of social capital stock that are present in the Levante Almeriense network in the setting or phase 1, that is to say, a scarcely cohesive and/or integrated local community that is also characterised by a substantial lack of articulation with other communities, groups and administrations. Therefore, in a markedly negative setting as far as the consolidation and sustainability of the rural development processes are concerned, since it is immersed in a situation that may be compared to that of areas in the initial phase of inception or launching of development processes.

For their part, the SSOS and the Guadix areas possess very similar social capital stocks though Guadix sets out from a more favourable position. Both areas feature relatively significant levels of internal cohesion and that is a positive trait, since it's a fundamental base for development processes. As far as the external social capital levels are concerned, Guadix occupies an intermediate position. Here we must point out that a third of its relations are of the linking type. The SSOS external social capital stock, for its part, is relatively lower than in Guadix, albeit without reaching the very low levels of Levante Almeriense. It is nevertheless a fact that the most prestigious elites show a tendency for openness (while also possessing a higher external social capital stock), which is obviously very positive, since its advantageous position is used to improve social integration in the networks, especially of the most peripheral stakeholders.

To resume, according to the theoretical model developed by Esparcia et al. (2016) We would englobe the combination of the different social capital stocks present in the SSOS and the Guadix network in settings or phases 2a and 2b respectively. In the SSOS case, the local community is

highly cohesive (empowered community and leadership bonds) and the openness to the exterior is positive.

In both cases therefore, there is a positive setting for the consolidation and sustainability of the rural development processes though a higher number of external relations would be necessary to achieve definitive sustainability and consolidation of these development processes.

Ultimately, the hypothesis was based on the assumption that after more than twenty years of experience in the implementation of the LEADER programmes in the processes of rural development, we would expect to find cohesive and solid networks, with high levels of bonding or, at the very least, bridging social capital. Throughout this research we have been obtaining results that do not allow us to confirm the validity of this assumption in our case studies. Quite on the contrary, we are faced with situations that do not correspond to mature development and consolidation phases or to an adequate combination of the different types of social capital. If the main weakness in the English area was its internal cohesion, in the Andalusian areas there is a lack of adequate relational bonds among groups, among territories (internally as well as externally) and among stakeholders occupying superior hierarchical positions. This does not mean that our case studies show a lack of certain momentum in the development processes but only that the levels of social capital accumulation are low, below what one could expect after more than 20 years of territorial strategies, and that this may condition, if not entirely hamper, these development processes or, at the very least, their consolidation in the future.

We are therefore faced with rural areas that may not be developing as expected from the viewpoint of integration and social articulation and we would need to implement measures capable of strengthening internal cohesion as well as the internal and external bonds among groups and territories.

**H2. Progress in the gender perspective: increasing the social inclusion of women** [chap. 5.2]. Territorial development policies and programs in rural areas (those implementing the LEADER philosophy) introduce an inclusive approach from the point of view of gender and youth. Therefore, all documents of the European Commission have laid out as a requirement that development strategies pay special attention to initiatives aimed at promoting the participation of both groups. The more than two decades in which we have been paying attention to these two groups have led to believe that there is a significant proportion of both women and young people, without forgetting the possible demographic conditioning among the actors that can be considered as more relevant in the processes of socio-economic development with a territorial approach.

- **Objective 3 (O3).** Analyze the differences and/or similarities in the behavior and implication in the rural development processes and programs of the actors according to gender.
- **Objective 4 (O4).** Know and study the positioning of the actors, as well as the most outstanding skills of each of them in social networks according to gender.

Gender perspective has not always been present in European and Spanish public policies. It was not until 2000, for example, that the LEADER programme becomes aware of and introduces policies to solve the problems of female and youth groups in the less favoured rural areas. From that moment on it integrates an inclusive approach for the participation of women and the young in the managing entities of the programme as well as in the assignment of financial aid. Those policies were also accompanied by an improvement of the legislation in the areas of gender and equality, nationwide in Spain and also on a European scale.

The data collected in our four case studies shows a lack of relevant proportional participation of women and young people in the processes of territorial development or in the LEADER managing entities. This is particularly true for the Spanish rural areas. The hypothesis may be partially valid in the case of Plain Action, since there has been an effective integration of women though not of the young. As with social networks and social capital stock therefore, we are faced with two even more differentiated settings between the Spanish and the English areas.

As far as the Spanish areas are concerned, the issue of the female and youth representation already appears in the identified stakeholders sample, since there are no actors under 35 in any of the three areas. The presence of women in the stakeholders network of the Spanish case studies is very low and only corresponds to about 20 per cent of the sample.

Similarly, not only their participation in the LEADER rural development programmes (ie. as beneficiaries) and in their managing and decision-making boards is limited but so is their recognition by the rest of the stakeholders. Female prestige indexes are among the lowest of all stakeholders. There is an exception to this tendency, that of technical stakeholders related to

the managerial entities of the programme (managers or directors of reference for non-technical stakeholders).

This setting proves that the measures implemented by the EU have not been successful enough (we may even speak of their failure) in any of the two groups where they meant to operate. So, for instance, parity measures for gender representation in the LEADER decision-making bodies have not been met. The female presence either in the LEADER decision-making bodies or as a counselling source has indeed been growing though it is still quite limited when compared to the male presence. Nevertheless, if we analyse the results separately in the female and male groups (in SNA indicators, involvement in the programme, informal counselling activities to neighbours or the positioning of stakeholders in social networks) there is evidence of comparable behaviour patterns in both genders and by certain indicators or analyses the female group renders even more positive results. That notwithstanding, the total and percentual SNA accumulation results (prestige, closeness, brokerage, etc.) leans on the male side (in the case of the Spanish areas) and is heavily conditioned by the sample distribution by gender.

As for Plain Action, it presents a setting similar to the lack of participation of the young in the management of the LEADER programme, an evidently negative trait, since this generation should be the base for all future territorial development processes. In the case of women, the initial hypothesis is confirmed since the number of women that are present in the stakeholders sample is even higher than that of men. Moreover, most women in the network occupy quite central, prominent and high-visibility positions and are indeed highly recognised by the rest of stakeholders. Women also obtain similar (and occasionally even better) results than men in their involvement in the development processes, counselling to neighbours (thus becoming a reference for them) and their positioning in social networks. This positive result of the British area can be explained by the higher number of women that occupy positions of responsibility in the different groups as well as by the comparatively more solid and developed local social structures, more relevant social dynamics, more advanced social modernisation patterns, etc. To that we must add a more rigorous implementation of the principle of giving priority to the inclusion of women in the structures of territorial programmes.

All four case studies have proven that male and female relational patterns tend to differ. Women tend to be younger than men, a fact that may be attributed to their later incorporation in rural development processes. LEADER has been a key tool for women to become acquainted with and be integrated into the stakeholders network of social relations. It is therefore understood that female relations with the other stakeholders are also more recent but -and this is particularly novel- also more frequent and intense than those established between male stakeholders. In accordance to these results, when it comes to evaluating the abilities shown by the stakeholders as a whole with regard to women, they do not usually occupy prominent positions in the Spanish areas, whereas in the case of England it is precisely women who occupy the most prominent positions, thanks to their leadership capabilities, for instance. We may conclude that Plain Action has sustained a degree of feminisation of those positions that are relevant in the social network and structure linked to the territorial development processes.

It has been definitely proven that the measures formulated by the EU to improve the integration of two of the most vulnerable groups in rural areas, ie. young people and women, have not been



as successful as expected or, at the very least, their results cannot be considered satisfactory in our four case studies as related to both groups. There is therefore still a long road ahead, since the young are not involved in these processes, a fact we can deem as distinctly negative because it is them who should take on the legacy of development of their rural areas in the not so distant future. We should maintain and reinforce not only positive discrimination for women and the young as far as their participation in projects and decision-making structures are concerned but we should also progress toward a much deeper integrating policy in rural development as well as in many other areas, so that women and the young may gain visibility and compatibility. The measures implemented to improve social structures and dynamics in British areas may serve as an example. In the case of the young, fostering their feelings of identification with the territory is particularly relevant. As far as possible, therefore, we should facilitate their inclusion in processes and entities through youth associations (by reproducing the pattern initially employed by LEADER with the female groups), that is to say, by successfully empowering this group by fostering their self-esteem, self-confidence and ultimately their self-recognition.

**H3. Increased territorial cohesion** [chap. 5.3]. *Territorial development programs have given rise, according to some authors, to what is called "new geographies". In fact, these are new territorial references, pertinent to the fields of application of such programs, which usually overlap and go beyond what are the traditional regions. These programs have among their objectives to promote the articulation of local society and the involvement and cooperation among actors who come not only from diverse socioeconomic sectors (previous hypothesis) but also from all the territory included in the territorial strategy. Consequently, if such objectives have been achieved, it is expected that there will be no significant imbalances in the origin of the actors truly involved in territorial development processes (private, but also public), beyond the constraints derived from the distribution itself of the population in the territory. That is to say that both from the dynamics of socio-economic development and from the policies and their instruments (GAL), it has been possible to stimulate and promote, on the one hand, the involvement of actors that respond to a distribution that is not significantly unbalanced from the territorial point of view; and on the other, that the mechanisms of social interaction between them (relational capital) also respond to territorial patterns without excessive imbalances.*

- **Objective 5 (O5).** *Represent and study the spatial distribution of the personal relationships of the stakeholders in the areas of study.*
- **Objective 6 (O6).** *Analyze the extent to which social relationships are associated with demographic and economic factors in each area.*

As would be expected, from the results of the previous hypotheses we have been able to conclude that the social capital stock is distributed dissimilarly between stakeholders and territories within each case study (LEADER areas). Previous recent studies had already highlighted the inefficiency of the progress, in spite of the more than 25 years of LEADER implementation in Spain, as far as the levels of cohesion of the social capital are concerned in the LEADER territories. That is particularly relevant inasmuch one of the two key dimensions of the territorial approach was -and still is- the achievement of social and territorial cohesion in the areas where it is applied. The results of this research run along the same lines. That is to say, at least from the results obtained from the stakeholders SNA, we can confirm that the objective has not been reached to a significant degree. On the contrary, said results point to the fact that stakeholders and their social relations are still mainly related to socioeconomic, geographic, cultural and historical aspects associated with smaller scale areas, like municipalities and the equivalent of counties.

The development and consolidation of these 'new geographies' goes much further than any administrative limits to the implementation of certain programmes. It entails that from these programmes stem processes (even positive discrimination ones) that must contribute to the better articulation of a territory (and its stakeholders) as well as to the integration of those municipalities that are marginalised from a socioeconomic point of view. To this effect we should expect that such municipalities and their stakeholders (or, failing these, those that should

have emerged as a result of the LEADER programmes) had a significantly higher level of integration and articulation in social relations networks. The lack thereof may derive from two factors. On the one hand, from a lack of critical mass in those areas, a fact that should point out the necessity to make clear and bold decisions on the viability of those centres of population. On the other hand, from the fact that the LEADER instruments of cooperation have not been sufficiently exploited or that they could have been much more efficient in making progress in territorial cohesion, an objective that has not in vain been central in EU policies, not just the LEADER programme.

We may therefore conclude that, as proven by other studies (Esparcia, 2017) as well as the present one, relational structures do not show significant progress in their internal cohesion by the LEADER rural scale but that it is the municipalities and districts or traditional areas those that are still a reference for the constitution and development of social networks. We can therefore disprove that the LEADER objective of achieving the complete articulation of local societies as well as the involvement and cooperation between stakeholders throughout the territories included in the territorial strategy has been reached.

**H4. Positive evaluation of the LEADER approach by the stakeholders** [chap. 5.4]. *The territorial development programs with a LEADER approach have among their objectives the revitalization of local economies through the development strategies that have been designed and implemented by the local actors themselves. It is expected, therefore, that the actors most involved in the socio-economic development of the territory have a very positive assessment of such programs and strategies.*

- **Objective 7 (O7).** *Analyze the assessment of the stakeholders regarding the LEADER rural development programs.*
- **Objective 8 (O8).** *Study the evolution of the level of involvement and the advice of the stakeholders in relation to the different rural development programming periods.*

Several authors have stated in the past that the LEADER programme has been successful in fomenting development in rural areas. Numerous problems have also been highlighted, especially during the latest programming period featuring a rural development project based on four strategies, LEADER being (or pretending to be) a transversal approach. This intent of constituting it in a transversal strategy has not only failed but Axis 4 of the LEADER programme is characterised by the sluggishness of its processes, its excessive bureaucracy, managerial shifts with negative consequences, etc. Related to that, certain authors have begun to sense that the LEADER programme is losing popularity and that the positive evaluation granted in previous decades is being increasingly questioned.

Results point out that most stakeholders in our four study areas make a positive evaluation of the implementation of the LEADER programme in their territory. In this respect we must consider the possibility of a partial bias (a partially positive sample) since part of the sample is associated to territorial approaches. It is also a fact however that the same trait is perceived among stakeholders who do not have such direct relationship. There are obviously disparate negative evaluations too, coming exclusively from the Spanish areas of study. They are primarily centered on the most recent period and have mainly to do with bureaucracy, sluggish procedures, delay in payments, etc.

We have analysed the involvement of the stakeholders sample in the processes of territorial development as well as their possible role as references for their neighbours when it comes to offering informal counselling (an aspect that this research has explored by the term of 'advice'). Three main conclusions may be highlighted here. To begin with, the level of involvement of the stakeholders in the LEADER development processes and decision-making entities, as in the case of informal counselling to neighbours, has been growing over time. It is important to point out that this trait is common to all four areas of study. In the three Spanish areas, however, and coinciding with the latest period (LIDERA in Andalusia) the intensity of such participation is declining (as opposed to the British area, where it keeps growing). As a result, different

stakeholders have been disconnecting from the LAG decision-making entities (adducing weariness and disenchantment with the LEADER management and implementation).

As far as their role as informal counsellors to neighbours is concerned, the stakeholders point out that it has been increasing (in a much more substantial way than even their involvement in the processes) though here again this role, however independent from LEADER, has been subject to a certain slowdown in the Spanish areas (again as opposed to the British one) during the last programming period (2007-2013).

Returning to the research hypothesis, from all the above we may conclude that indeed the stakeholders evaluate the implementation of the territorial approach positively (as was to be expected). Though we must also bear in mind that this methodology, which started out as experimental in the nineties, is beginning to show signs of exhaustion after 25 years of practice, especially though not exclusively in the administrative management field. This same symptom is appreciated among all local stakeholders that have traditionally been associated to the programme.

As the best way to preserve the territorial development approach it would probably be necessary to re-think and even introduce profound modifications in it. Such modifications go from its very inception in the European institutions to its implementation at a local scale. It is a fact that an essential pre-requisite for the approach is the presence and active participation of local stakeholders, without whom the territorial approach ceases to exist. It could turn into a more traditional, top-down approach model (as many administrative institutions defend in the central and regional governments) but that would obviously be a different kind of programme, requiring different kinds of policies. It is also evident however that to preserve the essence of the territorial approach we must necessarily recover and/or maintain those stakeholders that are involved in the territorial processes, that is to say, cohesive, active and strong social networks and therefore significant stocks of the different types of social capital.

## 6.2 Limitations

Throughout the present research there have been a series of issues that have had to be overcome and that may have conditioned the material available and the sources used. These issues are concentrated in the fieldwork (interviews and surveys) but also in the collection of documentary or statistical data at an adequate scale.

In the fieldwork area the major limitation was the refusal of certain stakeholders to be interviewed. This was particularly true in the areas of SSOS and Levante Almeriense where such stakeholders represent over 20% of the sum total of the population. In the case of Guadix and Plain Action the non-interviewed stakeholders amount to 5% of the total. Those refusals resulted in the categorisation of the correspondent stakeholders as *alters* instead of *egos* in the research and there is a consequent lack of information on the relational networks of those persons. The limitation has been significant, since we have not been able to establish a complete network in any of the areas, being some of the interviewees especially prestigious and central in their network (as is the case in Levante Almeriense). The refusals come from the institutional and economical fields in the Andalusian case studies and from the economical fields in the English case studies.

In the case of the interviews to the stakeholders composing the different samples, we must highlight the transportation issues in the Plain Action area, a result of the combination of a lack of private transport and the great difficulties of access to small rural areas in public transport. Because of this, as opposed to the interviews conducted in the Andalusian study areas (where the interviewer always travelled to the place of residence of the interviewee), we decided on the creation of four larger working sessions in four different locations (the Devizes seat of the LAG being the first). The stakeholders were therefore summoned to one of those four locations, the nearest or most easily accessible to them) so that the interviews could be conducted.

Additional difficulties came from the refusal to have the interview recorded (as in the case of Plain Action, where less than half of the interviewees agreed to it). This particular issue was less relevant in the Andalusian study areas, where practically all interviews were recorded in audio with a few occasional exceptions.

As far as the statistical data on socioeconomic aspects is concerned, our main difficulties also stemmed from the Plain Action area, due to the fact that it's an area consisting of different parishes (the equivalent of municipalities in Spain) belonging to different areas, though all within the Wiltshire County district. The most pertinent data came from the 2001 and 2011 censuses though only the latter allowed us to go down to the parish levels, so we were not able to conduct an evolutionary analysis that may be compared to the Andalusian case studies.

A last limitation derives from the documentary data on the latest programming period in Andalusia. While carrying out the present study such data was clearly incomplete, disorganised and hard to locate (the regional administration was then facing administrative issues that caused financial problems, the need to return funding, etc.), all of which interfered with the comparative analysis with previous periods.

### 6.3. Futures lines of research

Like other research projects, this dissertation does not represent a finishing point but an intermediate stop and, as such, a starting point for future researches. From our point of view, the present study opens up several lines of work.

1. An initial block would cover the data obtained from those interviews that are still to be evaluated, that part of the structured interview which corresponds to Section A of the survey (see Annex). In this Section the interviewees discussed particularly relevant aspects of the rural development processes, such as rural area diagnostics, community resilience processes focused on overcoming the crisis in the territory or the measures that should be implemented, etc. The bulk of all data obtained in three scales of analysis should be treated by Content Analysis Techniques. The systematic and detailed analysis of the stakeholders would be very interesting, not only for the understanding of issues like the scale of the crisis, resilience, innovation, etc., but also to see in what way this discourse may condition and/or relate to the results obtained in each study area from the viewpoint of Social Network Analysis.
2. A Socionetwork approach (relations between stakeholders) has been applied to the SNA. There is detailed information on *alters* (personal networks beyond the Socionetwork) in each of the study areas, however, that is not included in this research.
3. Yet another line of work would relate to one of the key aspects of social capital and social relations: confidence, in Putnam's terms. Starting with a study and selection of questions and indicators, one may survey and measure the levels of confidence of each stakeholder.
4. The gender perspective is one of the aspects addressed here that may be delved into in much greater depth, a task that is certainly necessary. Though approached here only from the SNA viewpoint, gender perspective as related to rural transformation processes is undoubtedly particularly significant and requires wider investigations that would include different approaches and an equally varied time perspective.
5. To conclude, based on the compelling results obtained hereby on the different types of social capital stock as well as on the comparative between several case studies in Andalusia and England, it would be interesting to widen the scope of our knowledge in two or three case studies in England under the same approach. We could thus determine to what extent the traits observed in Plain Action are reproduced in other areas.





## **CAPÍTULO VII**

# BIBLIOGRAFÍA

- 7.1. Bibliografía Capítulo I
- 7.2. Bibliografía Capítulo II
- 7.3. Bibliografía Capítulo III
- 7.4. Bibliografía Capítulo IV



## **7.1. Bibliografía Capítulo I**

- Alaminos, A., y Castejón, J.L. (2006). *Elaboración, análisis e interpretación de encuestas, cuestionarios y escalas de opinión*. Universidad de Alicante, Alicante.
- Barreiro, F. (2003). *El capital social. què és i com es mesura*. Síntesi, 6, Diputació de Barcelona, 48.
- Beltrán, I. (2017). *El papel de las redes sociales en el desarrollo rural de la Comunidad Valenciana (1991-2013). Un análisis a partir de casos de estudio*. Tesis doctoral defendida en la Universitat de València (septiembre 2017).
- Blanchet, A., Ghiglione, R., Massonnat, J., y Trognon, A. (1989). *Técnicas de investigación en Ciencias Sociales. datos, observación, entrevista y cuestionario*. Nacera, S. A. de Ediciones, Madrid.
- Borgatti, S. P., Jones, C., and Everett, M. G. (1998). Network measures of social capital. *Connections*, 21(2), 27-36.
- Bosworth, G., Rizzo, F., Marquardt, D., Strijker, D., Haartsen, T., and Aagaard Thuesen, A. (2016a). Identifying social innovations in European local rural development initiatives. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 29(4), 442–461.
- 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.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. In Richards J. G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York., Greenwood Press, 241-258.
- Bourdieu, P. (2001). Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social. En Bourdieu, P., Inchausti, A. G., y Beneitez, M. J. (2001). *Poder, derecho y clases sociales* (Vol. 2). Bilbao. Desclée de Brouwer. 131-164.
- Buciega, A. (2009a). Capital social en el marco de los Grupos de Desarrollo Rural LEADER. Análisis de casos en la provincia de Valencia. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Valencia (septiembre 2009).
- Buciega, A. (2009b). El capital social como recurso de desarrollo. En Noguera, J., Pitarch, M.D. y Esparcia, J. (Coord.) *Gestión y promoción del desarrollo local*, 67-96.
- Buciega, A. y Esparcia, J. (2013). Desarrollo, Territorio y Capital Social. Un análisis a partir de las dinámicas relacionales en el desarrollo rural. *REDES – Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, vol. 4, nº 1, 81-113.
- Burt, R. S., (1992). *Structural holes*. Cambridge. Cambridge –University press, 324.

- Burt, R.S. (2000). The network structure of social capital. *Research in organizational behavior*, 22, 345-423.
- Burt, R.S., and Merluzzi, J. (2016). Network Oscillation. *Academy of Management Discoveries*, 2(4), 368-391.
- Caballero, L. (2017). El camino del éxito de las encuestas y entrevistas. *Documentos de docencia* 3, 31.
- Cañete, J.A., Cejudo, E., y Navarro, F.A. (2017). ¿Desarrollo rural o desarrollo de territorios rurales dinámicos? La contribución a los desequilibrios territoriales por parte de los Programas de Desarrollo en el sur de España, Andalucía. *Anales de geografía de la Universidad Complutense*, Vol. 37 (2), 265-295.
- Cárdenas, G. (2017). *La política de desarrollo rural en Extremadura. Periodo de programación 2007-1023*. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Extremadura (noviembre 2017).
- Carmona, F. J. (2013). *Análisis territorial de los efectos de los programas de desarrollo rural LEADER + y PRODER II en Castilla-La Mancha*. Tesis defendida en la Universidad de Castilla-La Mancha.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94, 95-120
- Comisión Europea (2006). *El enfoque LEADER. Guía básica. Fact sheet*, 27.
- Christoforou, L. (2017a). Social Capital: Intuition, Precept, Concept and Theory. In Pisani et al. (eds). *Social Capital and Local Development. From theory to empirics*. Università di Padova, 23-42.
- Christoforou, L. (2017b). Social Capital and Local Development in European Rural Areas: Theory and Empirics. In Pisani et al. (eds). *Social Capital and Local Development. From theory to empirics*. Università di Padova, 43-60.
- Del Rincón, D., Arnal, J., Latorre, A., y Sanz, A. (1995). *Técnicas de investigación en ciencias sociales*. Dykinson, Madrid.
- Doria, L., Reho, M., and Vettoretto, L. (2003). Opportunities and tensions of endogenous rural development indications from the implementation of LEADER in Italy. In *Conference Paper presented at Reinventing Regions in the Global Economy, Pisa, Italy*.
- Durston, J. (2000). *¿Qué es el capital social comunitario?* Cepal-división de desarrollo social (38). 42.
- Esparcia, J. (2012a). Evolución reciente, situación actual y perspectivas futuras en el desarrollo rural en España y en la UE. *Revue Marocaine d'Administration Locale et de Développement (REMALD)*, nº 79, 53-84.
- Esparcia, J. (2014). Innovation and networks in rural areas. An analysis from European innovative projects. *Journal of rural studies*, 34, 1-14.

- Esparcia, J. (2017). *Capital social y desarrollo territorial. redes sociales y liderazgos en las nuevas dinámicas rurales en España*. Tesis doctoral defendida en la Universitat Autònoma de Barcelona (septiembre 2017).
- Esparcia, J. y Escribano, J. (2014). Capital social relacional en áreas rurales. un análisis a partir del análisis de redes sociales. En Cortizo, J., Redondo, M. y Sánchez, M<sup>aj</sup>. (Coord.). *De la geografía rural al desarrollo local. homenaje a Antonio Maya Frades*. Ed. Universidad de León, León, 215-230.
- Esparcia, J. y Noguera, J. (1995). Las políticas de desarrollo rural en la Comunidad Valenciana. *Cuadernos de Geografía*, nº 58, 307-336.
- Esparcia, J. y Noguera, J. (2001). Los espacios rurales en transición. En Romero, J. et al. (Coord.). *La periferia emergente. la Comunidad Valenciana en la Europa de las regiones*. Barcelona, Ariel, 343-372.
- Esparcia, J. y Serrano, J. (2016). Analysing social networks in rural development. A gender approach. *International Review of Social Research*, 6 (4). 206-220.
- Esparcia, J., Noguera, J., Pitarch, M.D. (2001). LEADER en España. Desarrollo Rural, Poder, Legitimación, aprendizaje y nuevas estructuras. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. 37. 95-113.
- Estalella, H. (1983). La crisis del mundo rural. En Benejam, P., Arenas, F., et al., (Coord.). *Temas de Geografía de España*. Barcelona, Vicens-Vives, 65-79.
- Falk, I., and Kilpatrick, S. (2000). What is social capital? A study of interaction in a rural community. *Sociologia ruralis*, 40(1), 87-110.
- Fidalgo, A. (2003). SPSS V. 10.0. 10 pp. Disponible en [http://www.psico.uniovi.es/fac\\_psicologia/w3doc/instru\\_evaluacion/spss.pdf](http://www.psico.uniovi.es/fac_psicologia/w3doc/instru_evaluacion/spss.pdf). Última consulta el 23 de mayo de 2015.
- Foronda, C. (2010). La dimensión del capital social en el patrimonio rural. En Leco, F. (Coord.), *Actas del XV Coloquio de Geografía Rural. territorio, paisaje y patrimonio rural*, Cáceres.
- Foronda, C. (2012). *Capital social en espacios naturales protegidos*. Ukzama, Navarra.
- Foronda, C., y Galindo, L. (2012). Argumentación relativa a la confianza territorial. Claves sobre capital social. *Cuadernos de Desarrollo Rural. International Journal of Rural Development*, 9 (68), 23.
- Garrido, F., y Moyano, E. (2002). Capital social y desarrollo en zonas rurales. Un análisis de los programas Leader II y Proder en Andalucía. *Revista internacional de sociología*, (33), 67-96.
- Ghiglione, R., y Matalon, B. (1978). *Les enquêtes sociologiques. théories et pratiques*. Armand-Colin, París.
- Hernández, M., García, O., Serrano, I. (2016): Crisis y nuevos límites en el espacio social de la exclusión. *Prisma Social. Revista de Investigación Social*, Vol. 16 (La Educación Inclusiva en la Sociología. Retos, experiencias y reflexiones): 650-710.

- Instituto Nacional de Estadística – INE (2015). Encuesta de Población Activa (EPA). Disponible en. [http://www.ine.es/prensa/epa\\_prensa.htm](http://www.ine.es/prensa/epa_prensa.htm) Última consulta. 19 de mayo de 2018.
- Kvale, S. (2011). *Las entrevistas en investigaciones cualitativas*. Morata, Madrid.
- La Roca, F. (2006). *Estadística aplicada a les ciències socials*. Publicacions de la Universitat de València. Valencia.
- Landolt, P., and Portes, A. (1996). The downside of social capital. *The American Prospect*, 26, 18-21.
- Laschewski, L. (2009). The Formation and Destruction of Social Capital-Lessons from East German Rural Restructuring. *Eastern European Countryside*, 15, 91-110.
- Lee, J., Árnason, A., Nightingale, A., and Shucksmith, M. (2005). Networking. social capital and identities in European rural development. *Sociologia ruralis*, 45 (4), 269-283.
- Lin, N. (2000). Inequality in social capital. *Contemporary sociology*, 29 (6), 785-795.
- Lin, N. (2001). *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, Nueva York, Cambridge University Press, Structural Analysis in the Social Sciences.
- Marquardt, D., Möllers, J., and Buchenrieder, G. (2012). Social networks and rural development. LEADER in Romania. *Sociologia Ruralis*, 52 (4), 398-431.
- Márquez, D. (2008). Fundamentos teóricos del desarrollo territorial y local. El capital social. En Cebrian, et al. *Turismo rural y desarrollo local*. UCLM, Universidad de Sevilla. Cuenca, 67-75.
- Márquez, D., y Foronda, C. (2005). El capital social eje del desarrollo en espacios rurales. *Cuadernos de geografía*, (78), 155-175.
- Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente - MAPAMA (2016). Anuario de estadística (2015). Gobierno de España.
- Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino – MARM (2012). *LEADER en España (1991-2011). Una contribución activa al desarrollo rural*, 346.
- Monago, F.J. (2013). *Capital social y desarrollo en áreas rurales de España y Portugal. Un estudio empírico en las comarcas de Villuercas, Sierra de Gata e Idanha a nova*. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Extremadura (octubre 2013).
- Moyano, E. (2001). El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo. *Revista de Fomento Social*, 56 (221), 35-63.
- Nardone, G., Sisto, R., and Lopolito, A. (2007). Il capitale sociale nelle politiche di sviluppo rurale. l'esperienza dell'IC Leader+ in provincia di Foggia. *Rivista di Economia Agraria*, 62(1), 65-90.
- Nardone, G., Sisto, R., and Lopolito, A. (2010). Social Capital in the LEADER Initiative. A methodological approach. *Journal of Rural Studies*, 26(1), 63-72.
- Navarro, F. A., Cejudo, E. y Maroto, J. C. (2014). “Reflexiones en torno a la participación en el desarrollo rural. ¿Reparto social o reforzamiento del poder? LEADER y PRODER en el sur de España. *EURE*, vol. 40, nº 121, 203-224.

- Navarro, F. A., Woods, M., and Cejudo, E. (2016). The LEADER Initiative has been a Victim of Its Own Success. The Decline of the Bottom-Up Approach in Rural Development Programmes. The Cases of Wales and Andalusia. *Sociologia Ruralis*, 56 (2), 270-288.
- Nieto, A. (2007). *El desarrollo rural en Extremadura. las políticas europeas y el impacto de los programas LEADER y PRODER*. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Extremadura (octubre 2007).
- Paldam, M., and Svendsen, G. T. (2000). An essay on social capital. looking for the fire behind the smoke. *European journal of political economy*, 16(2), 339-366.
- Pérez-Rubio, J. A., y Monago, F. J. (2005). Una aproximación al estado del capital social en dos comunidades rurales de Extremadura. Logrosán y Cañamero. *Cuadernos de geografía* (Valencia), (78), 255-276.
- Pisani, E. (2017). Evaluation of Social Capital in LEADER: From Theory to Practice. In Pisani et al. (eds). *Social Capital and Local Development. From theory to empirics*. Università di Padova, 135-174.
- Pisani, E., and Franceschetti, G. (2011). Evaluation of social capital promotion in rural development programmes. a methodological approach. In *122nd Seminar, February 17* (Vol. 18, p. 2011).
- Pisani, E., Christoforou, L. and Franceschetti, G. (2017). Introduction: Motivation, Aim and Contributions. In Pisani et al. (eds). *Social Capital and Local Development. From theory to empirics*. Università di Padova, 3-22.
- Pisani, E., Franceschetti, G., Secco, L., and Da Re, R. (2014). Trust in the LEADER approach. the case study of the Veneto region in Italy. In *2014 Third Congress, June*. 25-27.
- Portes, A. (1998). Social capital. Its origins and applications in modern sociology. *Annual review of sociology*, 24(1), 1-24.
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton university press.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone. The collapse and revival of American community*. Simon and Schuster.
- Ray, C. (2000a). Editorial. The EU LEADER programme. rural development laboratory. *Sociologia Ruralis*, 40(2), 163-171.
- Ray, C. (2000b). Endogenous socio-economic development and trustful relationships. partnerships, social capital and individual agency. Working paper 45. Centre for total Economy Working paper series. 1-29.
- Ray, C. (2009). Neo-endogenous rural development in the EU. *Handbook of rural studies*, 278-291.
- Redondo, A. (1998). Las encuestas y las entrevistas en investigaciones geográficas. En García, A. (Coord.), *Métodos y técnicas cualitativas en geografía social*. Oikos-Tau, 53-60.

- Rodríguez, J. y Mérida, F. (2008). Guía práctica de redes sociales, Ed. Universidad de Barcelona, departamento de Sociología y Análisis de las Organizaciones, 42 pp. Disponible en [http://webcasus.usal.es/edenred/documentos/guia\\_.doc](http://webcasus.usal.es/edenred/documentos/guia_.doc). [Última consulta. 19 de mayo de 2017].
- Sánchez-Oro Sánchez, M., Pérez Rubio, J. A., y Morán, M. I. (2011). Mujer rural, capital social y asociacionismo en Extremadura. En *Investigación y género, logros y retos. III Congreso Universitario Nacional Investigación y Género, [libro de actas]*.
- Scott, M. (2004). Building institutional capacity in rural Northern Ireland. the role of partnership governance in the LEADER II programme. *Journal of Rural Studies*, 35, 11-25.
- Serafí, J., Agost, M. R., and Fuertes, A. M. (2010). Estudio del capital social a partir de redes sociales y su contribución al desarrollo socioeconómico. el colectivo de inmigrantes rumanos en la provincia de Castellón. *Valencia. CeiMigra – Cuadernos de Investigaciones-Bancaja*, 167.
- Serageldin, I., and Grootaert, C. (1998). 10. Defining social capital. An integrating view. In Picciotto, R., Wiesner, E., y Wolfensohn, J. D. (Coord.) *Evaluation and development: the institutional dimension*, 40-58.
- Serrano, O. (2015). *Efectos territoriales, sociales e institucionales de los espacios naturales protegidos en Castilla-La Mancha. el papel de capital social*. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Castilla-La Mancha (marzo 2015).
- Shortall, S. and Shucksmith, M. (1998). Integrated Rural Development. issues arising from the Scottish experience. *European Journal of Planning Studies*, 6 (1), 73-88.
- Shucksmith, M. (2000) 'Endogenous development, social capital and social inclusion. perspectives from LEADER in the UK', *Sociologia Ruralis*, 40 (2), pp. 208-218.
- Shucksmith, M. (2010). Disintegrated Rural Development? Neo-endogenous Rural Development, Planning and Place-Shaping in Diffused Power Contexts. *Sociologia ruralis*, 50(1), 1-14.
- Shucksmith, M. (2016). Re-imagining the rural. From rural idyll to Good Countryside. *Journal of Rural Studies*.
- Sierra, R. (1991a). *Diccionario práctico de estadística. técnicas de investigación científica*. Paraninfo, Madrid.
- Sierra, R. (1991b). *Técnicas de investigación social. teoría y ejercicios*. Paraninfo. Madrid.
- Svendsen, G. L. H., and Svendsen, G. T. (2004). *The creation and destruction of social capital. entrepreneurship, co-operative movements, and institutions*. Edward Elgar Publishing. 207.
- Teilmann, K. (2012). Measuring social capital accumulation in rural development. *Journal of Rural Studies*, 28. 458-465.
- Vargas, I. (2012). La entrevista en la investigación cualitativa. nuevas tendencias y restos. *Revista calidad en la educación superior*, vol. 3 (1), 119-139.



- Visauta, B. (1989). *Técnicas de investigación social*. Promociones y Publicaciones Universitarias, Barcelona.
- Woods, M. (2009a). Rural geography: blurring boundaries and making connections. *Progress in Human Geography*, vol. 6, nº 33, 849-858.
- Woods, M. (2009b). *Rural geography: processes, responses and experiences in rural restructuring*. Los Ángeles, Sage, 330.
- Woolcock, M., y Narayan, D. (2000). Social Capital. Implications for Development Theory, Research and Policy, *World Bank Research Observer*, vol. 15 (2), 225-249
- Yamaoka, K., Tomosho, T., Mizoguchi, M., and Sugiura, M. (2008). Social capital accumulation through public policy systems implementing paddy irrigation and rural development projects. *Paddy and Water Environment*, 6 (1), 115-128.

## **7.2. Bibliografía Capítulo II**

- Actualidad LEADER (1998). El LEADER I en España. Una experiencia innovadora. *Actualidad LEADER-Revista de Desarrollo Rural, Unidad Española del Observatorio Europeo LEADER*, 1, 16-20.
- Advisory Group on Women in Rural Areas (2014) *Gender equality in the 2014-2020 programming period*. Disponible on-line en: <http://ec.europa.eu/agriculture/consultations/advisory-groups/woman/index> [Última consulta. 23 de febrero de 2017].
- Alario, M. (2001). Las políticas de planificación y de desarrollo de los espacios rurales. En García Pascual, F. (Ed.). *El mundo rural en la era de la globalización. incertidumbres y potencialidades*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Almoguera, P. y Del Valle, C. (2010). Envejecimiento y comarcas deprimidas en Andalucía Occidental. *Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, AGER, 9, 129-155.
- Alzás, T., y Fondón, A. (2011). Envejecimiento, dependencia y doble feminización en zonas rurales. Logros y retos. En Bermúdez, I. (Coord.). *Actas del III congreso universitario nacional <Investigación y género>*, 90-99.
- Annibal, I., Bosworth, G., Carroll, T., Price, E., Sellick, J., and Shepherd, J. (2013). A review of the leader approach for delivering the rural development programme for England. A report for DEFRA. Lincoln Business School – University of Lincoln, 107.
- Asociación de Desarrollo Rural de Andalucía – ARA (2013). Soledad y burocracia frenan a los emprendedores rurales. Disponible on-line en: <http://andaluciarural.org/en-GB/items-zoo/item/soledad-y-burocracia-frenan-a-los-emprendedores-rurales> [Última consulta: 18 de julio de 2017].

- Asociación de Desarrollo Rural de Andalucía – ARA (2014a). La consejera Elena Víboras explica que la suspensión de pagos a los GDR de Andalucía es una medida cautelar obligada por la normativa europea. Disponible on-line en: <http://andaluciarural.org/items-zoo/item/elena-viboras-explica-que-la-suspension-de-pagos-a-los-gdr-es-una-medida-cautelar-obligada-por-la-normativa-europea> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Asociación de Desarrollo Rural de Andalucía – ARA (2014b). Elena Víboras explica que los GDR podrán disponer de forma inmediata de 15,3 millones para pagos a promotores. Disponible on-line en: <http://andaluciarural.org/items-zoo/item/elena-viboras-explica-que-los-gdr-podran-disponer-de-forma-inmediata-de-153-millones-para-pagos-a-promotores> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Asociación de Desarrollo Rural de Andalucía – ARA (2014c). ARA reitera a la Consejería de Agricultura que agilice el cierre del programa de Desarrollo Rural Lidera. Disponible on-line en: <http://andaluciarural.org/items-zoo/item/ara-reitera-a-la-consejeria-de-agricultura-que-agilice-el-cierre-del-programa-de-desarrollo-rural-lidera> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Asociación de Desarrollo Rural de Andalucía – ARA (2015). ASAJA Sevilla denuncia retrasos administrativos en los Grupos de Desarrollo Rural. Disponible on-line en: <http://andaluciarural.org/items-zoo/item/asaja-sevilla-denuncia-retrasos-administrativos-en-los-grupos-de-desarrollo-rural> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Atchoarena, D., y Gasperini, L. (2003). *Education for Rural Development towards New Policy Responses*. International Institute for Educational Planning. UNESCO. Paris. 408.
- Barbero, A. (2004). El papel de la agricultura en las futuras zonas rurales españolas. En Nogués, S. (Coord). *El futuro de los espacios rurales*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Cantabria, 117-123.
- Bealer, R., Willits, F., and Kuvlesky, W. (1965). The meaning of ‘rurality’ in American Society. *Rural Sociology*, 30 (3), 255-266.
- Beltran, C. (1994). Acciones Institucionales en relación con el desarrollo rural en España. *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 169, 287-309.
- Bielza, V. (2010). *De la ordenación a la planificación territorial estratégica en el ámbito regional-comarca*. Zaragoza, prensas de la Universidad de Zaragoza, 618.
- Bifani, P. (1999). *Medio ambiente y desarrollo sostenible*. Madrid, ed. IEPALA, 593.
- Binimelis, R.; Bosch, M. y Herrero, A. (2008). *A sol i serena. Dones, món rural i pagesia*. Institut Català de la Dona, Barcelona, 80.
- Bosworth, G., Annibal, I., Carrol, T., Price, L., Sellick, J. and Shepherd, J. (2013). *A review of the LEADER approach for delivering the rural development Programme for England*. A report for DEFRA, Lincoln Business School, University of Lincoln, 107.

- Bosworth, G., Annibal, I., Carroll, T., Price, L., Sellick, J., and Shepherd, J. (2016b). Empowering Local Action through Neo-Endogenous Development; The Case of LEADER in England. *Sociologia Ruralis*, 56 (3), 427-449.
- Brezzi, M., Dijkstra, L. and Ruiz, V. (2011). OECD Extended Regional Typology. The Economic Performance of remote Rural Regions. *OECD Regional Development Working Papers*, OECD Publishing, 21.
- Brunet, I. (2008). La perspectiva de género. *Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, 9, 15-36.
- Buciega, A. (2012). Las políticas públicas en relación a la mujer rural. *Revue Marocaine d'Administration Locale et de Développement (REMALD)*, 79, 145-160.
- Buciega, A. y Esparcia, J. (2013). Desarrollo, Territorio y Capital Social. Un análisis a partir de las dinámicas relacionales en el desarrollo rural. *REDES – Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 4, 1, 81-113.
- Bustos, M<sup>a</sup> L. (2006). Crisis, recuperación y cambios en las áreas rurales regresivas. *Ería*, 70, 149-160.
- Buttel, F. H. (1979). *Estructura agraria y ecología rural. hacia una política económica del desarrollo rural*. *Revista Agricultura y Sociedad (13)*. MAPA. Madrid, 257-306.
- Cabero, V., Trejo, M<sup>a</sup>., y Fernández, V. (2010). Pobreza y exclusión social en el ámbito rural. Debates fundamentales en el marco de la inclusión social en España. *Cuadernos Europeos*, 8, 29-44.
- Calatrava, A. y Melero, A. (1999). La política de desarrollo rural integrado en la Unión Europea. viejos enfoques y nuevas tendencias. *Estudios Geográficos*, CSIC, 60, 237, 579-611.
- Calatrava, J. (2002). Mujer y desarrollo rural en la globalización. de los proyectos asistenciales a la planificación de género. *ICE globalización y mundo rural*, 803, 73-90.
- Calatrava, J. (2016). Origin and evolution of rural development concept and policies: from rural communities to territories. *V Encontro Rural Report. XV Congreso de Historia Agraria de la SEHA*. Lisbon 27-30 January 2016.
- Calonge, A. (2002). *Políticas comunitarias de base jurídica*. Ed. Lex Nova, Instituto de Estudios Europeos, Universidad de Valladolid, Caja Duero, 560.
- Camarero, L. (1991). Tendencias recientes y evolución de la población rural en España. *Política y Sociedad*, 8, 13-24.
- Camarero, L. (1993). *Del éxodo rural y del éxodo urbano. Ocaso y renacimiento de los asentamientos rurales en España*. Serie estudios. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 512.
- Camarero, L. (2002). Pautas y tendencias demográficas del medio rural. la población rural en la última década del siglo XX. En González, J.J. y Gómez C. (Coord.). *Agricultura y sociedad en el cambio de siglo*. Madrid, McGraw-Hill, 63-80.

- Camarero, L. (2009a). La sostenible crisis rural. *Documentación social (Ejemplar dedicado a. crisis del medio rural: procesos sustentables y participativos)*, 155, 13-22.
- Camarero, L. (2009b). Para comprender el desarrollo rural. En García Docampo (Ed.). *Perspectivas teóricas en desarrollo local*. La Coruña, Netbiblo, 171-191.
- Camarero, L. (coord.), Castellanos, M.L., García Borrego, I. y Sampedro, R. (2006). *El trabajo desvelado. Trayectorias ocupacionales de las mujeres rurales en España*. Madrid, Instituto de la mujer, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 190.
- Camarero, L. (Coord.), Cruz, F., González, M., Del Pino, J. A., Oliva, J. y Sampedro, R. (2009). *La población rural de España. De los desequilibrios a la sostenibilidad social*. Barcelona, Fundación La Caixa, 190.
- Camarero, L. (Coord), Castellanos, M<sup>a</sup>. L., Díaz, J., García Borrego, I., Llano, J.C., Oliva, J. y Sampedro, R. (2005). *Emprendedoras rurales. De trabajadoras invisibles a sujetos pendientes*. Valencia, Centro Francisco Tomás y Valiente - UNED, 225.
- Camarero, L. y Sampedro, R. (2008). ¿Por qué se van las mujeres? El continuum de movilidad como hipótesis explicativa de la masculinidad rural. *Reis. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 124, 73-106.
- Camarero, L., Sampedro, R., and Oliva, J. (2012). Foreigners, neighbours, immigrants: translocal mobilities in rural areas in Spain. In *Hedberg, C., Renato, C. And Do Carmo, R.M (Eds). Translocal Ruralism. Mobility and Connectivity in European Rural Spaces*. New York, Springer Science, 143-162.
- Capel, H. (1975). La definición de lo urbano. *Estudios Geográficos (Número especial de homenaje al profesor Manuel de Terán)*, 138-139, 265-301.
- Carnegie UK (2010). Rural development and the LEADER Approach in the UK and Ireland. *Carnegie UK Trust Research Paper*, 24.
- Caro, E. (1995). El programa LEADER y su aplicación en Andalucía, en E. Ramos Real y J. Cruz Villalón [ed.]. *Hacia un nuevo sistema rural*. Serie estudios, 99, Madrid, 719-739.
- Casellas, A., Tulla, A., Vera, A. y Pallarès, M. (2013). Gobernanza local y espacio rural. un análisis territorial desde la perspectiva de género. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 62, 379-402.
- Castillo, J. J. (1998). *A la búsqueda del trabajo perdido*, Madrid, Tecnos. 224.
- Ceña, F. (1992). Transformaciones del mundo rural y políticas agrarias. *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 162, 11-35.
- Ceña, F. (1994). Planteamientos económicos del desarrollo rural. perspectiva histórica. *Revista de estudios Agro-Sociales*, 169, 12-52.
- Ceña, F. (1995). Planteamientos económicos del desarrollo rural. una perspectiva histórica. En Ramos, E. y Cruz, J. (Coord.). *Hacia un nuevo sistema rural*. Serie estudios Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaria Técnica, 91-130.

- Cloke, P. and Park, C. (1985). *Rural resource management*. London, Croom Helm, 473.
- Cloke, P., Marsden, T., and Mooney, P. (2009). *Handbook of rural studies*. London, SAGE, 511.
- Colino, J. y Martínez, J. M<sup>a</sup> (2005). El desarrollo rural. segundo pilar de la PAC. En García Delgado, J.L. y García Grande, M<sup>a</sup> J. (Direct.). *Política agraria común balance y perspectivas*. Colección de estudios económicos, La Caixa, 34, 70-99.
- Collantes, F., Pinilla, V., Sáez, L.A. and Silvestre, J. (2013). Reducing depopulation in rural Spain. the impact of immigration. *Population, space and place*, 20, 606-621.
- Comisión Europea (1988a). *Reglamento del Consejo de 19 de diciembre de 1988 por el que se aprueban disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) 2052/88, en lo relativo, por una parte, a la coordinación de las intervenciones de los Fondos estructurales y, por otra, de éstas con las del Banco Europeo de Inversiones y con las de los demás instrumentos financieros existentes, 4253/88/CE, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 31-12-1988.*
- Comisión Europea (1988b). *Reglamento relativo a las funciones de los fondos con finalidad estructural y así eficacia, así como a la coordinación entre sí de sus intervenciones...*, 2053/88/CE, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 15-07-1988.
- Comisión Europea (1988c). *El futuro del mundo rural*. Boletín de las Comunidades Europeas, suplemento 4/88, Luxemburgo, 71.
- Comisión Europea (1991). *Guía de las Iniciativas Comunitarias (derivada de la Reforma de los fondos estructurales)*. Segunda Edición, 80.
- Comisión Europea (1994a). *Guía de las iniciativas comunitarias 1994-1999*. Comisión Europea, Fondos Estructurales Comunitarios, Luxemburgo, 110.
- Comisión Europea (1994b). *EC Agriculture and Rural Development. Rural development Programmes, Country Profile United Kingdom (LEADER I and LEADER II)*.
- Comisión Europea (1997). *Rural Developments, CAP 2000 – Working Document*. Directorate General for Agriculture, European Commission, Luxemburgo, 75.
- Comisión Europea (1999a). *Expost Evaluation of LEADER I Community Initiative 1989-1993. General Report*. Disponible on-line en: <https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/evaluation/rural-development-reports/1999/leader1/full.pdf> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Comisión Europea (1999b). *Expost Evaluation of LEADER I Community Initiative. Executive Summary*. Disponible on-line en: [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/evaluation/rural-development-reports/1999/leader1/sum\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/evaluation/rural-development-reports/1999/leader1/sum_en.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Comisión Europea (1999c). *Reforma de los Fondos Estructurales 2000-2006. Análisis comparado*. Fondos Estructurales comunitarios, Luxemburgo, 31.
- Comisión Europea (2000). *Women active in rural development. Assuring the future of rural Europe*. 28 p

Comisión Europea (2005). *Relativo a a ayuda al desarrollo rural a través del fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER)*, 1698/2005/CE, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 20-09-2005, 61.

Comisión Europea (2006a). *Directrices Estratégicas Comunitarias de desarrollo rural (período de programación 2007-2013)*, 2006/144/CE, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 27-02-2006 ,10.

Comisión Europea (2006b). *El enfoque LEADER. Guía básica*. Luxemburgo. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Comisión Europea (2007). *Perspectiva general de la política de desarrollo rural. Ejes y Medidas del periodo 2007-2013*. Red Europea de Desarrollo Rural. Disponible on-line en: [http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/policy-in-action/rural-development-policy-overview/axes-and-measures/es/axes-and-measures\\_es.html](http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/policy-in-action/rural-development-policy-overview/axes-and-measures/es/axes-and-measures_es.html) [Última consulta 6 de Septiembre de 2017].

Comisión Europea (2008). *Libro verde sobre la cohesión territorial*. Luxemburgo. Disponible on-line en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0616:FIN:EN:PDF> [Última consulta 6 de septiembre de 2017].

Comisión Europea (2010). *La PAC en el horizonte 2020. Responder a los retos futuros en el ámbito territorial, de los recursos naturales y alimentario*. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Bruselas, COM 2010 672/5, 17.

Comisión Europea (2011a). *Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la ayuda al desarrollo rural a través del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural FEADER, Comisión Europea*. Disponible on-line en: [http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/com627/627\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/com627/627_es.pdf) [Última consulta 6 de septiembre de 2017].

Comisión Europea (2011b). *Historia de las Iniciativas Comunitarias*. Política Regional inforegio. Disponible on-line en: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/archive/funds/prord/prordc/prdc4\\_es.htm](http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/funds/prord/prordc/prdc4_es.htm) [Última consulta 1 de noviembre de 2016].

Comisión Europea (2011c). *Gender equality un the European Union*. Publications Office of the European Union, Belgium, 15. Disponible on-line en: [http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/brochure\\_equality\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/brochure_equality_en.pdf). [Última consulta 23 de febrero de 2017].

Comisión Europea (2012a). *Estructura de los GAL*. European Network for Rural Development. Disponible on-line en: [https://enrd.ec.europa.eu/leader/leader-tool-kit/the-local-action-group/what-is-the-lag-s-structure\\_es](https://enrd.ec.europa.eu/leader/leader-tool-kit/the-local-action-group/what-is-the-lag-s-structure_es) [Última consulta el 18 de julio de 2017].

Comisión Europea (2012b). *Serie de herramientas LEADER. El Grupo de Acción Local*. Red Europea de desarrollo rural. Disponible on-line en: [http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/leader/leader/leader-tool-kit/the-local-action-group/es/what-is-the-lag-s-structure\\_es.html](http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/leader/leader/leader-tool-kit/the-local-action-group/es/what-is-the-lag-s-structure_es.html) [Última consulta 1 de noviembre de 2016].

- Comisión Europea (2015a). Factsheet on 2014-2020 Rural Development Programme of United Kingdom. Disponible on-line en: [https://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020/country-files/uk\\_en](https://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020/country-files/uk_en) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Comisión Europea (2015b). Factsheet on 2014-2020 Rural Development Programme of England (United Kingdom). Disponible on-line en: [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/uk/factsheet-england\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/uk/factsheet-england_en.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Comisión Europea (2015c). Factsheet on 2014-2020 Rural Development Programme of Wales (United Kingdom). Disponible on-line en: [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/uk/factsheet-wales\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/uk/factsheet-wales_en.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Comisión Europea (2015d). Factsheet on 2014-2020 Rural Development Programme of Scotland (United Kingdom). Disponible on-line en: [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/uk/factsheet-scotland\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/uk/factsheet-scotland_en.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Comisión Europea (2015e). Factsheet on 2014-2020 Rural Development Programme of Northern Ireland (United Kingdom). Disponible on-line en: [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/uk/factsheet-northern-ireland\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/uk/factsheet-northern-ireland_en.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Comisión Europea (2017). El futuro de la alimentación y de la agricultura – Comunicación sobre la política agrícola común después de 2020. Bruselas. Disponible on-line en: [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/future-of-cap/future\\_of\\_food\\_and\\_farming\\_communication\\_es.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/future-of-cap/future_of_food_and_farming_communication_es.pdf) [Última consulta: 29 de mayo de 2018].
- Comisión Europea (2018). Presupuestos a largo plazo de la UE después de 2020: la Comisión Europea expone diferentes opciones y sus consecuencias. Bruselas. Disponible on-line en: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-18-745\\_es.pdf](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-745_es.pdf) [Última consulta: 29 de mayo de 2018].
- Consejo Económico y Social – CES (2018). *Informe el medio rural y su vertebración social y territorial*. Colección Informes, Nº 1. Departamento de publicaciones, Madrid.
- Consejo Europeo (2011). *Rural Women in Europe*. Resolution 1806 (2011), Asamblea parlamentaria, 3.
- Cortés, R. (2001). El desarrollo rural en Andalucía a través de las iniciativas LEADER y los programas PRODER. *Baetica. Estudios de Arte, Geografía e Historia*, 23, 25-37.
- Cruz, F. (2006). *Género, psicología y desarrollo rural. la construcción de nuevas identidades. las repercusiones sociales de las mujeres en el medio rural*. Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 460.



- Cruz, F. (2009). Empoderamiento y participación social de las mujeres en el medio rural. En Anuario UPA. *Mujeres en la actividad agraria y el mundo rural. Un camino de progreso e igualdad*. 110-115.
- Cruz, J. (1988). Las áreas montañas valenciana. crisis y reactivación. *Cuadernos de Geografía*, 44, 183-202.
- Cruz, J. (1990). *Les comarques de muntanya*. Valencia, Alfons el Magnànim, 158.
- Cheshire, L., Esparcia, J., and Shicksmith, M. (2015). Community resilience, social capital and territorial governance. *Revista de Estudios sobre Despoblamiento y Desarrollo Rural*, AGER, 18, 7-38.
- Dargan, L. and Shucksmith, M. (2008). LEADER and innovation. *Sociologia Ruralis*, 3, 48, 274-291.
- Dax, T., Strahl, W., Kirwan, J. and Maye, D. (2016). The LEADER programme 2007-2013. enabling or disabling social innovation and neo-endogenous development? Insights from Austria and Ireland. *European Urban and Regional Studies*, 23, 1, 56-68.
- De Pablo, J. y Carretero, A. (2001). Evolución de las teorías de desarrollo rural. la aplicación en España. *Investigaciones sociales*, 7, 151-172.
- Delgado, M. M. y Ramos, E. (2002). Understanding the Institutional Evolution of the European Rural Policy. A Methodological Approach. X EAAE Congress 'Exploring Diversity in the European Agri-Food System', Zaragoza (Spain), 28-31 August, 15.
- Department for Environment Food and Rural Affairs – DEFRA (2015). LEADER Delivery Body (LAG) Information - Northern Ireland. Disponible on-line en: <https://www.daera-ni.gov.uk/articles/about-leader#toc-4> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Department for Environment Food and Rural Affairs – DEFRA (2017). Areas eligible for LEADER funding in England – Map. Disponible on-line en: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/587817/leader-funding-map.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/587817/leader-funding-map.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Díez, D. (1989). La Indemnización Compensatoria de Montaña (ICM). notas para su conocimiento como fuente de información y como estratégica de intervención territorial. *Anales de geografía de la Universidad Complutense*, 9, 281-296.
- Dinis, A. (2006). Marketing and innovation. usedul tolos for competitiveness in rural and perpheral areas. *European Planning Studies*, 14, 9-22.
- Dwyer, J. (2016). What prospects for sustainable agriculture, in UK policies after Brexit. Presentation to the Land Economy Department at the University of Cambridge [2 November 2016]. Disponible on-line en: <https://es.slideshare.net/CCRI/prospects-for-sustainable-agriculture-in-uk-policies-after-brexite> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Ellis, F. y Biggs, S. (2001). Envolving themes in rural development 1950s-2000s. *Development Policy Review*, 19, 4, 437-448.



- England's Regional Development Agencies (2015a). RDA Regions – RDS Map. Disponible on-line. <https://www.englishrdas.com/rdaregions.html> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- England's Regional Development Agencies (2015b). What we do. Economic development and regeneration. Disponible on-line. <http://www.englishrdas.com/economicdevelopmentandregeneration.html> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Entrena Durán, F. (1995). De la reforma agraria al desarrollo rural. el caso andaluz. *Política y Sociedad*, (20), 125-125.
- Escribano, J., Valero, D., Serrano, J.J. y Esparcia, J. (2015). El impacto de la crisis en las nuevas formas de exclusión social en el medio rural albaceteño. Un caso de estudio a partir de la realidad territorial de la comarca Sierra de Alcaraz y Campo de Montiel. Instituto de Estudios Albacetenses "Don Juan Manuel". 91
- España. Ley 25/1982, de 30 de junio, de agricultura de montaña. *Boletín Oficial del Estado*, 10 de julio de 1982, núm. 164. 4 (18820-18823). Disponible on-line en. <https://www.boe.es/boe/dias/1982/07/10/pdfs/A18820-18823.pdf> [Última consulta 6 de septiembre de 2017].
- España. Ley 3 Diciembre de 1953, sobre declaración de fincas manifiestamente mejorables. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 338 (7149-7152). Disponible on-line en. <https://www.boe.es/datos/pdfs/BOE//1953/338/A07149-07152.pdf> [Última consulta 6 de septiembre de 2017].
- España. Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el desarrollo sostenible del medio rural. *Boletín Oficial del Estado*, 14 de diciembre de 2007, núm. 299. 11 (51339-51349). Disponible on-line en. [http://www.magrama.gob.es/es/desarrollo-rural/legislacion/12.Ley\\_45\\_2007\\_desarrollo\\_sostenible\\_del\\_medio\\_rural\\_tcm7-9684.pdf](http://www.magrama.gob.es/es/desarrollo-rural/legislacion/12.Ley_45_2007_desarrollo_sostenible_del_medio_rural_tcm7-9684.pdf) [Última consulta 6 de septiembre de 2017].
- España. Real Decreto 2164/1984, de 31 de octubre, por el que se regula la acción común para el desarrollo integral de las zonas agricultura de montaña y de otras zonas equiparables en desarrollo del a Ley 25/1984. *Boletín Oficial del Estado*, 6 de diciembre de 1984, núm. 292. 4 (35218-35221). Disponible on-line en. <https://www.boe.es/boe/dias/1984/12/06/pdfs/A35218-35221.pdf> [Última consulta 6 de septiembre de 2017].
- España. Real Decreto 752/2010, de 4 de junio, por el que se aprueba el primer programa de desarrollo rural sostenible para el periodo 2010-2014 en aplicación de la Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el desarrollo sostenible del medio rural. *Boletín Oficial del Estado*, 11 de junio de 2010, núm. 142. 388 (49441-49828). Disponible on-line en. [http://www.magrama.gob.es/app/Normativa\\_web/Norma/DescargaNormaExterna.aspx?id=es&Norma=V%20-%2018/10](http://www.magrama.gob.es/app/Normativa_web/Norma/DescargaNormaExterna.aspx?id=es&Norma=V%20-%2018/10) [Última consulta 6 de septiembre de 2017].
- Esparcia, J. (2000). The LEADER programme and the rise of rural development in Spain. *Sociologia ruralis*, 40 (2), 200-2007.

- Esparcia, J. (2001). Las políticas de desarrollo rural. Evaluación de resultados y debate en torno a sus orientaciones futuras. En García Pascual, F. (Ed.). *El mundo rural en la era de la globalización. incertidumbres y potencialidades*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios, 146, 267-310.
- Esparcia, J. (2003a). Valoración y Balance de LEADER II. La consolidación de un modelo. *Actualidad LEADER. Revista de Desarrollo Rural*, 21, 8-15.
- Esparcia, J. (2003b). Valoración y Balance de PRODER. versión original. *Actualidad LEADER. Revista de Desarrollo Rural*, 22, 16-19.
- Esparcia, J. (2006). LEADER II y PRODER en el desarrollo rural en España. En Ceña, F. *Estrategias territorial es de desarrollo rural*. Instituto Fernando El Católico, Diputación de Zaragoza, 65-89.
- Esparcia, J. (2009). La nueva estructura de la política europea de desarrollo rural 2007-2013. Innovaciones y retos. En Gómez, J.M. y Martínez, R., (Eds.). *Desarrollo rural en el Siglo XXI. Nuevas Orientaciones y territorios*. XIV Coloquio de Geografía Rural (Murcia, 2008), Univ. De Murcia, Servicio de Publicaciones, 167-202.
- Esparcia, J. (2011a). Los Grupos de Acción ocal en el programa LEADER en España. En Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. *LEADER en España (1991-2011). Una Contribución Activa al Desarrollo Rural*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, 111-136, 311-312.
- Esparcia, J. (2011b). *El valor de la educación como elemento de cambio en las áreas rurales*. Conferencia de clausura de la 40ª reunión de entidades locales. Educación en áreas rurales. Medina del Campo, Valladolid (España).
- Esparcia, J. (2012a). Evolución reciente, situación actual y perspectivas futuras en el desarrollo rural en España y en la UE. *Revue Marocaine d'Administration Locale et de Développement (REMALD)*, 79, 53-84.
- Esparcia, J. (2012b). La nueva estructura de la política europea de desarrollo rural 2007-2012. Innovaciones y retos. En Gómez, J.M. y Martínez, R. (Eds.). *Desarrollo rural en el Siglo XXI. Nuevas orientaciones y territorios*, XVI Coloquio de Geografía Rural (Murcia, 2008), Univ. de Murcia, Servicio de publicaciones, 167-202.
- Esparcia, J. (2014). Innovation and networks in rural areas. An analysis from European innovative projects. *Journal of rural studies*, 34, 1-14.
- Esparcia, J. y Buciega, A. (1998). Reflexiones sobre LEADER. Elementos para el debate. *Ruralia*, 1, 13-16.
- Esparcia, J. y Escribano, J. (2011). Desarrollo territorial y reforma de la PAC. En Moyano, E. (Coord.). *El futuro de la PAC es nuestro futuro*. Fundación de Estudios Rurales. Anuario 2011, 142-149.

- Esparcia, J. y Escribano, J. (2012). La dimensión territorial en la programación comunitaria y el nuevo marco de políticas públicas. desarrollo rural territorial, reforma de la PAC y nuevo LEADER. *Anales de Geografía*, 32, 2, 227-252.
- Esparcia, J. y Escribano J. (2015). Del enfoque LEADER al enfoque territorial y al Desarrollo Local Participativo. En Compés, R., García Álvarez, J. M<sup>a</sup>. y Aguilar J. (Coord.). *Redes de Innovación y Desarrollo Local en el medio rural*. Madrid, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, 48-70.
- Esparcia, J. y Noguera, J. (1995). Las políticas de desarrollo rural en la Comunidad Valenciana. *Cuadernos de Geografía*, 58, 307-336.
- Esparcia, J. y Noguera, J. (1999). Y llegó la hora de los territorios. Reflexiones en torno al territorio y el desarrollo rural. En Ramos, E. (Ed.). *El Desarrollo rural en la Agenda 2000*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. 1-34.
- Esparcia, J. y Noguera, J. (2001). Los espacios rurales en transición. En Romero, J. et al. (Coord.). *La periferia emergente. la Comunidad Valenciana en la Europa de las regiones*. Barcelona, Ariel, 343-372.
- Esparcia, J. y Serrano, J.J. (2016). Analysing social network in rural development: a gender approach. *International Review of social Research*, 6, 4, 206-220.
- Esparcia, J., Buciega, A. y Noguera, J. (2002). Las agrupaciones locales de desarrollo rural como instrumentos de desarrollo, cambio y nueva gobernabilidad en los territorios rurales. *Cooperativismo e Economía Social*. Universidad de Vigo, Servicios de publicaciones, 24, 95-113.
- Esparcia, J., Escribano, J. y Sánchez, D. (2017). Los territorios rurales. Romero, J. (Coord.). *Geografía Humana de España*. Valencia. Tirant Humanidades y Publicaciones Universidad de Valencia, 367-448.
- Esparcia, J., Escribano, J., Serrano, 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
- Esparcia, J., Escribano, J., y Serrano, J.J. (2016). Una aproximación al enfoque del capital social ya su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local. *Investigaciones regionales*, 34, 49-71.
- Esparcia, J., Noguera, J., y Pitarch, M<sup>a</sup> D. (2000). LEADER en España. desarrollo rural, poder, legitimación, aprendizaje y nuevas estructuras. *Documents d'anàlisi Geographica*, 37, 95-113.
- Espinosa, E. (2009). Las mujeres rurales. protagonistas del desarrollo sostenible del medio rural. En Unión de Pequeños Trabajadores-UPA. *Anuario. Mujeres en la actividad agraria y el mundo rural. Un camino de progreso e igualdad*. 10-12.
- Estalella, H. (1983). La crisis del mundo rural. En Benejam, P., Arenas, F., et al., (Coord.). *Temas de Geografía de España*. Barcelona, Vicens-Vives, 65-79.

- Etxezarreta, M. (1988). *Desarrollo rural integrado*. Madrid, Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación, 436.
- Etxezarreta, M. (1995). Una visión crítica de las políticas agrarias españolas en el contexto internacional. En Ramos, E. y Cruz, J. (Coord.). *Hacia un nuevo sistema rural*. Serie estudios Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaria Técnica, 169-202.
- Europa Press (2014). PP-A alerta de irregularidades detectadas por Intervención General en fondos UE. Disponible on-line en: <http://www.europapress.es/andalucia/sevilla-00357/noticia-pp-urge-viboras-aclarar-irregularidades-detectadas-intervencion-general-gestion-fondos-europeos-20140110144613.html> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Europa Press (2015). PP-A pide la comparecencia de la consejera de Agricultura para que aclare la ejecución del Programa de Desarrollo Rural. Disponible on-line en: <http://www.20minutos.es/noticia/2534210/0/pp-a-pide-comparecencia-consejera-agricultura-para-que-aclare-ejecucion-programa-desarrollo-rural/> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- European Network for Rural Development - ENRD (2007). Country information. United Kingdom. Disponible on-line en: [http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/country/uk/en/uk\\_en.html](http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/country/uk/en/uk_en.html) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- European Network for Rural Development - ENRD (2014a). Rural Development Programmes 2007-2013. United Kingdom. Disponible on-line en: [http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app\\_templates/enrd\\_assets/pdf/RDP-information-sheets/D\\_Infosheet\\_UK.pdf](http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app_templates/enrd_assets/pdf/RDP-information-sheets/D_Infosheet_UK.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- European Network for Rural Development - ENRD (2014b). Rural Development Programmes 2007-2013. England. Disponible on-line en: [http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app\\_templates/enrd\\_assets/pdf/RDP-information-sheets/D\\_Infosheet\\_UK\\_ENGLAND.pdf](http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app_templates/enrd_assets/pdf/RDP-information-sheets/D_Infosheet_UK_ENGLAND.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- European Network for Rural Development - ENRD (2014c). Rural Development Programmes 2007-2013. Wales. Disponible on-line en: [http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app\\_templates/enrd\\_assets/pdf/RDP-information-sheets/D\\_Infosheet\\_UK\\_WALES.pdf](http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app_templates/enrd_assets/pdf/RDP-information-sheets/D_Infosheet_UK_WALES.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- European Network for Rural Development - ENRD (2014d). Rural Development Programmes 2007-2013. Scotland. Disponible on-line en: [http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app\\_templates/enrd\\_assets/pdf/RDP-information-sheets/D\\_Infosheet\\_UK\\_SCOTLAND.pdf](http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app_templates/enrd_assets/pdf/RDP-information-sheets/D_Infosheet_UK_SCOTLAND.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- European Network for Rural Development - ENRD (2014e). Rural Development Programmes 2007-2013. Northern Ireland. Disponible on-line en: [http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app\\_templates/enrd\\_assets/pdf/RDP-information-sheets/D\\_Infosheet\\_UK\\_NORTHERN\\_IRELAND.pdf](http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app_templates/enrd_assets/pdf/RDP-information-sheets/D_Infosheet_UK_NORTHERN_IRELAND.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- European Networks for Rural Development - ENRD (2013). LEADER Local Action Group Map. Comisión Europea. Disponible on-line en: <http://enrd.ec.europa.eu/enrd->

[static/app\\_templates/enrd\\_assets/pdf/leader-gateway/lag\\_map\\_2014\\_web.pdf](static/app_templates/enrd_assets/pdf/leader-gateway/lag_map_2014_web.pdf) [Última consulta: 18 de julio de 2017].

- Eurostat (2010). *Eurostat regional yearbook 2010*, Eurostat – European Union, Luxemburgo, 264.
- Eurostat (2012). *Eurostat Statistical book*, Comisión Europea, Eurostat – European Union, Luxemburgo, 213.
- Fábregas, M. (2006). Políticas europeas de desarrollo rural. Perspectivas de Futuro. En Frutos, L. M<sup>a</sup> y Ruiz, E. (Coord.). *Estrategias territoriales de desarrollo rural*. Instituto Fernando el católico, 31-52.
- Ferrer, M. y Calvo, J.J. (1994). *Declive demográfico, cambio urbano y crisis rural. Las transformaciones recientes de la población española*. Eunsa (Ediciones de la Universidad de Navarra), 294.
- Foro IESA (2009). *Primer documento del desarrollo rural al desarrollo territorial. Reflexiones a partir de la experiencia española*. Foro IESA sobre la Cohesión de los territorios rurales.
- Foro IESA (2011). *Segundo documento. Contribución al debate sobre la reforma de las políticas agrarias, rurales y de cohesión territorial en la Unión Europea en el escenario 2014-2020*. Foro IESA sobre la Cohesión de los territorios rurales.
- Foro ODTA (2009). *Libro verde sobre la cohesión territorial. Aportaciones del Foro de expertos sobre la cohesión, la diversidad y el desarrollo territorial. Reflexiones en torno al libro verde de la Comisión de las Comunidades Europeas*. Observatorio de la Cohesión, la Diversidad y el Desarrollo Territorial de Andalucía (26-27 enero de 2009).
- Franks, J. (2016). Some implications of Brexit for UK agricultural environmental policy. Centre for rural economy, Newcastle University, paper series (36), 1-17.
- Fraser Associates (2003). Ex-post evaluation of the LEADER II Community Initiative 1994-99 in England and Wales – Interim report. *Office of the Deputy prime minister national assembly for wales*. 194.
- Frutos, L. M<sup>a</sup> (2006). Problemas y perspectivas del mundo rural. En Frutos, L. M<sup>a</sup> y Ruiz, E. (Coord.). *Estrategias territoriales de desarrollo rural*. Ed. Institución Fernando el católico, 7-30.
- Fuguitt, G., Fuller, A., Fuller, H., Gasson, R. and Jones, G. (1988). La agricultura a tiempo parcial. su naturaleza e implicaciones. En Etxezarreta, M. (Coord). *Desarrollo Rural Integrado*. Madrid, serie estudios, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 89-92.
- Galdeano-Gómez, E., Aznar, J. A., and Pérez, J. C. (2011). The Complexity of Theories on Rural Development in Europe: An Analysis of the Paradigmatic Case of Almería (South-east Spain). *Sociologia ruralis*, 51(1), 54-78.
- Galdós, R. y Ruiz, E. (2008). La diversidad de la montaña vasca. Ensayo de tipología para políticas territoriales. *Boletín de la AGE*, 47, 31-49.

- Galindo, M.A. y Fernández, Y. (2006). *Política Socioeconómica en la Unión Europea*. Delta Publicaciones, Madrid, 440.
- Gálvez, L. y Matus, M. (2012). Género y ruralidad en Andalucía. un diagnóstico regional, *Revista de estudios regionales*, 94, 195-218.
- García Arias, M. A., Tolón, A., Lastra, X. y Navarro, F. A. (2015). *Desarrollo en tiempos de crisis. Ideas, datos y herramientas para orientar el diseño de Planes de Desarrollo Rural / Local a cargo de las Comunidades Locales (DLCL)*. Universidad de Almería, 171.
- García Azcarate, T. (1991). ¿Se ha agotado la revolución verde? *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 156, 85-104.
- García Azcarate, T. y Ahner, D. (1988). Reformas comunitarias y desarrollo rural en las regiones mediterráneas de la comunidad. *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 143, 173-185.
- García Bartolomé, J.M. (1991). Sobre el concepto de ruralidad. crisis y renacimiento rural. *Revista Política y sociedad*. Servicio de estudios del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 8, 87-94.
- García Fernández, J. (1996). La crisis rural y el medio ambiente. En García Fernández, J. (Coord.). *Medio ambiente y crisis rural*. Universidad de Valladolid, secretariado de publicaciones. Seminario de Medio Ambiente y Crisis Rural realizado en Soria del 17 al 21 de Julio de 1995, 9-32.
- García García, Y. (2007). Consideraciones metodológicas en torno a <<lo rural>>. la complejidad de su definición, en Pérez Rubio, J. A. (Coord.). *Los intangibles en el desarrollo rural*, Universidad de Extremadura, 35-53.
- García Grande, M<sup>a</sup> J. (2005). El último decenio. aplicación y consecuencias de las reformas de la PAC. En García Delgado, J.L. y García Grande, M<sup>a</sup> J. (Direct.). *Política agraria común balance y perspectivas*. Colección de estudios económicos, La Caixa, 34, 44-69.
- García Lastra, M. (2006). VI. Mujeres rurales. irremplazables, vitales, imprescindibles, pero ... ¿invisibles? En Calvo, A., García Lastra, M. y Susinos, T. (eds). *Mujeres en la periferia. algunos debates sobre género y exclusión social*. Icaria, Barcelona, 147- 168.
- García Lastra, M. (2008). Mujeres rurales españolas. La reivindicación de la identidad en un medio adverso. En Maya, V. (Ed.). *Mujeres rurales. Estudios multidisciplinares de género*. Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, 35-48.
- García Ramón, M.D. y Baylina, M. (2000). Estudios rurales y género en Europa y en España. un estado de la cuestión. En García y Baylina (Eds.). *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*, Barcelona, Oikos-tau, 23-64.
- García Ramón, M.D., Cruz, J., Salamaña, I., y Villarino, M. (1994). *Mujer y agricultura en España. Trabajo, género y contexto regional*, Ed. Oikous-Tau S.A, Barcelona, 184.
- García Rodríguez, J.L., Febles, M.F. y Zapata, V.M. (2005). La iniciativa comunitaria LEADER en España. *Boletín de la AGE*, 39, 361-398.

- García Sanz, B. (1994). El alcance y significado de las entidades singulares de población como concepto para cuantificar la población rural. *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 168, 199-221.
- García Sanz, B. (1997). *La sociedad rural ante el siglo XXI*. Serie estudios Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaria Técnica, 687.
- García Sanz, B. (1999). Cambios demográficos en la nueva ruralidad española. En Ramos, E. (Ed.). *El Desarrollo rural en la Agenda 2000*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. 45-64.
- Gobierno de España (2007). *Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el Desarrollo Sostenible del Medio Rural*. Boletín Oficial del Estado núm. 299, 51339-51349.
- Goerlich, F.J. y Cantarino, I. (2015). Estimaciones de la población rural y urbana a nivel municipal. *Estadística Española*, 57, 186, 5-28.
- Goerlich, F.J., Reig, E., y Cantarino, I. (2016). Construcción de una tipología rural/urbana para los municipios españoles. *Investigaciones Regionales*, 35, 151-173.
- Gómez-Limón, J.A., Atance, I. y Rico, M. (2007). Percepción pública del problema de la despoblación del medio rural en Castilla y León. *Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo rural*, AGER, 6, 9-60.
- Gómez, C., Ramos, E. y Sancho, R. (1987). *La política socioestructural en zonas de agricultura de montaña en España y en la CEE*. Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 178.
- Gómez, J. y Esparcia, J. (2001). Más extenso y más flexible. PRODER-2. Características y principales innovaciones. *Actualidad LEADER. Revista de Desarrollo Rural*, 16, 10-13.
- González, F. (2001). Integración agraria de desarrollo rural. En García Pascual, F. (Ed.). *El mundo rural en la era de la globalización. incertidumbres y potencialidades*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios, 146, 149-157.
- González, J. L. y Benedicto, M. A. (2006). *La mayor operación de solidaridad de la historia. Crónica de la política regional de la UE en España*. Comisión Europea, Luxemburgo, 184.
- González, M. y Camarero, L. (1999). Reflexiones sobre el desarrollo rural. las tramoyas de la postmodernidad. *Política y Sociedad*, 31, 55-68.
- González, V. (2001). Breve historia del desarrollo rural. En Martínez, A. (Coord). *El desarrollo rural/local integrado y el papel de los poderes locales. Nuevas consideraciones sectoriales y sus repercusiones en el territorio valenciano*. Alicante, publicaciones Universidad de Alicante, 31-41.
- Guibertau, A. (2002). Fortalezas y debilidades del modelo de Desarrollo Rural por los actores locales. En Márquez, D. (Coord.). *Nuevos horizontes en el Desarrollo Rural*. Madrid, ed. AKAL, 11-28.

- Gurrutxaga, M. (2013). Changes in rural-urban sex ratio differences in the Young professional age group as an indicator of social sustainability in rural areas. a case study of continental Spain, 2000-2010. *Area*, 45, 3, 337-347.
- Halfacree, K. (1993). Locality and social representation. space, discourse and alternative definitions of the rural. *Journal of rural studies*, 9, 23-37.
- Halfacree, K. (2008). Locality and social representation. space, discourse and alternative definitions of the rural. In Munton, R. (Ed.) *The rural. Critical Essays in Human Geography*. Aldershot Ashgate, 245-260.
- Halfacree, K. (2009). Rural space. constructing a three-fold architecture. In Cloke, P., Marsden, T. and Mooney, P. (2009). *Handbook of rural studies*. London, SAGE, 44-62.
- Hamdouch, A., Depret, M. and Tanguy, C. (Eds.) (2012). *Mondialisation et resilience des territoires. Trajectories, dynamiques d'acteurs et experiences locales*. Preses de l'Université du Québec, Québec, 318.
- Hernández Navarro, M.L. (2012). Perspectivas sobre el papel de las mujeres en el desarrollo local. En Hervás, M.I. (coord.). *Entre noche y día no hay pared. Mujeres en el medio rural*, Red Aragonesa de Desarrollo Rural, 49-67.
- Hervieu, B. (1995). El espacio europeo entre la ruptura y el desarrollo. En Ramos, E. y Cruz, J. (coord.) *Hacia un nuevo sistema rural*. Serie Estudios Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 27-48.
- Hoggart, K. (1990). Let's do away with rural. *Journal of rural studies*, 6, 245-257.
- Hoggart, K. and Buller, H. (1987). *Rural development. a geographical perspective*. London, Croom Helm, 317.
- Houillon, V. and Thomsin, L. (2001). Définitions du rural et de l'urbain dans quelques pays européens. *Espace. Populations. Sociétés*, 1-2. 195-200.
- House, J. and Lane, V. (2010). National impact Assessment of LEADER. The story of LEADER in England. *Eko gen*: 50.
- Hunt, D. (1989). *Economic theories of development. An analysis of competing paradigms*. Havester Wheatsheaf. New York.
- Ilbery, B. (1998). *The geography of rural change*. Essex, Longman, 267.
- Instituto Estadístico de Aragón (2008). *Concepto de Medio Rural*, Gobierno de Aragón, 1.
- Jiménez, R.M. (2014). Globarruralización. como el medio rural se ve afectado por la globalización y las TIC. *Revista digital Geographos*, 5, 67, 283-311.
- Jonard, F., Lambotte, M., Bamps, C., Dusart, J. and Terres, J.M. (2007). *Review and Improvements of Existing Delimitations of rural areas in Europe*. JRC Scientific and Technical Report. 65.
- Junta de Andalucía (1991). LEADER I (1991 – 1993) Disponible on-line en: <http://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescayderesarrollorural/areas/desarrollo-rural/veinte-anos/paginas/leader.html> [Última consulta 29 de mayo de 2018].



- Junta de Andalucía (1994). LEADER II y Proder (1994 – 1999). Disponible on-line en: <http://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescajdesarrollorural/areas/desarrollo-rural/veinte-anos/paginas/leader-proder.html> [Última consulta 29 de mayo de 2018].
- Junta de Andalucía (2000). PRODER y LEADER Plus (2000-2006). Disponible on-line en: <http://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescajdesarrollorural/areas/desarrollo-rural/veinte-anos/paginas/proder-leader-plus.html> [Última consulta 29 de mayo de 2018].
- Junta de Andalucía (2008). Programa de Desarrollo rural de Andalucía 2007- 2013. Anexo I. Los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER (versión 19/02/2008). 3. Disponible on-line en: <http://www.juntadeandalucia.es/economiainnovacionyciencia/fondoseuropeosenandalucia/prog1.php> [Última consulta 18 de julio de 2017].
- Junta de Andalucía (2013). Normativa Internacional, Comunitaria, Estatal y autonómica en materia de género. Disponible on-line en: <http://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescajdesarrollorural/areas/desarrollo-rural/genero/paginas/igualdad-normativas.html> [Última consulta 23 de febrero de 2017].
- Kabeer, N. (1994). Gender-aware policy and planning. a social-relations perspective, in Macdonald, M. (Eds.). *Gender planning in development agencies. Meeting the Challenge*, Oxfam, Oxford, 80-97.
- Kabeer, N. (2005). Gender equality and women's empowerment. a critical analysis of the third Millennium Development Goal. *Gender and Development*, 13, 1, 13-24.
- Kayser, B. (1990). *La renaissance rurale. Sociologie des campagnes du monde occidental*. París, Colin, 316.
- Laguna, M. (2006). Más de veinte años de políticas de desarrollo rural en el pirineo aragonés. *Revista sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, AGER, 5, 127-154.
- Lamo, J. (1991). Las áreas de montaña y la política forestal en la nueva política agraria comunitaria. *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 158, 29-55.
- Lanza (2016). Las instituciones no han incorporado las medidas de género del LEADER. Lanza Diario de la Mancha. Disponible on-line en: <https://www.lanzadigital.com/provincia/las-instituciones-no-han-incorporado-las-medidas-de-genero-del-leader/> [Última consulta: 27 de mayo de 2018].
- LEADER Observatory (1996). Women, equal opportunities and rural development, *Leader Magazine*, 11, 2.
- Lecarte, J. (2016). El Fondo Europeo de Desarrollo Regional. Parlamento Europeo. Disponible on-line en: [http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuld=FTU\\_5.1.2.html](http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuld=FTU_5.1.2.html) [Última consulta 6 de septiembre de 2017].

- Leupolt, M. (1988). El desarrollo rural Integrado. elementos clave de una estrategia de desarrollo rural integrado. En Etchezareta, M. (Coord). *Desarrollo rural integrado. Madrid, serie estudios*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Little, J. (2009). Gender and sexuality in rural communities. In Cloke, P., Marsden, T. and Mooney, P. (Ed.). *The handbook of rural studies*. London, SAGE, 365-378.
- Lopera, I. (2015a). Los grupos de Desarrollo Rural <<cosechan>> graves problemas. ABC-Andalucía. Disponible on-line en: [http://sevilla.abc.es/andalucia/cordoba/sevi-grupos-desarrollo-rural-cosechan-graves-problemas-201512272207\\_noticia.html](http://sevilla.abc.es/andalucia/cordoba/sevi-grupos-desarrollo-rural-cosechan-graves-problemas-201512272207_noticia.html) [Última consulta: 18 de Julio de 2017].
- Lopera, I. (2015b). Retrasos administrativos y gastos injustificados en los grupos de desarrollo rural. ABC-Sevilla. Disponible on-line en: [http://sevilla.abc.es/economia/sevi-retrasos-administrativos-y-gastos-injustificados-grupos-desarrollo-rural-201512280718\\_noticia.html](http://sevilla.abc.es/economia/sevi-retrasos-administrativos-y-gastos-injustificados-grupos-desarrollo-rural-201512280718_noticia.html) [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- López, A. T. (2001). El fin de las dicotomías y la urgencia de integrar. Las redes (el quinto poder). piedra angular del desarrollo humano del siglo XXI. En García Pascual, F. (Ed.). *El mundo rural en la era de la globalización. incertidumbres y potencialidades*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios, 146, 265-295.
- López, D. y Villasante, T. (2009). Presentación. Crisis del medio rural: procesos sustentables y participativos. *Documentación social*, 155, 7-10.
- Lowe, P., and Ward, N. (1998a). A 'Second Pillar' for the CAP? The European Rural Development Regulation and its Implications for the UK. University of Newcastle upon Tyne Centre for Rural Economy Working Paper 36.
- Lowe, P., and Ward, N. (1998b). Regional policy, CAP reform and rural development in Britain. the challenge for New Labour'. *Regional Studies* 32, 5.
- Lowe, P., Buller, H., and Ward, N. (2002). Setting the next agenda? British and French approaches to the second pillar of the Common Agricultural Policy. *Journal of rural studies*, 18(1), 1-17.
- Lowe, P., Murdoch, J. and Ward, N. (1995). Networks in Rural Development. Beyond Exogenous and Endogenous Models. In Van Der Ploeg, J. D. and Van Dijk, G. (Eds). *Beyond modernization. The impact of Endogenous Rural Development*. The Netherlands, Assen, 87-105.
- Lukesch, R. and Schuh, A.T. (2007). We get to share it – The legacy of LEADER. *LEADER+ Observatory Conference 'Leader achievements. a diversity of territorial experience'*. European Commission, 22-23 November 2007- Évora/Portugal, 35.
- Macías, J. y Gómez, J. (2008). *Enfermería de la mujer y la familia. ENFO ediciones para FUDEN*, 222.
- Maestre, J. (1967). Problemática del desarrollo comunitario en España. *Revista de Estudios Agrosociales*, 61, 7-27.

- Mannion, J. (1999). Fortalezas y debilidades de la Administración pública dentro de un enfoque bottom-up de desarrollo rural. En Ramos, E. (Coord.). *El desarrollo rural en la Agenda 2000*. Serie Estudios, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 107-116.
- Marchioni, M. (1967). Iniciativas para el desarrollo comunitario en comarcas rurales. El proyecto de D. C. De Velez-Málaga. *Revista de Estudios Agrosociales*, 61, 29-65.
- Márquez, D. (2002). Bases metodológicas del desarrollo rural. En Marquez, D. (Coord). *Nuevos horizontes en el desarrollo rural*. Madrid, Ed. AKAL, 184.
- Márquez, D., Foronda, C., Galindo, L., y García, A. (2005). Eficacia y eficiencia de Leader II en Andalucía. Aproximación a un índice-resultado en materia de turismo rural. *Geographicalia*, (47), 137-152.
- Martín, A. (2006). *Antropología del género. culturas, mitos y estereotipos sexuales*. Madrid, Cátedra, 344.
- Martínez, F., Sacristán, H., and Yagüe, J.L. (2015). ¿Are Local Action Groups, under LEADER approach, a good way to support resilience in rural áreas? *AGER*, 18, 39-63.
- Massot, A. (2016a). *Fichas técnicas sobre la Unión Europea. La financiación de la PAC*. Comisión Europea-Parlamento Europeo. Disponible on-line en. [http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuld=FTU\\_5.2.2.html](http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuld=FTU_5.2.2.html) [Última consulta 8 de septiembre de 2017].
- Massot, A. (2016b). *Fichas técnicas sobre la Unión Europea. Los instrumentos de la PAC y sus reformas*. Comisión Europea-Parlamento Europeo. Disponible on-line en. [http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuld=FTU\\_5.2.3.html](http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuld=FTU_5.2.3.html) [Última consulta 8 de septiembre de 2017].
- Matthews, A. (2016a). The Potential Implications of a Brexit for Future EU Agri-food Policies. *EuroChoices*, 15(2), 17-23.
- Matthews, A. (2016b). *Agricultural Policy Post-Brexit. UK and EU Perspectives*. Contribution to the session International Affairs, Agriculture, and Article 50. Brexit's Effects on the UK, the EU, and the World, IATRC Annual Meeting (December 11-13, 2016). Disponible on-line en: <http://ageconsearch.umn.edu/record/252431/files/Session%20%20Matthews.pdf> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Méndez, R. (2013). *Las escalas de la crisis. Ciudades y desempleo en España*. Colección Estudios 60, Fundación 1º de Mayo, 146.
- Méndez, R. (2014). Crisis económica y reconfiguraciones territoriales. En Albertos, J.M. y Sánchez, J.L. (Coord.). *Geografía de la crisis económica en España*. Ed. Publicaciones de la Universidad de Valencia, 17-38.
- Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente - MAPAMA (2001). *Programas de desarrollo rural 2000-2006. programas LEADER+ y PRODER 2*. Disponible on-line en: <http://www.mapama.gob.es/es/desarrollo-rural/temas/programas-ue/periodo->

[de-programacion-2000-2006/programas-de-desarrollo-rural-2000-2006/programas-leader-y-proder-2/presentacion\\_leader.aspx](http://www.mapama.gob.es/es/ministerio/servicios/informacion/plataforma-de-conocimiento-para-el-medio-rural-y-pesquero/biblioteca-virtual/memoria/articulos.asp?fepu=2007&ncapi=07) [Última consulta 8 de octubre de 2016].

- Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente - MAPAMA (2007). Capítulo VII. Política de desarrollo Rural. En Plataforma de conocimiento para el medio rural y pesquero, *Memoria de la Agricultura, la pesca y la Alimentación en España*. Madrid, 505-550. Disponible on-line en: <http://www.mapama.gob.es/es/ministerio/servicios/informacion/plataforma-de-conocimiento-para-el-medio-rural-y-pesquero/biblioteca-virtual/memoria/articulos.asp?fepu=2007&ncapi=07> [Última consulta 8 de octubre de 2016].
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación - MAPA (2003). *Libro Blanco de la agricultura y el desarrollo rural. Tomo 3. Análisis territoriales - Capítulo 3. El medio rural*. MAPA, 57-76.
- Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino - MMAMRM (2009). Población y Sociedad Rural. *Análisis y prospectiva – AgrInfo*. 12, 1-16.
- Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino - MMAMRM (2010). *PROGRAMA DE DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE - PDRS (2010-2014). Capítulo 1. situación y diagnóstico del medio rural en España*. RuralEs (Programa de Desarrollo Rural Sostenible, Gobierno de España, 90.
- Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino – MMAMR (2012). *LEADER en España (1991-2011) una contribución activa al desarrollo rural*. Red Rural Nacional, 360.
- Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MARM) (2009). *Condiciones de vida y posición social de las mujeres en el medio rural*. Dirección general de desarrollo sostenible del medio rural, 55.
- Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MARM) (2011). *Plan estratégico para la igualdad de género en el desarrollo sostenible del medio rural (2011-2014)*, 58.
- Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad – MSSCI (2015). *Plan para la promoción de las mujeres de medio rural (2015-2018)*. Gobierno de España, 19.
- Miranda, M. (2012). Diferencia entre la perspectiva de género y la ideología de género. *Dikaion*, 21, 2., 337-356.
- Molinero, (2001). Caracterización y perspectivas de los espacios rurales españoles. En García Pascual, F. (Ed.) *El mundo rural en la era de la globalización. incertidumbres y potencialidades*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios, 146, 65-92.
- Molinero, F. (2017). La España profunda. En UPA, *Agricultura familiar en España*. Anuario 2017. Fundación de estudios rurales. 34-43.
- Molinero, F. y Alario, M. (1994). La dimensión geográfica del desarrollo rural. una perspectiva histórica. *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 169, 54-87.

- Moscoso, D. J. (2005). Las dimensiones del desarrollo rural y su engranaje en los procesos de desarrollo comarcal de Andalucía. *Revista de estudios regionales*, 73, 79-106.
- Moyano, E. (2000a). Procesos de cambio en la sociedad rural española. Pluralidad de intereses en una nueva estructura de oportunidades. *Papers*, 61, 191-220.
- Moyano, E. (2005). Nuevas orientaciones de la política europea de desarrollo rural. A propósito del nuevo reglamento de desarrollo rural. *Revista de Fomento Social*, 238, 219-241.
- Moyano, E. (2009). Las mujeres del medio rural. De la invisibilidad al reconocimiento social. En Anuario UPA. *Mujeres en la actividad agraria y el mundo rural. Un camino de progreso e igualdad*. 34-39.
- Moyano, E. (2017). ¿Está vacía la España rural? En UPA, *Agricultura familiar en España*. Anuario 2017. Fundación de estudios rurales. 27-35.
- Moyano, E. (2018). Incertidumbre ante la PAC-post 2020. Blog. Disponible on-line en: <http://eduardomoyanoestrada.blogspot.com.es/2018/04/incertidumbre-ante-la-pac-post-2020-una.html> [Última consulta el 29 de mayo de 2018].
- Moyano, P., Miranda, B., y Gordo, P. (2017). La participación de los agentes económicos y sociales en la revitalización de los municipios rurales. *Investigaciones regionales: Journal of Regional Research*, (38), 91-115.
- Muñoz-Goy, C. (2013). Social Capital in Spain. ¿Are there gender inequalities?, *European Journal of Government and Economics (EJGE)*, 2, 1, 79-94.
- Naredo, J.M. (1971). *La evolución de la agricultura en España. desarrollo capitalista y crisis de la forma de producción tradicional*. Barcelona, Estela, 169.
- Navarro, F. A., Woods, M., and Cejudo, E. (2016). The LEADER Initiative has been a Victim of Its Own Success. The Decline of the Bottom-Up Approach in Rural Development Programmes. The Cases of Wales and Andalusia. *Sociologia Ruralis*, 56(2), 270-288.
- Navarro, F., Cejudo, E. y Maroto, J. C. (2014). Reflexiones en torno a la participación en el desarrollo rural. ¿Reparto social o reforzamiento del poder? LEADER y PRODER en el sur de España. *EURE*, 40, 121, 203-224.
- Navarro, F.A., Woods, M. y Cejudo, E. (2015). The LEADER Initiative has been a victim of its own success. The decline of the Bottom-Up approach in rural development Programmes. The case of Wales and Andalusia. *Sociologia ruralis*. 56, 2, 270-288.
- Network for Europe (2005). *Community Initiatives*. Disponible on-line en: <http://www.networkforeurope.eu/community-initiatives-0> [Última consulta el 29 de mayo de 2018].
- Newby, H. (1980). Urbanización y estructura de clases rurales. reflexiones en torno al estudio de un caso. *Agricultura y Sociedad*, 14, 9-47.
- Nieto, A. (2007). *El desarrollo rural en Extremadura. las políticas europeas y el impacto de los programas LEADER y PRODER*. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Extremadura.

- Nieto, A. y Cárdenas, G. (2015). El método LEADER como política de desarrollo rural en Extremadura en los últimos 20 años (1991-2013). *Boletín de la asociación de Geógrafos Españoles*, 69, 139-162.
- Noguera, J. (1999). *Evaluación de políticas de desarrollo rural en el Sistema Ibérico meridional*. Tesis Doctoral defendida en la Universidad de Valencia.
- OCDE (1994). *Creating rural indicators for shaping territorial policies*. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris, 93.
- OCDE (2006). *The new rural paradigm. Policies and Governance*. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris, 164.
- OCDE (2010). *OECD Regional typology*, Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris, 47.
- Olvera, J. I., Cazorla, A. y Ramírez, B. (2009). La política de desarrollo rural en la Unión Europea y la iniciativa LEADER, una experiencia de éxito. *Región y Sociedad*, XXI, 46, 3-25.
- ONU (1998). *Principios y recomendaciones para los censos de población y habitación*. New York. ONU, 297.
- Ortega, J. (2004). La transición rural en España. El campo en la sociedad urbanizada. En Nogués, S. (Coord.). *El futuro de los espacios rurales*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Cantabria, 92- 114.
- Pagnini, M. P. y Prestamburgo, M. (1988). El papel de la agricultura en la planificación de ámbitos territoriales de alta densidad demográfica. En Etchezarreta, M. (Coord). *Desarrollo Rural Integrado*. Madrid, serie estudios, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 31-39.
- Pallarés, M. (2014). *Estratègies de desenvolupament local rural, gènere i processos innovadors en la nova ruralitat: l'aportació de les dones al desenvolupament, la innovació i la governança territorial a l'Alt Pirineu i Aran (Catalunya)*. Tesis doctoral defendida en la Universitat Autònoma de Barcelona (setembre 2014).
- Pallarès, M. (2015). 'Women's eco-entrepreneurship: ¿a possible pathway in social resilience?'. *AGER - Journal of depopulation and rural development studies*, 18: 65-89.
- Paniagua, A. y Hoggart, K. (2002). Lo rural, ¿hechos, discursos o representaciones? una perspectiva geográfica de un debate clásico, *ICE. Revista de Economía Española*, 803, 61-72.
- Pardo, I. (2000). La reforma de los fondos estructurales y la cohesión económica y social. *Boletín Económico de ICE- Información Comercial Española*, 2657, 49-60.
- Parlamento Europeo (2011). Informe sobre el papel de las mujeres en la agricultura y las zonas rurales (2010/2054(INI)). Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural, 15.
- Pastor, C. y Esparcia, J. (1998). Alternativas económicas en el ámbito rural interior. El papel de las mujeres en el desarrollo rural. *Cuadernos de Geografía*, 64, 527-542.

- Pekins, M. and Witt, L. (1961). Capital formation: past and present. *Journal of farm economics*, 43, 333-343.
- Peralta, J.L. (2017). EL enfoque LEADER y los Grupos de Acción Local ante la nueva programación estratégica. En UPA, *Agricultura familiar en España*. Anuario 2017. Fundación de estudios rurales. 110-117.
- Perea, E. (1999). *Fondos Estructurales 2000-2006*. Junta de Andalucía, Consejería de Trabajo e Industria, Sevilla, 84.
- Pereira, D., Fernández, F., Ocón, B. y Márquez, O. (2004). *Las zonas rurales en España. un diagnóstico desde la perspectiva de las desigualdades territoriales y los cambios sociales y económicos*. Madrid, Cáritas España. fundación FOESA, 538.
- Pérez Fra, M. (2004). La iniciativa comunitaria LEADER en el marco teórico de la política agraria. *Revista galega de economía*, 13 (1-23).
- Pérez, M.M. (2004). La iniciativa comunitaria LEADER en el marco teórico de la política agraria. *Revista Galega de Economía*, 13, 1-2, 1-23.
- Peris, R. (2009). La igualdad entre hombres y mujeres en el medio rural. En Unión de Pequeños Trabajadores-UPA. *Anuario. Mujeres en la actividad agraria y el mundo rural. Un camino de progreso e igualdad*. 40-47.
- Perló, M. (2011). *Cities in times of crisis. The response of local government in light to the global economic crisis. the role of the formation of human capital, urban innovation and strategic planning*. IURD Working Papers, 30.
- Pierce, J. (1996). The conservation challenge in sustaining rural environments. *Journal of rural studies*, 12, 215-229.
- Pitarch, M.D. (2014). Desigualdades regionales, pobreza y vulnerabilidad social en España durante la crisis (2007-2013). En Albertos, J.M. y Sánchez, J.L. (coord.). *Geografía de la crisis económica en España*. Ed. Publicaciones de la Universidad de Valencia. Valencia, 201-230.
- Pitarch, M<sup>a</sup>. D. y Arnandis, R. (2014). Impacto en el sector turístico de las políticas de desarrollo rural en la Comunidad Valenciana (1991-2013). Análisis de las estrategias de fomento y revitalización del turismo rural. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, vol 60/2, 315-348.
- Plain Action (2016). 12th meeting of Partnership Management Group. 24 November 2016 (Tidworth). 32.
- Plaza, J. I. (2005). Desarrollo y diversificación en las zonas rurales de España. el programa PRODER. *Boletín de la A.G.E.*, 39, 399-422.
- Plaza, J. M<sup>a</sup> (2004). La política de desarrollo rural. Una visión europea del espacio rural. En Nogués, S. (Coord). *El futuro de los espacios rurales*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Cantabria, 27-32.
- Quintana, J., Cazorla, A. y Merino, J. (1999). *Desarrollo rural en la Unión Europea. Modelos de participación social*. Serie Estudios, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 256.

- Ragonnaud, G. (2016). *Fichas técnicas sobre la Unión Europea. El segundo pilar de la PAC. la política de desarrollo rural*. Comisión Europea-Parlamento Europeo. Disponible on-line en: [http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuld=FTU\\_5.2.6.html](http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuld=FTU_5.2.6.html) [Última consulta 8 de septiembre de 2017].
- Ramos, E. y Romero, J.J. (1995a). Para una concepción sistémica del desarrollo rural. En Ramos, E. Y Cruz, J. (Coord.). *Hacia un nuevo sistema rural*. Serie Estudios – Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid, 49-89.
- Ramos, E. y Romero, J.J. (1995b). Crisis agraria y desarrollo rural. una perspectiva desde Andalucía. *Revista de Fomento Social*, 50, 55-83.
- Ray, C. (1997). Towards a Theory of the Dialectic of Local Rural Development within the European Union. *Sociologia Ruralis*, 37, 3, 345-362.
- Ray, C. (1998) Territory, structures and interpretation – two case studies of the European Union's LEADER 1 Programme. *Journal of Rural Studies* 14 (1). 79–88
- Ray, C. (1999). Endogenous Development in the Era of Reflexive Modernity. *Journal of rural studies*, 15, 3, 257-267.
- Ray, C. (2000a). The EU LEADER Programme. Rural Development Laboratory. *Sociologia Ruralis*, 40, 2, 163-171.
- Ray, C. (2000b). Endogenous socio-economic development and trustful relationships. partnerships, social capital and individual agency. *Working Paper 45*, 1-29.
- Ray, C. (2001). *Culture Economies. A perspective on local rural development in Europe*. Centre for Rural Economy, Newcastle, 151.
- Ray, C. (2009). Neo-endogenous rural development in the EU. In Cloke, P., Marsden, T. and Mooney, P. (Coord). *Handbook of rural studies*. London, Ed. SAGE, 278-291.
- Real Academia de la Lengua Española – RAE (2016).
- Red Española de Desarrollo Rural – REDR (2004). *Información corporativa – Quiénes somos – Metodología LEADER – PRODER II – De PRODER a PRODER 2*. Disponible on-line en: <http://www.redr.es/es/portal.do?TR=C&IDR=31> [Última consulta 11 de diciembre de 2016].
- Red Española de Desarrollo Rural – REDR (2016a). Información corporativa – Información PRODER 2 en las CC.AA. Disponible on-line en: <http://www.redr.es/es/portal.do?TR=C&IDR=33> [Última consulta 11 de diciembre de 2016].
- Red Española de Desarrollo Rural – REDR (2016b). *El futuro se escribe en femenino. Estudio de diagnóstico de situación y factores que inciden en el acceso de las mujeres a los órganos de decisión y gestión de los Grupos de Acción local (GAL) asociados a la Red Española de Desarrollo Rural (REDR), en el periodo 2007-2014*. 82.
- Redfield, R. (1947). The folk society. *The American Journal of society*. 42, 52, 293-308.



- Reglamento (CE) 1974/2006 de la Comisión, de 15 de diciembre de 2006, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) 1698/2005 del Consejo relativo a la ayuda al desarrollo rural a través del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER).
- Reig, E., Goerlich, F. J. y Cantarino, I. (2016). *Delimitación de áreas rurales y urbanas a nivel local. Demografía, coberturas del suelo y accesibilidad*. Informes 2016 Fundación BBVA (Economía y Sociedad), 134.
- Rico, M. (2011). *La mujer y su relevancia en el proceso de desarrollo rural*. En V Foro internacional del observatorio de legislación agraria, XIV Congreso Español y IV Internacional de derecho agrario. Incidencia de la reforma de la PAC en el sector agrario. Universidad Politécnica de Valencia, 43.
- Rico, M. y Gómez, J.M., (2003). Mujeres y despoblación en el medio rural de Castilla la Mancha. *Revista de estudios sobre la Despoblación y Desarrollo Rural*, AGER, 3, 151-184.
- Roca, J. (2003). La delimitación de la ciudad. ¿una cuestión imposible? *Ciudad y territorio. Estudios territoriales*, 135, 17-36.
- Rodríguez, F. (1993). El balance de un decenio de política de Montaña en España (1982-1992). *Éria. Revista Cuatrimestral de Geografía*, 30, 61-72.
- Rodríguez, R. (2001). La aplicación de los programas europeos de desarrollo rural. dificultades y controversias. En Matínez, A. (Coord). *El desarrollo rural/local integrado y el papel de los poderes locales. Nuevas consideraciones sectoriales y sus repercusiones en el territorio valenciano*. Alicante, publicaciones Universidad de Alicante, 57-69.
- Romero, J. (2009). *Geopolítica y gobierno del territorio en España*. Valencia, Tirant lo Blanch, 273.
- Roquer, S. y Blay, J. (2008). Del éxodo rural a la inmigración extranjera. el papel de las poblaciones extranjeras en la recuperación demográfica de las zonas rurales españolas (1996-2006). *Scripta Nova revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, 12, 270.
- Rosell, J., Viladomiu, L. y Frances, G. (2010). Factores determinantes de la participación de las mujeres como promotoras de proyectos LEADER+. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 226, 177-206.
- Rostow, W. (1960). *The stages of economic growth. A non-comunist manifesto*. Cambridge University press. Cambridge.
- Rubio, P. (1997). *La crisis del mundo rural. Experiencias de desarrollo en la provincia de Teruel*. Lección inaugural del curso académico 1996-1997. Publicaciones de la Universidad de Zaragoza.
- Rubio, P. (2010). Modelización de los cambios y evolución reciente del sistema rural español. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 54, 203-235.

- Ruíz Avilés, P., y Ulecia García, M. (1995). La estrategia de desarrollo rural y la iniciativa Leader I. Contexto y aplicación del programa en Andalucía. *Revista de Estudios regionales*, (41), 115-142.
- Rural Development Company (2014). Evaluation of the Rural Development Programme for England – Summary report, August 2014. DEFRA and RDPE Network. 8.
- Rye, J. F. (2006). Rural youths' images of the rural. *Journal of rural studies*, 22, 409-421.
- Sabaté, A. (2007). Una condición imprescindible. el enfoque integrado de género en el desarrollo rural. *Actualidad LEADER. Revista de desarrollo rural*, 35, 10-11.
- Sabaté, A. (2009). La dimensión de género en las políticas españolas y europeas de desarrollo rural. En Unión de Pequeños Trabajadores-UPA. *Anuario. Mujeres en la actividad agraria y el mundo rural. Un camino de progreso e igualdad*. 103-108.
- Sabaté, A., Rodríguez, J. y Díaz, M.A. (1995). *Mujeres, espacio y sociedad. Hacia una geografía del género*. Madrid, síntesis, 347.
- Sachs, C.E. (1983). *The invisible farmers. women in agricultural production*, Rowman & Allanheld, Totowa, NJ, 153.
- Sáez, L.A., Pinilla, V. y Ayuda, M.I. (2001). Políticas ante la despoblación en el medio rural. un enfoque desde la demanda. *Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, AGER, 1, 211-232.
- Sampedro, R. (2008). Conciliación de la vida familiar y laboral en el medio rural. género, trabajo invisible e <<idilio rural>>. En Maya, V. (Ed.). *Mujeres rurales. Estudios multidisciplinares de género*. Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, 81-93.
- Sánchez de Gómez, L. (2011). Evolución histórica de la cohesión económica y social en la Unión Europea. *Revista de Estudios Empresariales. Segunda Época*, 2, 4-28.
- Sánchez de Puerta, F. (1996). *Extensión agraria y desarrollo rural. Sobre la evolución de las teorías y praxis extensionistas*. Serie Estudios, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 551.
- Sánchez Zamora, F. (2017). La resiliencia de los territorios rurales. En UPA, *Agricultura familiar en España*. Anuario 2017. Fundación de estudios rurales. 44-51.
- Sánchez-Oro, M. Pérez, J. y Morán, M. (2011). Mujer rural, capital social y asociacionismo en Extremadura. En Vázquez, I. (coord.). *Actas de III congreso universitario nacional investigaciones y género*, Universidad de Sevilla, 1825-1834.
- Sánchez-Zamora, P., Gallardo-Cobos, R. y Ceña-Delgado, F. (2014). Rural areas face the economic crisis. Analyzing the determinants of successful territorial. *Journal of Rural Studies*, 35, 11-25.
- Sancho, J. y Reinoso, (2003). Población y poblamiento rural de España. un primer análisis a la luz del censo 2001. *Serie geográfica*, 11, 163-176.

- Sancho, J. y Reinoso, D. (2012). La delimitación del ámbito rural. una cuestión clave en los programas de desarrollo rural. *Estudios Geográficos*, 73, 273, 599-624.
- Sancho, R. (1994). El interés internacional por lo rural y la política rural comunitaria. *Revista de estudios Agro-Sociales*, 169, 213-247.
- Santos, F. (2005). Diez años de planes de desarrollo rural en la provincia de Córdoba. Asociación Española de Ciencia Regional, VII Congreso de la asociación andaluza de ciencias regional – Desafíos del desarrollo regional – El papel de las administraciones públicas y del sistema financiero, 1-18.
- Scott, J. W. (1986). El género. una categoría útil para el análisis histórico. *Historical review*, 91, 1053-1075.
- Scottish Government (2016). Local Development Strategy areas 2014-2020 map. Disponible online en: <https://www.ruralnetwork.scot/local-development-strategy-areas-2014-2020-map> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Segrelles, J. A. (2000). Desarrollo rural y agricultura. ¿incompatibilidad o complementariedad? *Agroalimentaria*, 11, 85- 95.
- Sepúlveda, S., Rodríguez, A., Echeverri, R. y Portilla, M. (2003). *El enfoque territorial del desarrollo rural*. San José-Costa Rica, Ed. Dewey, 180.
- Serrano, J.J. (2014). *Capital Social, relacional y desarrollo rural. Rincón de Ademuz (1994-2013)*. Trabajo final de Máster, Universidad de Valencia, 118.
- Shortall, S. (1994). The Irish rural development paradigm. An exploratory analysis. *The economic and social review*, 25, 233-260.
- Shortall, S. And Shucksmith, M. (2001). Rural development in practice. issues arising in Scotland and Northern Ireland. *Community development journal*, 36, 2, 122-133.
- Shucksmith, M. (2000). Endogenous Development, Social Capital and Social Inclusion. Perspectives from LEADER in the UK. *Sociología Ruralis*, 40, 2, 208-218.
- Shucksmith, M. (2010). Disintegrated Rural Development? Neo-endogenous Rural Development, Planning and Place-Shaping in Diffused and Place-Shaping in Diffused Power Contexts. *Sociologia Ruralis*, 50, 1, 1-14.
- Shucksmith, M. (2012). *Future Directions in Rural Development*. Carnegie UK Trust, 15.
- Shucksmith, M. and Chapman, P (1998). Rural development and social exclusion. *Sociologia Ruralis*, 38, 2, 225-242.
- Silvestre, J. (2002). Las emigraciones interiores en España durante los siglos XIX y XX. una revisión bibliográfica. *Revista de estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, AGER, 2, 227-248.
- Slee, B. (2001). ¿De una política sectorial a una espacial? Una perspectiva desde el Norte de Europa acerca de las necesidades de cambio en la política de la UE. En García Pascual, F. (Ed.). *El mundo rural en la era de la globalización. incertidumbres y potencialidades*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios, 146, 193- 217.

- Slee, B. (2006). The socio-economic evaluation of the impact of forestry on rural development: a regional level analysis. *Forest Policy and Economics*, 8(5), 542-554.
- Sorokin, P. y Zimmerman, C. (1929). *Principles of Rural-Urban Sociology*. Nueva York, Henry Holt, 652.
- Spottorno, B. y González, F. (2006). *Cuaderno europeo 3. Los Fondos Estructurales 2007-2013. La participación de las ONG*. Fundación Luis Vives, 104.
- Sumpsi, J. M<sup>a</sup> (1994). La política agraria y el futuro del mundo rural. *Revista de Estudios Agro-sociales*, 169, 149-174.
- Tolón, A. y Lastra, X. (2007). Evolución del desarrollo rural en Europa y en España. Las áreas rurales de metodología LEADER. *M+A. Revista electrónica de Medio ambiente*, 4, 35-62.
- Trueba, D. (2004). La incidencia de la Política Agraria Común (PAC) sobre el espacio rural europeo. En Nogués, S. (Coord). *El futuro de los espacios rurales*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Cantabria, 35-50.
- UK LEADER+ Network (2002). Country information. United Kingdom – England – Scotland – Wales – Wales Welsh – Northern Ireland. Disponible on-line en: <http://ec.europa.eu/agriculture/rur/leaderplus/memberstates/uk.htm> [Última consulta: 18 de julio de 2017].
- Urry, J. (1984). Capitalism restructuring, recomposition and the regions. In Bradley, T. And Lowe, P. (eds.). *Locality and Rurality. Economy and Society in rural regions*. Norwich, Geo books, 45 64.
- Urry, J. (2002). *Consuming places*. London, Ed Routledge, 257.
- Valero, D. (2016). *El papel de los ayuntamientos frente a los procesos de exclusión en el medio rural. Estudio cualitativo comparativo en la Comunitat Valenciana*. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Valencia.
- Valero, D.E., Escribano, J. y Vercher, N. (2016). Social policies addressing social exclusion in rural areas of Spain and Portugal. the main post-crisis transformational trends. *Sociologia e Politiche Sociali*, 19 (3), 83-101
- Veldman, J. (1984). Proposal for a theoretical basis for the human geography of rural areas. In Clark, G., Groenendijk, J. and Thissen, F. (Eds). *The changing countryside*. Norwich, Geo books, 17-26.
- Vercher, N., Escribano, J., y Navarro, J.J. (2015). LEADER + y género. el empoderamiento de la mujer en los espacios rurales valencianos. En *VI Jornadas de sostenibilidad y desarrollo rural <<El desarrollo sostenible y la calidad de vida en los núcleos rurales>>*. Universidad de Castilla-La Mancha, 69-88.
- Von Meyer, H. (1997). *Towards a new Initiative for rural development. 800 leaders give their views*. Presentation to the LEADER Symposium, Brussels, November 1997, 4. Disponible online en: <http://ec.europa.eu/agriculture/rur/leader2/rural-en/biblio/coll/art09.htm> [Última consulta 7 de febrero de 2017].

- Wales Government (2015). Welsh government Rural Communities – Rural Development Programme 2014-2020 – Local Action Groups. Disponible on-line en: <http://gov.wales/topics/environmentcountryside/farmingandcountryside/cap/wales-rural-network/local-action-groups/?lang=en> [Última consulta: 18 de Julio de 2017].
- Wilding, N. (2011). *Exploring community resilience in times of rapid change*. Ed. Carnegie UK Trust, Dunfermline (Escocia), 65.
- Williams, S., Seed, J. y Mwau, A. (1997). *Manual de capacitación en género de Oxfam*. Lima, Centro de la mujer Peruana Flora Tristán, 207.
- Wirth, L. (1938). Urbanism as way of life. *American Journal Sociology*, 44, 1, 1-24.
- Woods, M. (2005). *Rural Geography. Processes, Responses and Experiences in Rural Restructuring*. London. Sage.
- Woods, M. (2009a). Rural geography. Blurring boundaries and making connections. *Progress in Human Geography*, 6, 33, 849-858.
- Woods, M. (2009b). *Rural geography. processes, responses and experiences in rural restructuring*. Los Ángeles, Sage, 330.
- Zabala, I. (2010). Estrategias alternativas en los debates sobre género y desarrollo. *Revista de economía crítica*, 9, 75- 89.

### **7.3. Bibliografía Capítulo III**

- Barreiro, F. (2003). *El capital social: qué es i com es mesura*. Síntesi, 6, Diputació de Barcelona, 48.
- Barreiro, F. (2007). Capital Social y Desarrollo Territorial. *Territorios y Organizaciones, Barcelona*. 67.
- Bartkus, V.O. and Davis, J.H. (2010). *Social Capital Reaching Out, Reaching In*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 356.
- Blanco, E (2014). El Desarrollo rural y el capital social en el Cantón de La Cruz, Guanacaste, Costa Rica. Tesis doctoral Universidad Autónoma de Barcelona.
- Borgatti, S. P., Everett, M. G., and Freeman, L. C. (2002). Ucinet for Windows. Software for social network analysis.
- Borgatti, S. P., Jones, C., and Everett, M. G. (1998). Network measures of social capital. *Connections*, 21 (2), 27-36.
- Borgatti, S., and Molina, J. L. (2003). Ethical and strategic issues in organizational social network analysis. *The Journal of Applied Behavioural Science*, 39(3), 337-349.

- Borgatti, P. (2005). "Centrality and network flow", *Social Networks*, 27 (1). 55-75.
- Bosworth, G., Rizzo, F., Marquardt, D., Strijker, D., Haartsen, T., and Aagaard Thuesen, A. (2016b). Identifying social innovations in European local rural development initiatives. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 29(4), 442-461.
- 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, 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.
- Bourdieu, P. (2001). Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social. En Bourdieu, P., Inchausti, A., y Beneitez, M. J. *Poder, derecho y clases sociales* (Vol. 2). Bilbao. Desclée de Brouwer. 131-164.
- Brass, D. J., Galaskiewicz, J., Greve, H. R., and Tsai, W. (2004). Taking stock of networks and organizations. A multilevel perspective. *Academy of management journal*, 47 (6), 795-817.
- Buciega, A. (2004). El potencial del capital social para el desarrollo de las zonas rurales. *XXX Reunión de Estudios Regionales. La política regional en la encrucijada. Área temática 12. Áreas rurales y de montaña. Oportunidades y retos*, 21.
- Buciega, A. (2005). LEADER II y capital social. la experiencia del grupo La Serranía-Rincón de Ademuz (Valencia), *Cuadernos de Geografía*, 78. 277- 298.
- Buciega, A. (2009). El capital social como recurso de desarrollo. En Noguera, J., Pitarch, M.D. y Esparcia, J. (Coord.) *Gestión y promoción del desarrollo local*, 67-96.
- Buciega, A. (2010). Capital social y Leader. Los recursos generados entre 1996 y 2008. Documentos de Trabajo (Centro de Estudios sobre la Despoblación y Desarrollo de Áreas Rurales) nº 15, 24.
- Buciega, A. y Esparcia, J. (2013). Desarrollo, Territorio y Capital Social. Un análisis a partir de las dinámicas relacionales en el desarrollo rural. *REDES – Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, vol. 4, nº 1, 81-113.
- Burt, R. (1992). *Structural holes*. Cambridge, Harvard, 324.
- Burt, R. (1997). The contingent value of social capital. *Administrative science quarterly*, 339-365.
- Burt, R. (2000). The network structure of social capital. *Research in organizational behavior*, 22, 345-423.
- Burt R. (2004). Brokerage and closure. An introduction to social capital. University of Chicago. Disponible en: <http://www.paulallen.ca/documents/2014/10/burt-rs-brokerage-and-closure-an-introduction-to-social-capital-2005.pdf> [Última consulta 2 de febrero de 2018]
- Camarero, L. (Coord.), Cruz, F., González, M., Del Pino, J. A., Oliva, J. y Sampedro, R. (2009). *La población rural de España. De los desequilibrios a la sostenibilidad social*. Barcelona, Fundación La Caixa, 190.

- Castro, I. y Galán, J. L. (2014). Capítulo II. El capital social como fuente de ventaja competitiva y su estudio con ARS. En Del Fresno, M., Marqués, P., y Paunero, D. (Coord.). *Conectados por redes sociales Introducción al análisis de redes sociales y casos prácticos*. Editorial UOC, Barcelona, 57-84.
- Castro, I., Galán, J. L., and Bravo, S. (2014). Entrepreneurship and Social Capital. Evidence from a Colombian Business Incubator. *Innovar*, 24, 91-100.
- Christoforou, L. (2017a). Social Capital: Intuition, Precept, Concept and Theory. In Pisani et al. (eds). *Social Capital and Local Development. From theory to empirics*. Università di Padova, 23-42.
- Christoforou, L. (2017b). Social Capital and Local Development in European Rural Areas: Theory and Empirics. In Pisani et al. (eds). *Social Capital and Local Development. From theory to empirics*. Università di Padova, 43-60.
- Coleman, J. (1982). Systems of trust. A rough theoretical framework. *Angewandte Sozialforschung*, 10(3), 277-299.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94, 95-120
- Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge. Belknap press of Harvard University press.
- Coleman, J. (2000). Social capital in the creation of human capital. In Lesser. E. *Knowledge and Social capital. Foundations and applications*. Boston. Butterworth Heineman.
- Dasgupta, P. and Serageldin, I. (2000). *Social capital – A multifaceted perspective*, World Bank, Washington, 440.
- De la Peña, A. (2014). Social capital, culture and theories of development. *Antípoda Revista de Antropología y Arqueología*, año 18, 217-239.
- Doria, L., Reho, M., and Vettoretto, L. (2003). Opportunities and tensions of endogenous rural development indications from the implementation of LEADER in Italy. In *Conference Paper presented at Reinventing Regions in the Global Economy, Pisa, Italy*.
- Dubois, A. (2001). Las diferencias en los contenidos y formas de introducir el capital social en los proyectos de desarrollo. 28.
- Durston, J. (1999). Construyendo capital social comunitario. una experiencia de empoderamiento rural en Guatemala. CEPAL-Naciones Unidas, 30, 28.
- Durston, J. (2000). ¿Qué es el capital social comunitario? Cepal. División de Desarrollo Social, *Serie políticas sociales* (38), 42.
- Endress, M. (2014). Structures of Belonging. Types of Social Capital and Models of Trust. In Thomä, C. And Berhard, H. *Social Capital, Social Identities. Boston. de Gruyter*, Berlín, 55-74.

- Escribano Pizarro, J. (2010). *El papel de los servicios públicos en el desarrollo de áreas rurales. una perspectiva comparada*. Tesis doctoral defendida en la Universitat de València,
- Esparcia, J. (2011). Los Grupos de Acción Local en el Programa LEADER en España. En Red Rural Nacional. *LEADER en España (1991-2011). Una Contribución Activa al Desarrollo Rural*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, . 111-136, 311-312
- Esparcia, J. (2012b). La nueva estructura de la política europea de desarrollo rural 2007-2012. Innovaciones y retos. En Gómez, J.M. y Martínez, R. (Eds.). *Desarrollo rural en el Siglo XXI. Nuevas orientaciones y territorios*, XVI Coloquio de Geografía Rural (Murcia, 2008), Univ. de Murcia, Servicio de publicaciones, 167-202.
- Esparcia, J. (2014). Innovation and networks in rural areas. An analysis from European innovative projects. *Journal of rural studies*, 34, 1-14.
- Esparcia, J. y Escribano, J. (2014). Capital social relacional en áreas rurales. un análisis a partir del análisis de redes sociales. En Cortizo, J., Redondo, M. y Sánchez, M<sup>ª</sup>J. (Coord.). *De la geografía rural al desarrollo local. homenaje a Antonio Maya Frades*. Ed. Universidad de León, León, 215-230.
- Esparcia, J., Escribano, J., y Serrano, J. (2016). Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local. *Investigaciones Regionales—Journal of Regional Research*, 34. 49-71.
- Esparcia, J. and Serrano, J. (2016). Analysing social networks in rural development: a gender approach. *International Review of Social Research*, 6(4). 206-220.
- Esparcia, J., Noguera, J., y Pitarch, M. D. (2000). LEADER en España. *Documents d'anàlisi geogràfica*, (37), 95-113.
- Falk, I., and Kilpatrick, S. (2000). What is social capital? A study of interaction in a rural community. *Sociologia ruralis*, 40 (1), 87-110.
- Farr, J. (2004). Social capital. A conceptual history. *Political theory*, 32 (1), 6-33.
- Foronda, C. (2012). *Capital social en espacios naturales protegidos*. Navarra. Ukzama. 385.
- Foronda, C., y Galindo, L. (2012). Argumentación relativa a la confianza territorial. Claves sobre capital social. *Cuadernos de Desarrollo Rural= International Journal of Rural Development*, 9 (68), 23.
- Fukuyama, F. (1995) *Trust. The social virtues and the creation of prosperity*. London, Touchstone, 350.
- Fukuyama, F. (1997). Social capital and the modern capitalist economy. creating a high trust workplace. *Stem Business Magazine*, 4 (1), 1-16.
- Fukuyama, F. (1999) *The great disruption. human nature and the reconstitution of social order*. London, Profile, 354.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third world quarterly*, 22 (1), 7-20.



- García-Arias, M. A., Tolón, A., Lastra, X., y Navarro, F.A. (2015). *Desarrollo rural en tiempos de crisis. ideas, datos y herramientas para orientar el diseño de Planes de Desarrollo Local a cargo de las Comunidades Locales (DLCL)* (Vol. 33). Universidad Almería, 216.
- García-Valdecasas, J.I. (2011). Una definición estructural del capital social. *REDES- Revistas hispana para el análisis de redes sociales*, vol. 20, 6, 132-160.
- Garrido, F., y Moyano, E. (2002). Capital social y desarrollo en zonas rurales. Un análisis de los programas Leader II y Proder en Andalucía. *Revista internacional de sociología*, (33), 67-96.
- Gauntlett, D. 2011. *Making is connecting*. Cambridge, UK. Polity Press.
- Gonzalez-Alvarez, N., and Solís, V. (2011). Descubrimiento de oportunidades empresariales. capital humano, capital social y género. *INNOVAR*, 21 (41), 187-196.
- Gould, R. and Fernnández, R. (1989). Structure of mediation. a formal approach to brokerage in transaction network. *Sociological Methodology*. 19, 89-126.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American journal of sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure. The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510.
- Granovetter, M. (2000). La fuerza de los vínculos débiles. *Política Y Sociedad*, 33(41). Disponible on-line en: <http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/view/POSO0000130041A> [Última consulta el 30 de mayo de 2018].
- Hanifan, L. J. (1916). The rural school community center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67 (1), 130-138.
- Hanneman, R. A. (2000). *Introducción a los métodos de análisis de redes sociales* Universidad de California Riverside.
- Hanneman, R. and Mark R. 2005. *Introduction to social network methods*. Riverside, CA. *University of California, Riverside*. Disponible on-line en: <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/nettext/>. [Última consulta 27 de junio de 2017].
- Hernando, J. (2012). *Redes sociales y análisis de redes. Aplicaciones en el contexto comunitario y virtual*. Corporación universitaria Reformada. Colombia.
- Herreros F. y De Francisco, A. (2001). "Introducción: el capital social como programa de investigación", *Zona Abierta*, 94/95, 1 – 46.
- Herreros, F. (2002a). ¿Por qué confiar? El problema de la creación de capital social. *Madrid, Fundación Juan March*. 287-289.
- Herreros, F. (2002b) ¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos? Una definición de capital social, *Papers* 67, 129-148.
- Herreros, F. (2004). *The problem of forming social capital. Why trust?* Springer.

- Herreros, F. (2007). Capital social y desarrollo económico. En Pérez-Rubio, A. Sociología y desarrollo. el reto del desarrollo sostenible. Madrid. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios, 409-425.
- Herreros, F., and Criado, H. (2008). The state and the development of social trust. *International Political Science Review*, 29 (1), 53-71.
- Herreros, F., and Criado, H. (2009). Social trust, social capital and perceptions of immigration. *Political studies*, 57(2), 337-355.
- Kadushin, C. (2013). *Comprender las redes sociales. teorías, conceptos y hallazgos* (Vol. 11). CIS-Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Katarzyna (2015). Local Action Group as innovation Systems. Social Resources of Territories with Different Social Activist Traditions and their Level of Social Capital. Working paper. University of Lodz. 26.
- Keeley, B. (2007a). *Human Capital. How what you know shapes your life*. OECD Insights, 148.
- Keeley, B. (2007b). *OECD Insights Human Capital How what you know shapes your life. How what you know shapes your life*. OECD publishing.148.
- Kovach, I., (2000). LEADER, a new social order, and the central and East European countries. *Sociol. Rural* 40 (2), 181-189.
- Kovach, I., and Kucerova, E., (2006). The project class in central Europe. the Czech and Hungarian cases. *Sociol. Rural*. 46 (1), 3-21.
- Landolt, P., and Portes, A. (1996). The downside of social capital. *The American Prospect*, 26, 18-21.
- Laschewski, L. (2009). The Formation and Destruction of Social Capital-Lessons from East German Rural Restructuring. *Eastern European Countryside*, 15, 91-110.
- Leadbeater, C. (1999). *Living on thin air. The new economy*. Penguin. 261.
- Lee, J., Árnason, A., Nightingale, A., and Shucksmith, M. (2005). Networking. social capital and identities in European rural development. *Sociologia ruralis*, 45(4), 269-283.
- 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.
- López-Fernández, M., Martín, F. y Romero, P.M. (2007). Una revisión del concepto y evolución del capital social. En Ayala, J.C. (coord.). *Conocimiento, innovación y emprendedores. camino al futuro*, Universidad de La Rioja, 1060-1073.
- López-Roldán, P., y Alcaide Lozano, V. (2011). El capital social y las redes personales en el estudio de las trayectorias laborales. *Redes. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, (20), 51-80.
- Lozares, C. (1996). La teoría de redes sociales. *Papers* 48, 103-126

- Lozares, C., López Roldán, P., Verd, J. M., Martí, J., y Molina, J. L. (2011). Cohesión, Vinculación e Integración sociales en el marco del Capital Social. *REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, (20), 1-28.
- Lozares, C., Martí, J., Molina, J. L., y García-Macías, A. (2013). La cohesión-integración versus la fragmentación social desde una perspectiva relacional. *Metodología de encuestas*, 15, 57-75.
- Lozares, C., Verd, J. M., Cruz, I., and Barranco, O. (2014). Homophily and heterophily in personal networks. From mutual acquaintance to relationship intensity. *Quality and Quantity*, 48(5), 2657-2670.
- Lozares, C., y Sala, M. (2010). Capital Social, cohesión social y uso de la lengua. *Redes. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 20 (9), 204-231.
- Lozares, C., y Verd, J. M. (2011). De la Homofilia a la Cohesión social y viceversa. *Redes. Revista hispana para el análisis de redes sociales* (20), 29-50.
- Lubbers, M. J., Molina, J. L., and McCarty, C. (2007). Personal networks and ethnic identifications. The case of migrants in Spain. *International sociology*, 22(6), 721-741.
- Lubbers, M. J., Molina, J. L., Lerner, J., Brandes, U., Ávila, J., and McCarty, C. (2010). Longitudinal analysis of personal networks. The case of Argentinean migrants in Spain. *Social Networks*, 32(1), 91-104.
- Luna, M., y Velasco, J. L. (2005). Confianza y desempeño en las redes sociales. *Revista mexicana de sociología*, 67(1), 127-162.
- Lynch, J., Due, P., Muntaner, C., Davey Smith, G., 2000. ¿Social capital – is it a good investment strategy for public health? *Journal Epidemiology Community Health*, 54, 404–408.
- Markantonatou, V., Noguera, P., Semitiel-, M., Hogg, K., and Sano, M. (2016). Social networks and information flow. Building the ground for collaborative marine conservation planning in Portofino Marine Protected Area (MPA). *Ocean and Coastal Management*, 120, 29-38.
- Marquardt, D., Möllers, J., and Buchenrieder, G. (2012). Social networks and rural development. LEADER in Romania. *Sociologia Ruralis*, 52(4), 398-431.
- Marqués, P. y Muñoz, M. (2014). Capítulo I. Análisis de redes sociales. definición y conceptos básicos. En Del Fresno, M., Marqués, P. y Paunero, D. *Conectados por redes sociales Introducción al análisis de redes sociales y casos de estudio*, Editorial UOC, Barcelona, 21-55.
- Márquez, D. (2006). Para un desarrollo local sostenible. el capital social. *Norba. Revista de geografía*, (11), 69-83.
- Márquez, D. (2008). Fundamentos teóricos del desarrollo territorial y local. El capital social. En Cebrian, et al. *Turismo rural y desarrollo local. UCLM, Universidad de Sevilla. Cuenca*, 67-75.
- Márquez, D., y Foronda, C. (2005). El capital social eje del desarrollo en espacios rurales. *Cuadernos de geografía (Valencia)*, (78), 155-175.

- Márquez, D., y Galindo, L. (2009). El capital social en la Vega media Sevilla. un nuevo elemento del desarrollo. *Lurralde. investigación y espacio*, (32), 69-92.
- Marsden, P. (1982). Brokerage behavior in restricted Exchange network. In. *Social structure and network analysis*, P. V. Marsden and N. Lin, Eds., 201-28, Beverly Hills. Sage.
- Molina, J. L., y Alayo, A. (2002). Reciprocidad hoy. la red de las unidades domésticas y servicios públicos en dos colectivos en Vic (Barcelona).
- Molina, J.L. (2001). *El análisis de redes sociales*. Barcelona. Bellaterra.123.
- Molina, J.L. (2004). La ciencia de las redes. *Apuntes de Ciencia y Tecnología*, 11(1), 36-42.
- Molina, J.L. (2005). El estudio de las redes personales. contribuciones, métodos y perspectivas. *Empiria. Revista de Metodología de las Ciencias Sociales* (10), 71-105.
- Molina, J.L., Ruiz, A., y Teves, L. (2005). Localizando geográficamente las redes personales. *Redes. revista hispana para el análisis de redes sociales*, (8), 1-21.
- Monago, F. J. (2013). Capital social y desarrollo en áreas rurales de España y Portugal. Un estudio empírico en las comarcas de Villuercas, Sierra de Gata e Idanha a nova. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Extremadura, 412.
- Moyano, E. (2000a). Procesos de cambio en la sociedad rural española. Pluralidad de intereses en una nueva estructura de oportunidades. *Papers*, 61, 191-220.
- Moyano, E. (2000b). Acción colectiva, capital social y desarrollo en la agricultura. *Working paper*. IESA-CSIC, 1-28.
- Moyano, E. (2001). El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo. *Revista de Fomento Social*, 56 (221), 35-63.
- Moyano, E. (2005). Nuevas orientaciones de la política europea de desarrollo rural. A propósito del nuevo reglamento de desarrollo rural. *Revista de Fomento Social*, nº 238, 219-241.
- Moyano, E. (2007). Capital social y desarrollo en zonas rurales. En Pérez-Rubio, A. Sociología y desarrollo. el reto del desarrollo sostenible. Madrid. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios, 419-450.
- Moyano, E. (2008). Capital social y acción colectiva en el sector agrario. *Revista Española de Sociología*, 10, 15-37.
- Moyano, E. (2009). Capital social, gobernanza y desarrollo en áreas rurales. *Ambienta. la revista del Ministerio de Medio Ambiente*, (88), 112-126.
- Muñoz-Goy, C. (2013). Social capital in Spain. Are there gender inequalities? *European Journal of Government and Economics*, 2 (1), 79-94.
- Narayan, D., (1999). *Bonds and Bridges Social Capital and Poverty*. The World Bank, Washington. Policy Research WP, 2167.
- Narayan, D. (2002). Bonds and bridges. social capital and poverty. In Isham, J., Kelly, T, and Ramaswamy, S. *Social capital and economic development. well-being in developing countries*. Northampton, MA. Edward Elgar, 58-81.

- Nardone, G., Sisto, R., and Lopolito, A. (2007). Il capitale sociale nelle politiche di sviluppo rurale. L'esperienza dell'IC Leader+ in provincia di Foggia. *Rivista di Economia Agraria*, 62(1), 65-90.
- Nardone, G., Sisto, R., and Lopolito, A. (2010). Social Capital in the LEADER Initiative. a methodological approach. *Journal of Rural Studies*, 26(1), 63-72.
- Navarro, F. A., Woods, M., and Cejudo, E. (2016). The LEADER Initiative has been a Victim of Its Own Success. The Decline of the Bottom-Up Approach in Rural Development Programmes. The Cases of Wales and Andalusia. *Sociologia Ruralis*, 56(2), 270-288.
- Noguera, P., and Semitiel, M. (2011). The embeddedness of the agro-food system in the Spanish interindustrial structure. *International Regional Science Review*, 34 (1), 34-74.
- OECD (2007). Human Capital. How what you know shapes your life. 148.
- Paldam, M., y Svendsen, G. T. (2000). An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke. *European journal of political economy*, 16(2), 339-366.
- Pena, J.A., and Sánchez, J.M. (2017). Individual social capital. Accessibility and mobilization of resources embedded in social networks. *Social Networks*, 49, 1-11.
- Pérez-Rubio, J. A., y Monago, F. J. (2005). Una aproximación al estado del capital social en dos comunidades rurales de Extremadura. Logrosán y Cañamero. Cuadernos de geografía (Valencia), (78), 255-276.
- Pérez-Rubio, J.A., Monago, F. J. y Medina, E. (2011). Capital social y fronteras. Aplicación de un modelo de indicadores para el estudio de capital social y los cambios sobre las percepciones en La Raya de Extremadura (1ª Parte). Almenara. revista extremeña de ciencias sociales, (3), 13.
- Pisani, E. (2017). Evaluation of Social Capital in LEADER: From Theory to Practice. In Pisani et al. (eds). *Social Capital and Local Development. From theory to empirics*. Università di Padova, 135-174.
- Pisani, E., and Christoforou, L. (2017). Evaluation of Social Capital in LEADER: What's In and What's On. In Pisani et al. (eds). *Social Capital and Local Development. From theory to empirics*. Università di Padova, 109-134.
- Pisani, E., and Franceschetti, G. (2011). Evaluation of social capital promotion in rural development programmes. a methodological approach. In *122nd Seminar, February 17*, Vol. 18.
- Pisani, E., Christoforou, L. and Franceschetti, G. (2017). Introduction: Motivation, Aim and Contributions. In Pisani et al. (eds). *Social Capital and Local Development. From theory to empirics*. Università di Padova, 3-22.
- Pisani, E., Franceschetti, G., Secco, L., and Da Re, R. (2014). Trust in the LEADER approach the case study of the Veneto region in Italy. In *2014 Third Congress, June*. 25-27.
- Podda, A. (2016). Meccanismi di costruzione e valutazione del capitale sociale attraverso la Social Network Analysis. Il ruolo dei Gruppi di Azione Locale (GAL). *Sociologia del lavoro* (143).127-146

- Portela, M., y Neira, I. (2002). Capital social: concepto y estudio econométrico sobre el capital social en España. *Estudios económicos de desarrollo internacional*, 2 (2), 1.
- Portes, A. (1995). The economic sociology of immigration. Essays on networks, Ethnicity, and entrepreneurship. New York. Russell Sage Foundations.
- Portes, A. (1998) Social capital. its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology* 24, 1–24.
- Portes, A. (1999). Capital social. sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna. *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, 243-266.
- 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*. Simon and Schuster.
- Putnam, R. (Ed.). (2002). *Democracies in flux. The evolution of social capital in contemporary society*. Oxford University Press.
- Putnam, R. and Goss, K. (2003a). Democracies influx. *The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, edited by Robert Putnam, 1-19.
- Putnam, R. and Goss, K. (Ed.). (2003b). *El declive del capital social. un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona. Galaxia Gutenberg. 665.
- Putnam, R.; Leonardi, L., y Nanetti, R. Y. (1993). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princenton, Princenton University Press.
- Raagmaa, G. (2016). Social capital and rural development in the knowledge society. *The European Journal of Development Research*, 28(2), 354–356.
- Ramírez, J. (2005). Dimensiones y características del capital social en Guadalajara. Tesis doctoral. Universidad iberoamericana (México), 292.
- Ray, C. (2000a). Editorial. The EU LEADER programme. rural development laboratory. *Sociologia Ruralis*, 40(2), 163-171.
- Ray, C. (2000b). Endogenous socio-economic development and trustful relationships. partnerships, social capital and individual agency. Working paper 45. Centre for total Economy Working paper series. 1-29.
- Ray, C. (2009). Neo-endogenous rural development in the EU. *Handbook of rural studies*, 278-291.
- Requena, F. (1989). El concepto de red social. *Reis-Revista Española de Investigaciones sociológicas*, (48), 137-152.
- Requena, F. (1991). Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional. *Madrid*.
- Requena, F. (1996). *Redes sociales y cuestionarios*. CIS, Cuadernos metodológicos (18), 57.

- Requena, F. (2003). Análisis de redes sociales. *Orígenes, teorías y aplicaciones*. CIS, Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid, Nº 198, 497.
- Requena, F. (2008). *Redes sociales y sociedad civil*. CIS, Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid, Nº 256, 183.
- 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.
- Rogosic, S., and Baranovic, B. (2016). Social capital and educational achievements. Coleman vs. bourdieu. *CEPS Journal. Center for Educational Policy Studies Journal*, 6 (2), 81.
- Sánchez-Oro Sánchez, M., Pérez Rubio, J. A., y Morán, M. I. (2011). Mujer rural, capital social y asociacionismo en Extremadura. In *Investigación y género, logros y retos. III Congreso Universitario Nacional Investigación y Género, [libro de actas]. Facultad de Ciencias del Trabajo de la Universidad de Sevilla, 16 y 17 de junio de 2011. (Coord.) Isabel Vázquez Bermúdez; (Com. cient.) Consuelo Flecha García...[et al.] (. 1825-1834). Sevilla. Unidad para la Igualdad, Universidad de Sevilla*. Universidad de Sevilla.
- Sanz, L. (2003). Análisis de redes sociales. o cómo representar las estructuras sociales subyacentes. *Documento de trabajo*, 3, 07.
- Saz, M.I., y Gómez, J.D. (2015). Una aproximación a la cuantificación y caracterización del capital social. una variable relevante en el desarrollo de la provincia de Teruel, España. *EURE (Santiago)*, 41 (123), 29-51.
- Scott, J. (1988). Trend report social network analysis. *Sociology*, vol. 22 (1), 109-127.
- Scott, J. (2017). *Social Network analysis*. New ury Park, CA. Sage.
- Semitiel, M. (2006). *Social capital, networks and economic development. an analysis of regional productive systems*. Edward Elgar Publishing.
- Semitiel, M., y Noguera, P. (2004). Los sistemas productivos regionales desde la perspectiva del análisis de redes. *Redes. revista hispana para el análisis de redes sociales*, (6), 1-26.
- Serafí, J., Agost, M. R., and Fuertes, A. M. (2010). Estudio del capital social a partir de redes sociales y su contribución al desarrollo socioeconómico. el colectivo de inmigrantes rumanos en la provincia de Castellón. *Valencia. CeiMigra (Cuadernos de investigaciones)*. 167.
- Serageldin, I. (1998). *The initiative on defining, monitoring and measuring social capital*. Overview, and program description, Social Capital Initiative Working Paper Nº.1, World Bank. 33.
- Serageldin, I., and Grootaert, C. (1998). Defining social capital. an integrating view. In Picciotto, R., Wiesner, E., y Wolfensohn, J. D. (Coord.) *Evaluation and development. the institutional dimensión*, 40-58.
- Serrano, J.J. (2013). Capital social, capital relacional y desarrollo rural en el Rincón de Ademuz (199-2013). Trabajo Final de Máster. Defendido en la Universidad de Valencia (Julio 2014).

- Shortall, S. (2008). Are rural development programmes socially inclusive? Social inclusion, civic engagement, participation, and social capital. Exploring the differences. *Journal of Rural Studies*, 24(4), 450-457.
- Shortall, S., and Shucksmith, M. (2001). Rural development in practice. issues arising in Scotland and Northern Ireland. *Community Development Journal*, 36(2), 122-133.
- Shucksmith, M. (2000). Endogenous development, social capital and social inclusion. Perspectives from LEADER in the UK. *Sociologia ruralis*, 40 (2), 208-218.
- Shucksmith, M. (2010). Disintegrated Rural Development? Neo-endogenous Rural Development, Planning and Place-Shaping in Diffused Power Contexts. *Sociologia ruralis*, 50(1), 1-14.
- Shucksmith, M. (2016). Re-imagining the rural. From rural idyll to Good Countryside. *Journal of Rural Studies*.
- Stolle, D. (2003). The sources of social capital. In *Generating social capital*. Palgrave Macmillan US, 19-42.
- Tamásy, C., and Diez, J. R. (2016). *Regional Resilience, Economy and Society: Globalising Rural Places*. London: Routledge.
- Velázquez, A., y Aguilar, N. (2005). Manual introductorio al análisis de redes sociales. *Ejemplos prácticos con UCINET, 6.85 y NETDRAW 1.48*, 45.
- Vélez Cuartas, G. (2010). *Las redes de sentido de las redes sociales. un estudio cuantitativo*. México DF. Universidad Iberoamericana Santa Fe.
- Wasserman, S., and Faust, K. (2013). *Análisis de redes sociales. Métodos y aplicaciones* (Vol. 10). CIS-Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development. Toward a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and Society*, 27, 151-208.
- Woolcock, M. (2000). Managing risk, shocks, and opportunity in developing economies. the role of social capital. *Development Research Group, The World Bank, unpublished paper*, 1 (05), 01.
- Woolcock, M., y Narayan, D. (2000). Social Capital. Implications for Development Theory, Research and Policy, *World Bank Research Observer*, vol. 15 (2), 225-249
- Yamaoka, K., Tomosho, T., Mizoguchi, M., and Sugiura, M. (2008). Social capital accumulation through public policy systems implementing paddy irrigation and rural development projects. *Paddy and Water Environment*, 6 (1), 115-128.



## 7.4. Bibliografía Capítulo IV

- Boletín Oficial de la Junta de Andalucía – BOJA (2003). Orden de 14 de marzo de 2003, por la que se aprueba el mapa de comarcas de Andalucía a efectos de la planificación de la oferta turística y deportiva. Junta de Andalucía – Consejería de Turismo y Deporte, Nº 59, 6428-6435.
- Cejudo, F. y Navarro, E. (2003). El reparto territorial de los programas de desarrollo rural: El caso de la provincia de Granada. *Anales de geografía de la Universidad Complutense*, 23, 131-162.
- Defence Infrastructure Organisation (2014). *Army Basing Programme*. Salisbury Plain Masterplan. 60.
- Department for Environment Food and Rural Affairs – DEFRA (2013). *2011 Census results for Rural England*. Government Statistical Service. 53. Disponible on-line en: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/260551/Census\\_Stats\\_-\\_Final.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/260551/Census_Stats_-_Final.pdf) [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Department for Environment Food and Rural Affairs – DEFRA (2014a). *Swindon and Wiltshire LEP simple rural / urban classification 2011 (Map)*. Disponible on-line en: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/270893/Swindon\\_and\\_Wiltshire\\_LEP\\_simple\\_RU\\_split.jpg](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/270893/Swindon_and_Wiltshire_LEP_simple_RU_split.jpg) [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Department for Environment Food and Rural Affairs – DEFRA (2014b). *Swindon and Wiltshire LEP OAs by rural / urban classification 2011 (Map)*. Disponible on-line en: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/270711/Swindon\\_and\\_Wiltshire\\_LEP\\_full\\_class.jpg](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/270711/Swindon_and_Wiltshire_LEP_full_class.jpg) [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Department for Environment Food and Rural Affairs – DEFRA (2017a). *Statistical Digest of Rural England*. Government Statistical Service, 157. Disponible on-line en: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/615855/Statistical\\_Digest\\_of\\_Rural\\_England\\_2017\\_May\\_edition.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/615855/Statistical_Digest_of_Rural_England_2017_May_edition.pdf) [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Department for Environment Food and Rural Affairs – DEFRA (2017b). *The 2011 Rural-Urban Classification for Local Authority District in England*. Government Statistical service. 2. Disponible on-line en: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/591464/RUCLAD\\_leaflet\\_Jan2017.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/591464/RUCLAD_leaflet_Jan2017.pdf) [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Department for Environment Food and Rural Affairs – DEFRA (2017c). *2011 Rural-Urban Classification of Local Authority Districts and Similar Geographic Units in England. A User Guide*. Office for National Statistics-Government Statistical Service, 26. Disponible on-line en: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/591465/RUCLAD2011\\_User\\_Guide\\_January\\_2017\\_.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/591465/RUCLAD2011_User_Guide_January_2017_.pdf) [Última consulta 24 de julio de 2017].

- Esparcia, J., Escribano, J., y Serrano, J.J. (2016). Una aproximación al enfoque del capital social ya su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local. *Investigaciones regionales*, 34, 49-71.
- European Network for Rural Development – ENRD (2010). *Targeting territorial specificities and needs in Rural Development Programmes. Thematic Working Group 1, Final Report – Annex 1*. 15. Disponible on-line en: <http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/fms/pdf/24D00A1A-CE23-6DFD-978F-04559953AA96.pdf> [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Goerlich, F.J., Reig, E., y Cantarino, I. (2016). Construcción de una tipología rural/urbana para los municipios españoles. *Investigaciones Regionales*, 35, 151-173.
- Junta de Andalucía (1991). LEADER I (1991 – 1993) Disponible on-line en: <http://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescaydesarrollorural/areas/desarrollo-rural/veinte-anos/paginas/leader.html> [Última consulta 29 de mayo 2018].
- Junta de Andalucía (1994). LEADER II y Proder (1994 – 1999). Disponible on-line en: <http://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescaydesarrollorural/areas/desarrollo-rural/veinte-anos/paginas/leader-proder.html> [Última consulta 29 de mayo 2018].
- Junta de Andalucía (2000). PRODER y LEADER Plus (2000-2006). Disponible on-line en: <http://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescaydesarrollorural/areas/desarrollo-rural/veinte-anos/paginas/proder-leader-plus.html> [Última consulta 29 de mayo 2018].
- Junta de Andalucía (2008). Programa de Desarrollo rural de Andalucía 2007- 2013. Anexo I. Los programas de desarrollo rural LEADER y PRODER (versión 19/02/2008). 3. Disponible on-line en: <http://www.juntadeandalucia.es/economiainnovacionyciencia/fondoseuropeosenandalucia/prog1.php> [Última consulta 18 de julio 2017].
- López-Casero, F. (1989). La agrociedad mediterránea en una comparación intercultural. permanencia y cambio. En López-Casero, F. *La agrociedad mediterránea*. MAPA, Madrid 15-54.
- López-Casero, F. (2000). Sobre la desigualdad social en las agrociedades mediterráneas. Una aproximación metodológica. *Revista Internacional de Sociología*, 179-206.
- Moyano, E. (2017). *Francisco López-Casero, un pionero de la sociología rural*. El País. Disponible on-line en: [https://politica.elpais.com/politica/2017/01/28/actualidad/1485561543\\_383976.html](https://politica.elpais.com/politica/2017/01/28/actualidad/1485561543_383976.html) [Última consulta el 9 de septiembre de 2017].
- Office for National Statistics (2016). *Population estimates for UK, England and Wales, Scotland and Northern Ireland*. Estimates of the usual resident population for the UK as at 30 June of the reference year. Provided by administrative area, single year of age and sex. Disponible on-line en: <https://beta.ons.gov.uk/datasets/mid-year-pop-est/editions/time-series/versions/2#id-dimensions> [Última consulta 24 de mayo de 2018].

- Office for National Statistics (2016b). *Rural Urban Classification (2011) of NUTS 3 (2015) in England*. Disponible on-line en: [http://geoportal.statistics.gov.uk/datasets/a3d8a7768f4341999860a720d15d8867\\_0?geometry=-28.367%2C48.184%2C3.273%2C57.436](http://geoportal.statistics.gov.uk/datasets/a3d8a7768f4341999860a720d15d8867_0?geometry=-28.367%2C48.184%2C3.273%2C57.436) [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Plain Action (2014). *Local Development Strategy. In support of an application for funding by the Plain Action Local Group under the 2015- to 2021 LEADER Programme*. 32. Disponible on-line en: [http://www.plainaction.org.uk/images/documents/Plain\\_Action\\_LDS\\_final.pdf](http://www.plainaction.org.uk/images/documents/Plain_Action_LDS_final.pdf) [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Plain Action (2016). *12th meeting of Partnership Management Group*. 24 November 2016 (Tidworth). 32.
- Salisbury Plain (2008). *Salisbury Plain Local Action Group. Local Development Strategy*. 55.
- Sustain the Plain (1999). *Sustain the Plain Local Action Group. Local Development Strategy*. 58.
- Wiltshire Community Foundation (2014). *Wiltshire Uncovered Report 2014*. Disponible on-line en: [https://wiltshirecf.org.uk/sites/default/files/0210\\_WCF\\_MainReport\\_FINAL%20PDF%20S\\_P.pdf](https://wiltshirecf.org.uk/sites/default/files/0210_WCF_MainReport_FINAL%20PDF%20S_P.pdf) [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Wiltshire Council (2009). *Military Presence and Economic Significance in the South West Region*. 117. Disponible on-line en: <http://www.wiltshire.gov.uk/mci-military-in-the-south-west.pdf> [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Wiltshire Council (2010). *Rural Wiltshire. An overview. Wiltshire Intelligence Network*. 8. Disponible on-line en: [www.intelligencenetwork.org.uk%2FEasysiteWeb%2Fgetresource.axd%3FAssetID%3D47492%26type%3Dfull%26servicetype%3DAttachment&usg=AFQjCNFH2OmqlY152KODENAswcB9wDVy\\_](http://www.intelligencenetwork.org.uk%2FEasysiteWeb%2Fgetresource.axd%3FAssetID%3D47492%26type%3Dfull%26servicetype%3DAttachment&usg=AFQjCNFH2OmqlY152KODENAswcB9wDVy_) [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Wiltshire Council (2011). *Census 2011. Wiltshire Intelligence Network*. Disponible on-line en: <http://www.intelligencenetwork.org.uk/population-and-census/> [Última consulta 24 de julio de 2017].
- Wiltshire Council (2012). *Military Population in Wiltshire and the South Region*. 26. Disponible on-line en: [https://www.google.co.uk/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwj-  
jdSo8t\\_QAhXIAcAKHXsRAZQQFggkMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.intelligencenetwork.org.uk%2FEasysiteWeb%2Fgetresource.axd%3FAssetID%3D54586%26type%3Dfull%26servicetype%3DAttachment&usg=AFQjCNGLOMzUzXT56OQ4xK7bEa1q0iXf2A](https://www.google.co.uk/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwj-<br/>jdSo8t_QAhXIAcAKHXsRAZQQFggkMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.intelligencenetwork.org.uk%2FEasysiteWeb%2Fgetresource.axd%3FAssetID%3D54586%26type%3Dfull%26servicetype%3DAttachment&usg=AFQjCNGLOMzUzXT56OQ4xK7bEa1q0iXf2A) [Última consulta 24 de julio de 2017].



## **CAPÍTULO VIII**

# ANEXOS

### 8.1. Anexo I. Cuestionario de investigación



## 8.1. Anexo I. Cuestionario de investigación

### Investigación sobre capital social en zonas rurales Cuestionario a actores “relevantes” del desarrollo rural.

Lugar: \_\_\_\_\_

Día y hora de la entrevista: \_\_\_\_\_

#### PARTE A: Diagnóstico y resiliencia (25-30 minutos)

1. 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 LEADER/PRODER, desde LEADER/PRODER hasta la crisis económica, y desde la crisis acta la actualidad.

2. RESILIENCIA: ¿Qué se ha hecho para superar la crisis? [a tres niveles: el sector; la comarca (área LEADER-PRODER); el entrevistado]: Esta pregunta genérica puede plantearse a partir de estas cuestiones:

#### 2.1. ¿Se han introducido innovaciones y cambios? ¿cuáles?

- Sector: SI  NO  ¿Cuáles?
- Comarca: SI  NO  ¿Cuáles?
- Su empresa: SI  NO  ¿Cuáles?

#### 2.2. ¿Se han creado nuevas empresas o se han puesto en marcha nuevas iniciativas? ¿cuáles?

- Sector: SI  NO  ¿Cuáles?
- Comarca: SI  NO  ¿Cuáles?
- Su empresa: SI  NO  ¿Cuáles?

#### 2.3. ¿Ha habido formación y aprendizaje sobre nuevos procesos, nuevos productos, nuevos mercados? [entrevistado: ¿ha participado usted en alguna de estas acciones formativas?]

- Sector: SI  NO  ¿Cuáles?
- Comarca: SI  NO  ¿Cuáles?

- Su empresa: SI  NO  ¿Cuáles?
- Ha participado usted en algún curso: SI  NO  ¿Cuáles?

**2.4. Las instituciones públicas, ¿han aumentado o mejorado su apoyo para afrontar mejor la crisis?**

- SI  NO

**2.5. ¿Ha habido personas y/o instituciones que han “tirado del carro” más que otros? ¿quiénes? [sector y comarca] ¿se considera usted una de estas personas? [entrevistado]**

- SI  NO  ¿Quiénes?
  
- ¿Se considera usted una de estas personas?: SI  NO

**2.6. ¿Desde la crisis cree que la comarca ha trabajado más unida para afrontarla, que antes de ésta?, [tanto si la respuesta es positiva como negativa] ¿Qué explica que haya sido así?**

- SI  NO
- Factores que lo explican:

**2.7. Qué se podría hacer, diferente a lo que se ha hecho hasta ahora, para superar la crisis (en el sector, en la comarca, en mi actividad-empresa, etc.)**

- Sector:
  
- Comarca:
  
- Su empresa:

**3. PRODER-LEADER: Brevemente, valore usted cómo han afectado la aplicación de los programas de desarrollo rural al desarrollo socioeconómico de la comarca, ¿positiva o negativamente? ¿por qué?.**

- Valoración LEADER: Positivo  Negativo
  
- Razones:



**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; 5: alta.**

ACTIVIDAD - INSTITUCIÓN	FUCIÓN-CARGO	PERIODO Y ASISTENCIA	OBSERVACIONES																								
A)		<table border="1"> <tr> <td>&lt;1996</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1994/96-1999</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2000-2006</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2009-2015</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	<1996	1	2	3	4	5	1994/96-1999	1	2	3	4	5	2000-2006	1	2	3	4	5	2009-2015	1	2	3	4	5	
<1996	1	2	3	4	5																						
1994/96-1999	1	2	3	4	5																						
2000-2006	1	2	3	4	5																						
2009-2015	1	2	3	4	5																						
B)		<table border="1"> <tr> <td>&lt;1996</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1994/96-1999</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2000-2006</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2009-2015</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	<1996	1	2	3	4	5	1994/96-1999	1	2	3	4	5	2000-2006	1	2	3	4	5	2009-2015	1	2	3	4	5	
<1996	1	2	3	4	5																						
1994/96-1999	1	2	3	4	5																						
2000-2006	1	2	3	4	5																						
2009-2015	1	2	3	4	5																						
C)		<table border="1"> <tr> <td>&lt;1996</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1994/96-1999</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2000-2006</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2009-2015</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	<1996	1	2	3	4	5	1994/96-1999	1	2	3	4	5	2000-2006	1	2	3	4	5	2009-2015	1	2	3	4	5	
<1996	1	2	3	4	5																						
1994/96-1999	1	2	3	4	5																						
2000-2006	1	2	3	4	5																						
2009-2015	1	2	3	4	5																						

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	Muy alta	Iniciativa propia	Sugerencia GAL	Designación ayto.	Otros	Desilusión-cansancio	Falta de tiempo	Familia	Edad	Cese de actividad	Cese cargo	Otros
<b>FASE PREVIA</b> (< 1996)		1	2	3	4	5	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7
<b>LEADER II o PRODER I</b> (1994/96-1999)		1	2	3	4	5	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7
<b>LEADER + o PRODER A</b> (2000-2006)		1	2	3	4	5	1	2	3	7	1	2	3	4	5	6	7
<b>LIDERA</b> (2007-2013)		1	2	3	4	5	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. (5): Muy Alta.

	Frecuencia				
<b>FASE PREVIA</b> (< 1996)	1	2	3	4	5
<b>LEADER II / PRODER I</b> (1994/96-1999)	1	2	3	4	5
<b>LEADER + / PRODER A</b> (2000-2006)	1	2	3	4	5
<b>LIDERA</b> (2007-2013)	1	2	3	4	5

**PARTE C: RED SOCIAL**

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.

- **Contacto:** persona conocida con la que haya mantenido un contacto personal/telefónico en el último año, o que pueda llamarle y pueda reconocerle. Si tiene su número de teléfono (Indicador clave).
- **“Relevantes”:** Persona que en un ámbito supramunicipal sea reconocido por estar presente en su sector, empresario, público/privado, social, técnico... y por ser una persona de referencia (Liderazgo, innovación, comunicación, consejos, puesto relevante...).

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

Nombre y apellidos	Municipio	Trabajo	Motivos					Frecuencia de contactos					Intensidad de contactos			Antigüedad de contactos					Virtudes o habilidades						
			Amistad	Trabajo	Política	LEADER	Vecindad	Otros	Diaria	Semanal	Mensual	Semestral	Anual	Bajo	Medio	Alto	< 1 año	1-3 años	3-5 años	5-10 años	>10 yaños	Liderazgo	Innovación	Comunicación	Da consejos	Puesto relevante	Otros
1)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	9
2)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	9
3)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	9

CAPÍTULO VIII. Anexos

4)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	9
5)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	9
6)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	9
7)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	9
8)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	9
9)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	9
10)			1	2	3	4	5	9	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	9

**2. Red social personal. Confianza y valoración.**

2.1. ¿De las personas citadas anteriormente, con quién tiene más confianza? (Máximo 3 personas). 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)

---



---



---

**3. Díganos si le suenan o ha mantenido algún tipo de contacto con las siguientes personas, que están relacionadas con acciones de desarrollo en esta zona<sup>1</sup> : 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				1	2	3	4	A	T	P	L	O
2				1	2	3	4	A	T	P	L	O
3				1	2	3	4	A	T	P	L	O
4				1	2	3	4	A	T	P	L	O
5				1	2	3	4	A	T	P	L	O
6				1	2	3	4	A	T	P	L	O
7				1	2	3	4	A	T	P	L	O

**4. Díganos si conoce a estas personas pertenecientes a la Junta Directiva del área LEADER.**

	Actor	Municipio	Organización	Conocimiento	
				SI	NO
1				SI	NO
2				SI	NO
3				SI	NO
4				SI	NO

**5. Datos personales del entrevistado**

<sup>1</sup> Muestra de personas relevantes del área de estudio con la que se ha empezado a trabajar (facilitada por el GAL).

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 (Tipo)
<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)	<input type="checkbox"/> (5)	<input type="checkbox"/> (6)	<input type="checkbox"/> (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:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

